A.A.C. Flotman
Ir. J. Wijnands

Med. No. 356

AFZETPERSPECTIEVEN VOOR NEDERLANDS SLACHTKUIKENVLEES EN EIEREN OP DE SPAANSE MARKT EN MOGELIJKE CONCURRENTIE UIT SPANJE

December 1986



SIGN: L 27-356
EX. NO: C
MLV:

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Landbouw
Sectie Algemeen Economisch
Onderzoek en Methodologie

REFERAAT

AFZETPERSPECTIEVEN VOOR NEDERLANDS SLACHTKUIKENVLEES EN EIEREN OP DE SPAANSE MARKT EN MOGELIJKE CONCURRENTIE UIT SPANJE.
Flotman A.A.C. en J. Wijnands
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1986
97 p., tab, fig, bijl.

In deze studie wordt verslag gedaan van een onderzoek naar de exportmogelijkheden van Nederlands slachtkuikenvlees en eieren naar Spanje en de mogelijke concurrentie vanuit Spanje. Daartoe is eerst een beschrijving gegeven van de bedrijfskolom beginnend bij de consumenten tot en met de toelevering van mengvoeders aan de pluimveesector. Zover het relevant geacht werd is ook de markt en produktieomgeving beschreven. Tot slot zijn conclusies getrokken m.b.t. de kansen en belemmeringen voor de afzet op de Spaanse markt en heeft een sterkte/zwakte analyse van het exportpotentieel plaatsgevonden om de mogelijke concurrentie uit Spanje aan te geven.

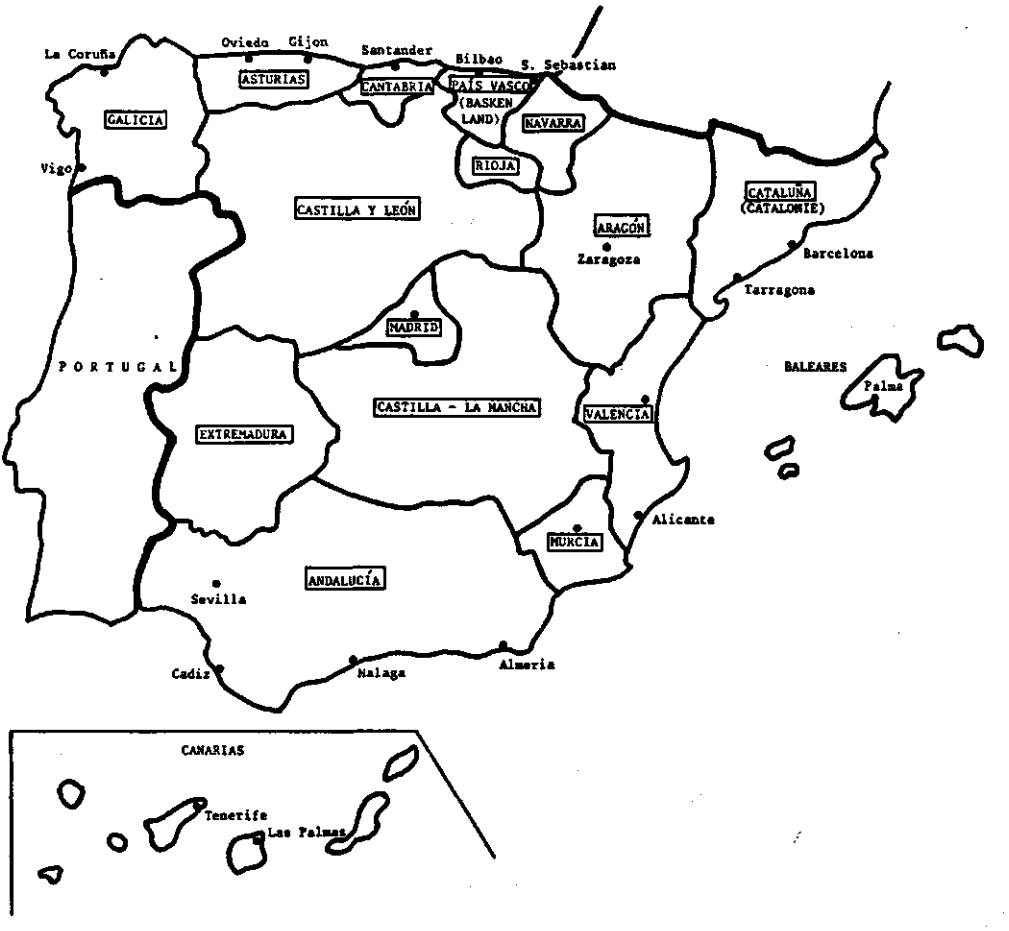
Marktonderzoek/Afzet slachtkuikenvlees en eieren/Concurrentie pluimveeprodukten/Spanje

Overname van de inhoud toegstaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
1.	INLEIDING	12
1.1	Probleemstelling en methode van onderzoek	12
1.2	Opzet rapport	12
2.	MARKTOMGEVING	14
2.1	Bevolking en toerisme	14
2.2	Nationale economische situatie	16
2.3	Gezinsbestedingen	17
2.4	Consumptie van vlees en eieren	20
2.5	Consumptiegewoonten en institutionele grootverbruikers	23
2.6	Distributie van levensmiddelen	23
3.	PRODUKTIEOMGEVING	29
3.1	De mengvoederindustrie	29
3.2	Veterinaire en sanitaire aspecten	34
3.3	EG regelingen	35
3.4	Officiële prijsnoteringen	36
4.	EIEREN	38
4.1	Inleiding	38
4.2	Produktkenmerken en consumptiegewoonten	39
4.3	Collecterende handel en distributie	40
4.4	Leghennenhouderij	44
4.5	Import en export	49
4.6	Mengvoedersamenstelling	50
5.	SLACHTKUIKENVLEES	52
5.1	Inleiding	52
5.2	Produktkenmerken en consumptiegewoonten	54
5.3	Slachterijen en distributie	55
5.4	Slachtkuikenhouderij	63
5.5	Im- en export	67
5.6	Mengvoedersamenstelling	69
6.	CONCLUSIES	71
6.1	Afzetperspectieven op de Spaanse markt	71
6.2	Concurrentie vanuit Spanje	77
7.	AANBEVELINGEN	81
LITERATUUR		83
BIJLAGEN		86

Spanje regio's en belangrijke steden



Woord vooraf

Deze Mededeling bevat een rapportage van het onderzoek naar de afzetperspectieven van pluimveeprodukten op de Spaanse markt en de mogelijke concurrentie vanuit Spanje. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Produktschap voor Pluimvee en Eieren (PPE). Het onderzoek is besproken in een begeleidingscommisie, waarin de volgende personen zitting hadden:

A.F.P. van Leeuwen (PPE)
Drs G.C. de Graaff (LEI)
Drs B.P.M. IJsseldijk (Hendrix)
Drs J.J. Ramekers (Min L en V)
Drs J. Schoonderwoerd (Roveco)
Mevr. Drs M.M.M. Schröder (PPE)
Ir. B.W. Zaalmink (LEI)

Een woord van dank aan de medewerkers van de Landbouwraad in Madrid is hier op zijn plaats. Hun medewerking en ondersteuning waren van essentiële betekenis tijdens de studieries van de onderzoekers in Spanje. Het onderzoek is uitgevoerd door de heer A.A.C. Flotman (tijdelijk medewerker) en Ir. J. Wijnands (projectleiding). In de afrondingsfase is Drs. H.M.J. Ottevanger betrokken bij het onderzoek. De analyses van de mengvoedersamenstellingen zijn uitgevoerd door Drs. J.C. Blom.

De adjunct directeur,



Den Haag, november 1986

L.C. Zachariasse

Samenvatting

- Doelstelling

Het doel van deze studie is de afzetperspectieven van pluimveevlees en eieren op de Spaanse markt en de mogelijke concurrentie uit Spanje te analyseren. De nadruk ligt op het eerste gedeelte. Het onderzoek is gebaseerd op een literatuurstudie en informatie verzameld tijdens een tiendaagse studiereis.

- Marktomgeving

Met 38,5 miljoen inwoners, een pluimveevleesconsumptie van 21,7 kg en een eierenconsumptie van 275 tot 300 stuks per hoofd per jaar in 1984 is de marktomvang voor deze produkten in Spanje absoluut gezien groot. Daarnaast bezoeken jaarlijks nog ruim 40 miljoen toeristen Spanje, met name in de zomermaanden. Omgerekent naar permanente inwoners, komt dit toeristenaantal overeen met nog geen 3% van de bevolking. De bevolkingsgroei was in Spanje in 1984 0,6%.

De bestedingen aan voedings- en genotmiddelen maken ca 31% van de totale consumptieve uitgaven uit. De verwachting is dat dit aandeel tot 1995 zal dalen tot ca. 28%. Het aandeel van vlees in de uitgaven aan voedings- en genotmiddelen was in 1980 29% en van eieren 3%, hetgeen hoger was dan in Nederland waar de percentages 24 resp. 1 bedroegen.

Met een consumptie van 21,7 kg pluimveevlees per hoofd heeft Spanje het hoogste verbruik van de 12 EG Landen, bijna tweemaal zoveel als in Nederland. De prognose voor 1985 was een groei tot ca 23 kg. Deze groei zal de markt iets vergroten. Ook de eierconsumptie in Spanje is met 275 tot 300 stuks per hoofd per jaar relatief hoog ten opzichte van Nederland (ca 200 stuks).

In Spanje worden jaarlijks ca 2 miljard maaltijden buitenshuis geserveerd; dat is ca. 50 maaltijden per inwoner per jaar. Het aantal maaltijden per bedrijf of instelling is echter vrij klein; het hoogste gemiddelde is 240 maaltijden per dag voor de bedrijfskantines. In de hotels en de restaurants worden gemiddeld slechts 90 maaltijden geserveerd. Niettemin neemt deze sector 60% van alle maaltijden voor haar rekening. Deze sectoren zullen vanwege de kleinschaligheid potentieel slechts een indirecte afzetmarkt voor Nederland zijn.

Op de door de overheid gecontroleerde groothandelsmarkten, de Mercasa's, wordt nog geen 2% van de totale vleesproduktie verhandeld. Het aandeel van pluimveevlees is nog geringer. Voor Nederland zullen deze markten nauwelijks van belang zijn.

De struktuur van de groothandel, die de detailzaken van produkten voorziet, is de afgelopen jaren aan veranderingen onderhevig geweest. Het aantal onafhankelijke groothandelaren nam af en

de georganiseerde handel groeide. Naar verwachting zal deze eerste groep verder afnemen en het marktaandeel door de georganiseerde groothandel ten dele overgenomen worden. Ook het marktaandeel van de hyper- en supermarkten is aanzienlijk toegenomen. Dit geeft aan dat de distributie van consumentengoederen grootschaliger wordt. Dit geldt in nog sterkere mate voor de agglomeraties van Barcelona en Madrid.

Voor de afzet van pluimveeprodukten zullen deze ontwikkelingen van minder betekenis zijn, omdat een belangrijk gedeelte (in 1980 nog 90%) via poeliers op de overdekte versmarkten verkocht wordt. Om deze detaillisten van Nederlandse produkten te kunnen voorzien, zal gebruik gemaakt moeten worden van een tussenschakel, zoals de gevestigde groothandel, die in Spanje een sterke positie heeft.

- Produktieomgeving

De particuliere mengvoederindustrie is in belangrijke mate in buitenlandse handen. De zeven grootste particuliere bedrijven hebben samen ongeveer 30% van de mengvoedermarkt in handen; alle coöperaties tezamen ca. 25%. De totale mengvoederproduktie is 12 tot 13 miljoen ton per jaar. De marktaandelen dienen met de nodige voorzichtigheid geinterpreteerd te worden, omdat de statistieken niet eenduidig zijn.

De pluimveehouderij vindt voor ca. 95% in integratieverband plaats, waarvan het overgrote deel met de mengvoederindustrie. Hierdoor kan een efficiente produktieplanning ten aanzien van mengvoederproduktie, levering van uitgangsmateriaal en afzet van eindprodukten gemaakt worden. De indruk is dan ook dat de efficiency van de mengvoederindustrie niet sterk afwijkt van de Nederlandse, al zijn vanwege de grotere afstanden de fabrieken kleiner en worden er minder graanvervangers gebruikt.

Voor pluimveeprodukten gelden sinds 1 juli 1986 geen compenserende bedragen toetreding (CBT) meer. Van 1 maart tot 1 juli 1986 moest de Spaanse exporteur bij export een bedrag betalen; de importeur ontving een bedrag. In principe is er nu een (heffingsvrije) EG-markt voor pluimveeprodukten. Momenteel geldt wel de regeling van de monetaire compenserende bedragen (MCB).

- Eieren

Spanje heeft een zelfvoorzieningsgraad voor eieren van 103%, hetgeen inhoud dat het land een netto exporteur is. Spanje produceert 14% van de eieren van de EG-12.

De consumenten in Spanje hebben een voorkeur voor een donkeroranje dooier, zware eieren en een bruine schaal. De eieren worden verkocht in doosjes van 12 stuks of op tray's van 3 dozijn. De consumptie per hoofd is hoog: 275 tot 300 stuks per jaar.

De indruk bestaat dat er in Spanje meer grote leghennenbedrijven zijn dan in Nederland. De kostprijs van eieren in Spanje verschilt niet substantieel van die in Nederland. De Spaanse kostprijs is mogelijk iets hoger. Het aandeel van het voer is er o.a. als gevolg van de hogere voerprijs, in de totale kosten groter dan in Nederland. De arbeidskosten zijn daarentegen weer lager. De produktie van eieren per leghen is, door een kortere legcyclus, aanzienlijk lager dan in Nederland. De produktiviteit is echter vergelijkbaar, omdat met dezelfde buitenlandse legrassen wordt gewerkt.

De grondstofkosten van mengvoeder zijn in Nederland ca. 5 à 10% lager, waarbij de samenstellingseisen van de betreffende landen gelden. Naar schatting is het verschil tussen de prijs van het grondstoffenpakket en de prijs franco boerderij in Spanje hoger dan in Nederland, vanwege hogere transportkosten.

Ondanks de vrijwel gelijke kostprijs op producentenniveau waren de officiele geregistreerde producenten- en groothandelsprijzen in Spanje hoger dan in Nederland. Waarschijnlijk liggen de werkelijke prijzen lager. Afzet van eieren uit Nederland zal daarom minder aantrekkelijk zijn dan de cijfers suggereren.

Madrid heeft de grootste aanvoerbehoefte aan eieren uit andere gebieden. Als men overweegt te exporteren komt deze markt als eerste daarvoor in aanmerking. Barcelona met een evengrote bevolking komt minder als afzetmarkt in aanmerking omdat Cataluna meer produceert dan de eigen bevolking consumeert.

Slechts een klein deel van de eieren wordt via de hyper -en supermarkten aan de consumenten geleverd. De kleinere detailzaken, o.a. de poeliers op de versmarkten, hebben een aandeel van ca 70%.

- Slachtkuikenvlees

Spanje heeft een kleine invoerbehoefte aan pluimveevlees; de zelfvoorzieningsgraad is 99%. Het land poduceert ca 15% van het pluimveevlees van de EG-12. Dit onderzoek gaat alleen in op slachtkuikenvlees, dat 88% uitmaakt van de totale pluimveevleesproduktie.

In Spanje bestaat de consumptie aan gevogelte voor 90% uit verse kip. Dit percentage komt overeen met de binnenlandse produktie van verse kip.

De Spanjaard wenst een zwaar slachtkuiken, dat geel tot oranje van kleur moet zijn. Verder worden de kippen met kop en poten aan de consumenten aangeboden. Momenteel wordt slechts ca 10% van de kippen door slachterijen opgedeeld. De poeliers delen naar schatting nog eens 25 à 35% op. Voor export vanuit Nederland is Madrid het aantrekkelijkst, omdat daar een een tendens naar aankopen van lichter gekleurde kip is. Van de verkopen is ca 80% een zogenaamde 83% kip, d.w.z. met kop en poten. De kostprijs van pluimveevlees en Spanje is hoger dan in Nederland. De oorzaak is

vooral gelegen in de hogere voederkosten, vanwege de hogere voederprijzen, het hogere afleveringsgewicht en de daardoor slechtere voederconversie. Het grondstoffenpakket van slachtkuikenvoer is, evenals van leghennenvoer, goedkoper in Nederland.

Er zijn in Spanje vele kleine slachterijen met een capaciteit van minder dan 30.000 slachtingen per dag. Naar verwachting zal de modernisering van de pluimveeslachterijen snel ter hand genomen worden.

De slachterijen hebben vrijwel altijd zelf de distributie naar winkelbedrijven en of groothandel in handen. Als Nederlandse bedrijven op dezelfde manier moeten werken zullen ze vrijwel altijd aangewezen zijn op de groothandel, omdat levering aan individuele winkelbedrijven vanwege de geringe hoeveelheden, moeilijk zal zijn.

Cataluna produceert een grote hoeveelheid pluimveevlees die in andere gebieden afgezet moet worden. Madrid heeft de grootste aanvoerbehoefte. De aangevoerde kip in Madrid heeft gemiddeld ca 275 km afgelegd nadat zij geslacht is.

Spanje heeft een netto importbehoefte. Hierin werd in 1985 voorzien door leveringen vanuit Frankrijk (hele kippen), Brazilie (dijen) en Nederland (vleugels). In tegenstelling tot de consumentenvoorkeuren worden vooral diepvriesprodukten ingevoerd, waarvan 30% naar de Canarische Eilanden gaat. In 1985 kon geen verband tussen het toeristenseizoen en de importen vastgesteld worden. In december 1985 werd bijna 20% van het jaartotaal ingevoerd, waarschijnlijk een gevolg van de grotere consumptie met de feestdagen en het toeristenseizoen op de Canarische Eilanden.

Momenteel voldoen slechts vijf pluimveeslachterijen aan de EG-reglementen. Op korte termijn behoeft men nog geen grote concurrentie vanuit Spanje op de EG-markten te verwachten. Er zijn echter plannen om de slachterijen snel te moderniseren, waardoor op middellange termijn wel export naar de EG mogelijk wordt. Aangezien buitenlandse slacht- en opdeellijnen gekocht worden en de arbeidskosten lager zijn dan in Nederland kan het slachten en opdelen in Spanje dan waarschijnlijk goedkoper dan in Nederland plaatsvinden.

- Conclusies en aanbevelingen

Nederland moet zich met de export naar Spanje in eerste instantie richten op bevolkingscentra, die regionaal gezien te weinig pluimveevlees en eieren produceren voor de eigen bevolking. Vanwege de consumentenvoorkeuren zullen bij voorkeur verse vleesprodukten geleverd moeten worden aan de groothandel in Spanje. De forse groei van de hyper- en supermarkten zal voor pluimveeprodukten nauwelijks de afzetmogelijkheden vanuit Nederland vergemakkelijken. Helaas heeft dit kanaal thans een gering marktaandeel voor eieren en pluimveevlees. De tendens naar snellere maaltijdenbereiding en de daardoor verwachte verandering in koop-

gedrag, zullen er toe leiden dat dit kanaal in de toekomst wel een rol gaat spelen. Mogelijk liggen hier kansen om delen en voorbewerkte produkten af te zetten. De Spaanse slachterijen dekken thans echter het volledige produktassortiment voor vlees.

De kleur van het vlees en de eierdooier en het gewicht van de slachtkuikens verdienen de aandacht bij export naar Spanje. De kansen voor regelmatig transport van verse eieren naar Spanje worden gering geacht.

Concurrentie vanuit Spanje behoort tot de reele mogelijkheden, gezien de aanwezige infrastructuur en het niveau van kosten van eieren in Spanje. Op lange termijn, na modernisering van de slachterijen, zal dat ook voor pluimveevlees mogelijk zijn. De kosten per kg levend gewicht zijn in Spanje nu nog hoger, maar is deels het gevolg van het hogere gewicht van de slachtkuikens. Het volgen van de Spaanse markt nu Spanje lid van de EG is, verdient dan ook de aandacht.

1. Inleiding

1.1 Probleemstelling en methode van onderzoek

De Europese Gemeenschap bestaat na de toetreding van Spanje en Portugal op 1 maart 1986 uit 12 landen. Na een overgangsperiode van maximaal tien jaar zullen Spanje en Portugal volledig opgenomen zijn in de EG. Dit houdt in dat vanuit de EG-landen produkten op de Spaanse markt afgezet kunnen worden mits voldaan wordt aan de EG wetgeving. Binnen dit wettelijke kader kan Spanje ook zijn produkten in andere EG-landen afzettten. Het LEI heeft in 1985 een onderzoek naar de afzetperspectieven van varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren gepubliceerd (Spitters, 1985). Binnenkort wordt ook de verkenning van de Spaanse markt voor visprodukten gepubliceerd (Salz en Smit, 1986).

Momenteel bestaat nog weinig inzicht in 1. de afzetperspectieven van pluimveeprodukten op de Spaanse markt en 2. de mogelijke concurrentie uit Spanje. Dit onderzoek is bedoeld om deze lacune op te vullen. De voor het onderzoek ingestelde begeleidingscommisie heeft het eerste gedeelte van de probleemstelling de hoogste prioriteit gegeven. Om dat eerste deel uit te werken is inzicht nodig in de structuur van de consumentenmarkt. Daarbij moet aangegeven worden: de organisatie van de distributie van levensmiddelen, de algemeen economische situatie, de consumentengewoonten en -voorkeuren en welk gedeelte van de vraag door binnenlandse producenten (met bijbehorende prijs) geleverd wordt. Om het tweede gedeelte van de probleemstelling te beantwoorden zal ook gekeken moeten worden naar de produktiestructuur de toelevering van grondstoffen en de verwerkende industrie. Na analyse van genoemde onderwerpen kunnen de kansen en bedreigingen aangegeven worden voor de afzet op de Spaanse markt en de sterke en zwakke punten van de Spaanse pluimveesector in eventuele concurrentie met Nederland. Het doel van dit onderzoek is 1. de mogelijkheden van afzet van Nederlands pluimveevlees en eieren te analyseren en 2. de mogelijke concurrentie vanuit Spanje op (potentiële) afzetmarkten van Nederland te bekijken.

Het onderzoek is grotendeels gebaseerd op een analyse van bestaande literatuur. De omvang van de opdracht maakte veldonderzoek onmogelijk. Wel is de literatuurinformatie aangevuld met informatie verkregen en indrukken opgedaan tijdens een tiendaagse studiereis. Tijdens deze reis zijn een dertigtal bedrijven, instellingen en markten bezocht.

1.2 Opzet rapport

Een logische opzet van het rapport is het volgen van de bedrijfskolom. De presentatie in dit rapport begint dan ook bij

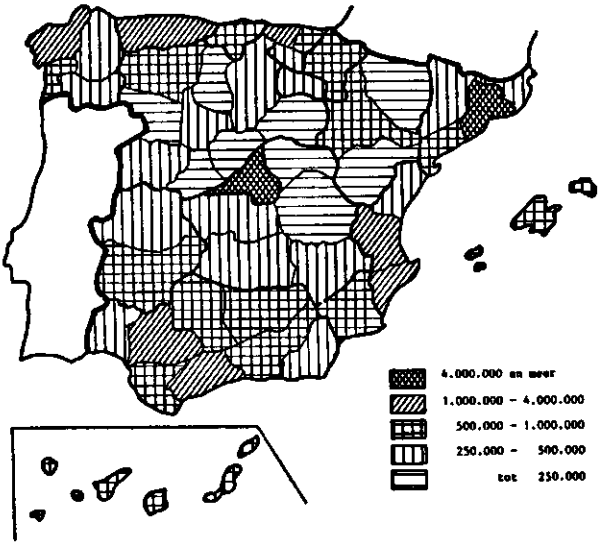
de consument terwijl vervolgens de verwerkende industrie, de pluimveehouderijen en de toeleverende industrie aan de orde komen. In principe wordt de weg van het produkt van de consument tot en met de toelevering van grondstoffen aan de pluimveebedrijven gevolgd. Deze (omgekeerde) volgorde is gekozen, omdat de analyse van de afzetperspectieven de eerste prioriteit heeft gekregen. Omdat naar twee verschillende produkten gekeken wordt, bevat deze studie onderdelen die voor beide produkten gelden en een aantal, die specifiek voor de produkten zijn. Het is om praktische redenen niet altijd mogelijk de produktiekolom consequent te volgen. De algemene aspecten zijn in afzonderlijke hoofdstukken ondergebracht. Daarbij is een onderscheid gemaakt naar de marktomgeving (H. 2) en de produktieomgeving (H. 3). Daarna komen de hoofdstukken voor de specifieke produkten. Bij de conclusies wordt wel getracht de produktiekolom consequent te volgen.

2. Marktomgeving

2.1 Bevolking en toerisme

Door toetreding van Spanje tot de EG op 1 januari 1986 is de gemeenschap met ongeveer 38,5 miljoen inwoners toegenomen. Spanje is het vijfde land wat betreft de bevolkingsomvang van de EG-12. De bevolking is geconcentreerd in een aantal stedelijke gebieden, waarvan Madrid en Barcelona, beide met ca 4,7 miljoen inwoners, de belangrijkste zijn. Hierna volgen in het oosten Valencia (2,1 miljoen inwoners), in het noorden Bilbao (1,2 milj.) en in het zuiden Sevilla (1,5 milj.). Meer dan de helft van de bevolking woont in steden met meer dan 50.000 inwoners. De groei van de bevolking was in 1979 nog 1,7% per jaar en is gedaald tot 0,6% in 1984. Dit laatste percentage komt overeen met een bevolkingsgroei van ongeveer 250.000 personen per jaar. Een overzichtskaart met de indeling van Spanje is op pagina 4 gegeven. Spanje heeft een parlementaire democratie en het land is onderverdeeld in 17 autonome regio's, die weer onderverdeeld kunnen zijn in provincies. De centrale overheid heeft vele van haar bevoegdheden gedelegeerd aan de 17 autonome gebieden. In figuur 2.1 wordt een overzicht van de bevolkingsaantallen per provincie en de autonome regio's gegeven (Gedetailleerde gegevens zijn in bijlage 1 te vinden).

Figuur 2.1 Autonome regio's (1983) en bevolkingsaantallen per provincie (1981) (INE, 1981 Maas, 1984)

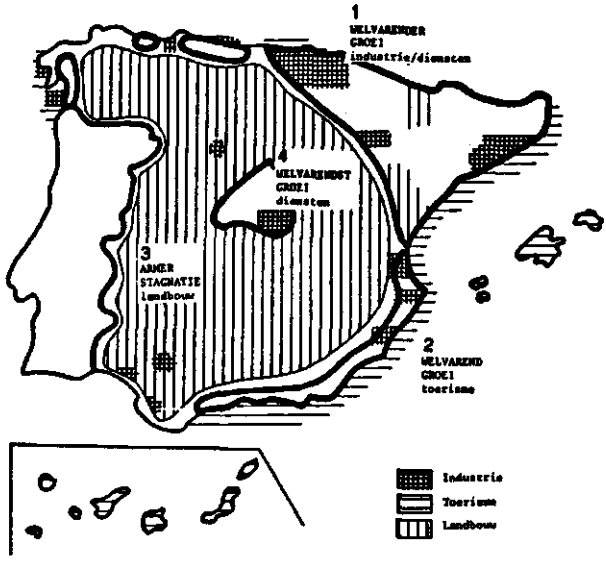


Spanje behoort met een oppervlakte van ruim 500.000 km2 tot de grotere landen van de gemeenschap; alleen Frankrijk heeft een grotere oppervlakte. Spanje is bijna 14 maal zo groot als Nederland. De bevolkingsdichtheid is in Spanje met 76 inwoners per km2 op Ierland na het laagst van de EG-12. De gemiddelde bevolkingsdichtheid van de EG-10 was in 1984 167 inwoners per km2 (Landbouwcijfers, 1986).

Het aantrekkelijke klimaat van de Middellandse zeekust en de Canarische Eilanden heeft in de jaren voor 1980 tot een sterke ontwikkeling van het toerisme geleid. Sindsdien is er een zekere stabilisatie opgetreden. In 1984 bezochten 42,2 miljoen buitenlanders Spanje (INE, 1985). Zij verbleven gemiddeld 6,8 dagen in Spanje (Bureau van de Landbouwraad Madrid, 1982). Dit buitenlandse bezoek is dus vergelijkbaar met bijna 1 miljoen permanente inwoners. Dit bezoek is echter geconcentreerd in de maanden juni tot en met september. Bijna 60% van het toeristenbezoek vindt in deze maanden plaats. In juni is dat 14%, in juli 15%, in augustus 18% en in september 11% (INE, 1984).

Eenderde van de overnachtingen vindt plaats op de Canarische Eilanden en de Baleares (Mallorca, Menorca en Ibiza). Het toerisme is verder geconcentreerd langs de oostkust vanaf Gerona in het noorden tot voorbij Malaga in het zuidwesten. De toeristenindustrie is een van de belangrijkste bronnen van inkomsten en een stimulans voor de welvaart. Figuur 2.2 geeft een globale indruk van de verdeling van de welvaart, de inkomstenbronnen en de verwachte groeiperspectieven.

Figuur 2.2 Welvaart en groei in Spanje (INE, 1981 en Maas, 1984)



In figuur 2.2 is aangegeven dat Madrid (voornamelijk diensten), het Baskenland (industrie), de streek rond Barcelona (diensten en importhaven van o.a. granen) en een smalle kuststrook in het oosten (toerisme) welvarend zijn. In deze gebieden wordt nog een groei verwacht. In het achterland (de provincies Castilla y Leon, Castilla-la-mancha en Extramadura) stagneert de groei. Deze drie centrale provincies hebben een opervlakte van 215.000 km2 (42 procent van het totaal) en een bevolking van slechts 5,3 miljoen mensen (14 procent van het totaal). Het klimaat maakt hier het leven en het verbouwen van gewassen moeilijk. Er is een geringe regenval en deze is verkeerd verdeeld over het jaar en de, over het algemeen op de berghellingen gelegen, gronden zijn weinig vruchtbaar. De levenstandaard ligt er vrij laag. Er vindt dan ook een massale uittocht naar de stedelijke gebieden plaats.

De werkende bevolking is verdeeld over de diensten (49%), industrie en bouwnijverheid (33%) en de landbouw en visserij (18%) (INE, 1984). De beroepsbevolking in 1984 is geraamd 13,2 miljoen personen, waarvan bijna 20% werkeloos is.

2.2 Nationale economische situatie

De Spaanse economie maakte tussen 1961 en 1974 een snelle groei door met een gemiddeld groeipercentage van 7,3. Na 1974 trad een recessie op, die tot 1982 heeft geduurd. Gedurende deze periode nam het Bruto Nederlands Produkt (BBP) jaarlijks gemiddeld met slechts 1,6 procent toe, hetgeen minder was dan in de overige westerse landen. Na 1982 is de situatie weer wat verbeterd met reele groeicijfers tussen 2 en 3 procent. Deze situatie komt overeen met die van de andere westerse landen. In 1984 bedroeg het BBP (factor kosten, lopende prijzen) bijna 24.400 miljard pts, ofwel ca. 480 miljard gulden. Het aandeel van de diensten sector bedroeg 58 procent, van de industrie en de bouwnijverheid 35 procent en van de landbouw en visserij 7 procent. De pluimveesector neemt 11,5 procent van de agrarische sector voor haar rekening.

Tussen 1975 en 1983 vertoonde de lopende rekening van de betalingsbalans tekorten van 1,6 à 3,3 procent van het BBP. Ook de inflatie was naar Europese maatstaven hoog, hoewel die daalde van 16,9 naar 12,1 procent. Het begrotingstekort steeg van 1,8 naar 6,0 procent van het BBP. Deze ontwikkelingen hebben ertoe geleid dat de Spaanse peseta sterk in waarde daalde ten opzichte van andere Europese valuta. De vooruitzichten voor de komende jaren wijzen op een gematigde economische groei. De politiek van de socialistische regering, die midden 1986 voor een nieuwe periode is herkozen, is gericht op een groeicijfer in reele termen van ca 3 procent en een inflatie van 4 procent in 1986.

De Spanse buitenlandse handel wordt gekarakteriseerd door een tekort, dat deels goedgemaakt wordt door het positieve saldo

van de dienstenbalans. Toerisme en inkomensoverdrachten uit het buitenland spelen hierbij een belangrijke rol. Nadat in 1980 en 1981 de tekorten op de lopende rekening ongeveer 460 miljard pesetas bedroegen is de situatie in de daaropvolgende jaren geleidelijk verbeterd. Het jaar 1984 werd met een positief saldo van 300 miljard pesetas afgesloten. Spanje importeert met name energiedragers (ca. 38 procent van de geimporteerde goederen in 1984) en machines (ca. 11%) (Madrid Chamber de Commerce and Industry 1984). Spanje exporteert produkten van de auto- (12% van totale exporten) en de staalindustrie (ca. 10%). De belangrijkste handelspartners zijn de USA, West-Duitsland en Frankrijk. De im- en exportcijfers voor de pluimveesector zijn in tabel 2.1 aangegeven.

Tabel 2.1 Overzicht van produktie, im- en export van pluimveevlees en eieren in 1984 (Sinquin, 1986)

	Pluimveevlees 1000 ton	Eieren milj. stuks
Produktie	825	11.800
Export	3	110
Import	14	101
Zelfvoorzieningsgraad	99%	101%
Consumptie per hoofd	21,7%	305 stuks

Uit deze tabel blijkt dat er een kleine netto import is aan pluimveevlees en er een kleine hoeveelheid eieren geëxporteerd wordt. In de specifieke produkthoofdstukken zal daar verder op in gegaan worden.

2.3 Gezinsbestedingen

Het Instituto Nacional de Estadistica (INE) heeft in 1980/81 een zeer gedetailleerd budgetonderzoek uitgevoerd. Dit onderzoek geeft een beeld van de consumptieve bestedingen. Slechts met de nodige voorzichtigheid kan een vergelijking tussen de bestedingen van waarden uit dit onderzoek en verbruikscijfer in hoeveelheden gemaakt worden. Deze laatste cijfers zijn afgeleid uit de produktiestatistieken. Deze produktiestatistieken zijn niet altijd even betrouwbaar, bij vergelijking van dezelfde grootheden uit verschillende bronnen vallen grote afwijkingen waar te nemen. In 1980/81 bedroegen de consumptieve uitgaven ongeveer 240.000 pts per hoofd van de bevolking. De verdeling van de uitgaven over een aantal posten is weergegeven in tabel 2.2. In Spanje wordt relatief meer aan voeding, etc. uitgegeven dan in Nederland. Daar

Tabel 2.2 De procentuele verdeling van de consumptieve uitgaven in Spanje en in Nederland in 1980 (Aral,85) en (CBS 1982)

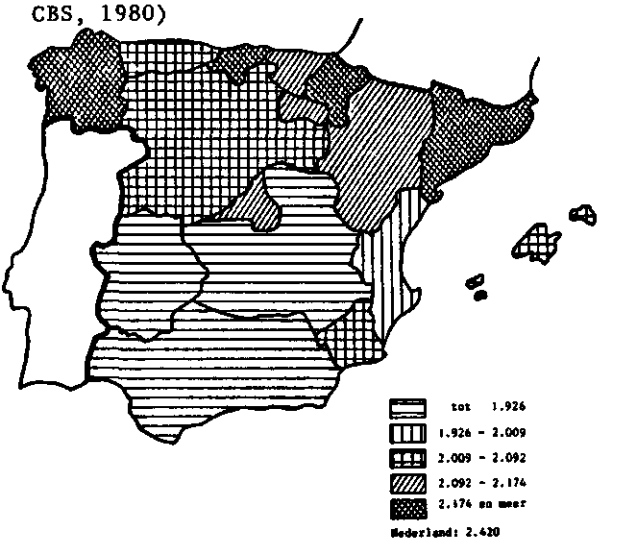
Uitgavenpost	Spanje		Nederland
	1980	1995 1)	1980
Voeding, drank, tabak	35	28	23
Kleding en schoeisel	8	9	9
Huur, verwarming, licht	14	20	22
Meubels, huishoudsart. etc	7	7	7
Medische verzorging	6	4	13
Transport	12	15	12
Recreatie	4	9	10
Onderwijs	9	3	1
Overige	5	8	3
Totaal	100	100	100

1) = schatting.

staat tegenover dat in Nederland meer besteed wordt aan huur, verwarming e.d., medische verzorging en recreatie.

Van de consumptieve uitgaven wordt ca. 31% aan voedings- en genotmiddelen (excl. eten buitenshuis) besteed. In tabel 2.3 wordt voor een drietal jaren de verdeling over voedingsmiddelen aangegeven. De regionale verdeling van de uitgaven per hoofd aan voeding, drank en tabak is weergegeven in figuur 2.3. Het gemiddeld gezin omvatte in 1980/81 3,7 personen. In Nederland bestond een gemiddeld gezin in die periode uit 2,8 personen. Het besteedbaar inkomen per hoofd is in Spanje per maand ca 400 gulden lager dan in Nederland. Uit figuur 2.3 blijkt verder dat in de welvarende gebieden de uitgaven aan voedingsmiddelen het hoogst zijn, zoals te verwachten was. De autochtone bevolking in de toeristengebieden in het zuidoosten besteedt echter relatief weinig aan voedingsmiddelen. Sinds 1964/65 is het aandeel van vlees, zuivelprodukten, vis en fruit in het totaal van bestedingen aan voedings- en genotmiddelen toegenomen. Dat van granen en groenten en fruit is afgenomen. Het reële besteedbare inkomen is sinds de zestiger jaren toegenomen. In de periode 1970/77 was dat met ca. 5,1% per jaar (in constante prijzen van 1970) en tussen 1977 en 1980 jaarlijks met 1,4%. Het aandeel van de bestedingen aan voedingsmiddelen nam jaarlijks met 2% af in de eerste periode en met 2% toe in de tweede. De prognose voor 1985 geeft een daling van 4% aan. In Nederland wordt relatief minder aan vlees en vis uitgegeven en meer aan alcoholhoudende drank.

Figuur 2.3 Regionale verdeling van de uitgaven aan voeding, drank en tabak, excl. eten buitenshuis (INE, 1980 en CBS, 1980)



Tabel 2.3 De procentuele verdeling van de uitgaven aan voedings- en genotmiddelen in Spanje en Nederland

Uitgavenpost	Spanje			Nederland
	1964/65	1973/74	1980/81	1980
Vlees	23	29	29	24
Zuivelprodukten	9	10	12	14
Graanprodukten	16	10	11	15
Vis	8	9	11	2
Fruit	6	7	9	8
Groenten/aardappelen	12	10	9	8
Oliën en vetten	9	7	5	2
Alcoholische drank	4	6	5	10
Suiker	4	3	3	3
Eieren	6	4	3	1
Koffie, thee	3	3	4	4
Overige	1	3	1	9
Totaal	100	100	100	100
In pesetas	9.700	27.300	72.700	-
In guldens				5.953
Voeding in % van de totale consumptieve bestedingen	49	38	31	21

2.4 Consumptie van vlees en eieren

Het totale vleesverbruik per hoofd van de bevolking zowel in Spanje als in Nederland was ongeveer 67 kg in 1984. Het gemiddelde verbruik in de EG-12 was 11 kg hoger. Opvallend daarbij is het relatief hoge verbruik van pluimveevlees van 21,7 kg per jaar in Spanje. In Nederland ligt dit verbruik op ca. 11,5 kg. In tabel 2.4 is het vleesverbruik voor de twaalf EG landen en de VS aangegeven.

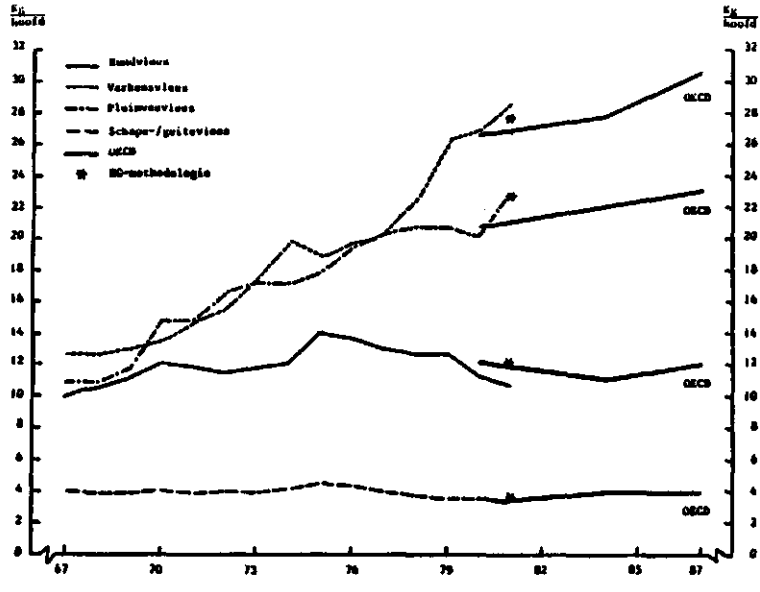
Het verloop van het vleesverbruik sinds 1967 en de verwachte ontwikkeling volgens OECD prognoses zijn weergegeven in figuur 2.4. In die prognose wordt uitgegaan van een groei van het verbruik van pluimveevlees tot ca. 23 kg per hoofd van de bevolking in 1987. Dit is ruim 1 kg meer dan het huidige verbruik en een groei dus van ca. 5%. In Spanje is verder de consumptie van vis het dubbele van het EG-gemiddelde.

Bijna 90% van de consumptie van pluimveevlees bestaat uit verse kip, nog geen 4% is diepvrieskip. Van de totale hoeveelheid vlees wordt ca. 5% door de toeristen geconsumeerd en waarschijnlijk zullen zij een groot gedeelte van de diepvrieskip voor hun rekening nemen. Van de totale consumptieve bestedingen aan voedingsmiddelen in Spanje wordt ca. 5% aan pluimveevlees en ca. 3% aan eieren besteed.

Tabel 2.4 Verbruik van vlees, eieren en vis in de twaalf EG-landen en de VS in kg per hoofd in 1984 (ANPP Memoria, 1984, FAO 1984)

Land	Rund-vlees	Varkens-vlees	Schape/geite-vlees	Pluim vee-vlees	Totaal vlees	Eieren	Vis
BLEU	25,0	51,9	1,5	14,2	92,6	14,2	18,9
Denemarken	13,8	55,3	0,6	9,7	79,4	13,7	46,0
Frankrijk	32,1	34,8	4,1	17,7	88,7	15,4	24,3
W.Duitsl.	23,2	51,6	0,8	9,2	84,8	17,3	8,3
Griekenl.	22,9	20,6	13,7	16,8	73,5	11,7	17,1
Ierland	27,7	32,9	7,4	16,5	84,5	13,5	16,2
Italie	24,9	23,0	1,4	17,1	66,4	11,5	12,7
Nederland	19,2	36,0	0,4	11,5	67,1	12,2	8,7
Ver. Kon	22,3	26,0	8,2	15,2	71,7	13,6	17,5
Portugal	9,6	17,1	2,5	14,8	44,0	.	28,9
Spanje	10,7	31,4	3,7	21,7	67,5	17,0	34,8
EG-12	22,7	33,8	3,4	15,4	75,3	.	.
USA	49,1	30,2	0,8	31,9	112,0	.	16,6

Figuur 2.4 Ontwikkeling vleesconsumptie per hoofd en OECD prognoses tot 1987. (Bron: Gros 1983; Oecd, 1983 en MAPA, 1982)

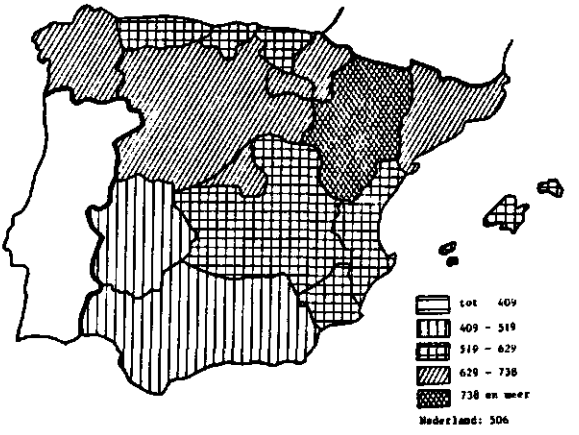


De regionale verschillen in uitgaven aan vlees en aan pluimveevlees zijn weergegeven in figuur 2.5 resp. 2.6.

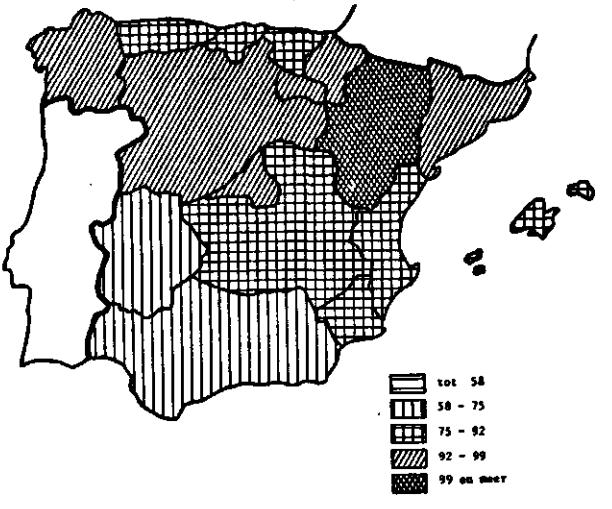
In Spanje worden volgens gegevens van MAPA (1983) 276 eieren per hoofd van de bevolking geconsumeerd. De schattingen lopen nogal uiteen. Zo schat Sinquin (1986) het eierverbruik op 305 stuks. In Nederland werden in 1983 197 stuks geconsumeerd.

De zelfvoorzieningsgraad voor pluimveevlees was in 1984 99% en voor eieren 101%.

Figuur 2.5 Regionale verdeling van de uitgaven aan vlees (1980/81) in gld per persoon. (Bron: INE, 1980)



Figuur 2.6 Regionale verdeling van de uitgaven aan pluimveevlees in gld per persoon (1980/81) (Bron: INE, 1980)



2.5 Consumptiegewoonten en institutionele grootverbruikers

De Spanjaard besteedt een relatief groot deel van zijn inkomen aan consumpties buiten het huis: ca. 14%. Reden hiervoor is dat de Spanjaard tweemaal daags warm eet en dit regelmatig in een eetgelegenheid niet ver van zijn werk doet. Uit onderzoek van Lopez Dias (1985) blijkt dat ca 2 miljard maaltijden per jaar buitenshuis geserveerd worden. In tabel 2.5 is aangegeven dat hotels en restaurants hiervan ca. 60% serveren. Als de toeristen elke dag in een restaurant of in het hotel een maaltijd eten, nuttigen zij te zamen 290 miljoen maaltijden. Dat is maximaal 25% van alle maaltijden in de horecasector.

Tabel 2.5 Maaltijden buitenshuis naar soort eetgelegenheid.
(Bron: Lopez Dias, 1985)

Soort eetgelegenheid	Percentage maaltijden	Aantal bedrijven	Aantal maaltijden	
			per bedrijf	per dag/ per bedrijf
hotels/rest.	60	37.100	32.000	90
institutioneel	30	47.100	14.000	40
w.v. scholen	13	10.100	29.000	80
ziekenh.	4	1.200	75.000	200
militairen	5			
bedrijven	7	1.700	89.000	240

De in tabel 2.5 weergegeven cijfers geven 97% van de gebruikte maaltijden aan. De overige 3% worden gebruikt in treinen, vliegtuigen en/of schepen. Bovendien blijkt uit de bovenstaande tabel dat het totaal aantal maaltijden vrij groot is maar dat het aantal per dag per instelling niet opzienbarend groot is. Het zal nauwelijks mogelijk zijn deze bedrijven rechtstreeks vanuit Nederland te voorzien van pluimveevlees en eieren (tenzij er ketens zijn). Men zal gebruik moeten maken van een tussenschakel.

2.6 Distributie van levensmiddelen

In deze paragraaf zal de distributie van levensmiddelen in het algemeen beschreven worden. In hoofdstuk 3 en 4 zal op de specifieke situatie voor pluimveevlees en eieren worden ingegaan. De detaillisten van levensmiddelen hebben nog voor een groot deel een traditioneel systeem. Dit traditionele systeem, dat gekenmerkt wordt door individualisme en desinteresse in investeringen,

is de laatste 15 jaar aan veranderingen onderhevig.

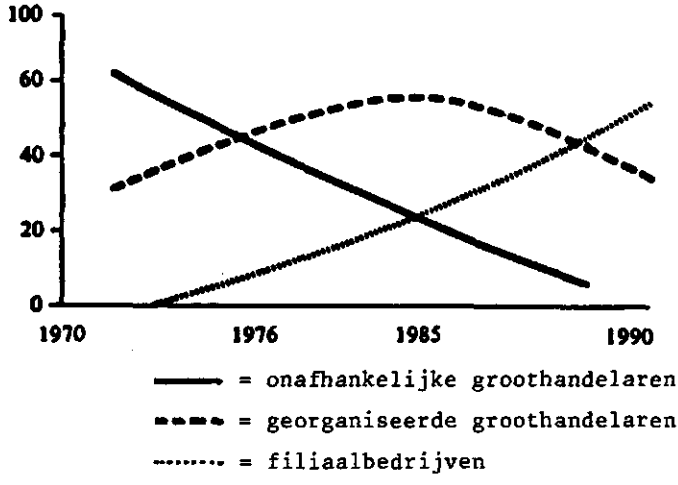
In deze periode zocht Spanje naar meer contacten in het buitenland en hebben buitenlandse investeerders moderne grote winkelsystemen geintroduceerd. Waarover zodadelijk meer. Daarnaast deed de overheid een poging meer invloed te krijgen op de vermarkting en distributie door stichting van overdekte groothandelsmarkten; het zogenaamde Mercosa- en Mercasasysteem. Het Mercosasysteem is te vergelijken met een soort veilingsysteem waar de aangevoerde landbouwprodukten worden aangevoerd. Mercosa staat voor Mercados de Origen de Productos Agrarios. De doelstelling was bescherming van de producenten. Een slechte organisatie en grote verliezen in de jaren tot 1984 heeft tot sluiting van 7 Mercosa's geleid. De overige 11 worden volledig gereorganiseerd o.a. om de concurrentie met andere EG-landen aan te kunnen na de toetreding. Daarnaast wil men op korte termijn integratie bereiken met diverse landbouwcoöperaties.

Het Mercasasysteem is een soort groothandelsmarkt. De doelstellingen van de Mercasa zijn het verbeteren van de distributiestructuur van bederfelijke levensmiddelen en zorgdragen voor zo goed mogelijke omstandigheden, die gelijke concurrentie onder wettelijke normen bevorderen. De Mercasa streeft ernaar om deel te nemen in moderne winkelstructuren en heeft aktiviteiten in de promotionele sfeer. De meeste Mercasa's bestaan uit een bewaakt omheind terrein, een weegbrug, een overdekt gedeelte, (gekoelde) opslagruimten, vriescellen en kantoren. In het overdekt gedeelte vindt de handel plaats, de controle op de kwaliteit en de sanitaire/veterinaire controle door een dierenarts of een andere door de overheid aangestelde inspecteur. Degenen, die het terrein van de Mercasa mogen betreden zijn producenten of groeperingen van producenten, coöperaties, groothandelaren, detailhandelaren en Mercasapersoneel. Mercasa (overkoepelende organisatie) wordt gefinancieerd door IRESCO (43,57) en door FORPPA (59,43%). IRESCO (Instituto de Reforma de las EStructuras COmerciales) is een instituut van het ministerie van economische zaken dat marktonderzoek uitvoert en coördineert. FORPPA (Fondo de Ordenacion y Regulacion de Producciones y Precios Agrarias) is een ministeriële stichting, die verantwoordelijk is voor de ordening van de markten voor de agrarische produkten. De lokale markten worden als volgt gefinancierd Mercasa (48,63%), lokale overheid (51,13%) en de handel (0,24%).

Er zijn 18 van deze centrale markten (lokale Mercasa), meestal in grote steden, verspreid over geheel Spanje. Men beschikt in totaal over 62 ha verkoopoppervlakte (Mercasa, memoria del Ejercicio, 1984). Op deze markten werd in 1984 3.315.178 ton omgezet. Hiervoor is in tonnage gemeten bijna 88% fruit en groenten, bijna 11% vis en bijna 2% vlees. Deze 58.505 ton vlees is eveneens 2% van de totale vleesproduktie in Spanje (ALIMARKETS, 1985). Deze markten zijn dus nauwelijks van belang voor de distributie van pluimveevlees. Overigens wordt ruim 40% van deze 2% van de vleesomzetten gerealiseerd op de Mercasa van Barcelona.

Ook de structuur van de groothandel is sinds 1970 sterk in beweging. Het marktaandeel van de onafhankelijke groothandel daalt sinds 1970 gestaag. De verwachting is dat het marktaandeel in 1980 tot beneden de 10% gedaald zal zijn, terwijl deze in 1970 nog rond de 60% lag. Het marktaandeel werd eerst overgenomen door de georganiseerde groothandel, die rond 1985 het hoogste marktaandeel zal behalen. Verwacht wordt dat de marktaandelen van de filiaalbedrijven de komende jaren gestaag zullen groeien (Hendrik Salen, 1985). In figuur 2.7 is deze ontwikkeling weergegeven. De distributie van pluimveevlees en eieren is anders georganiseerd. Hierop wordt in de betreffende hoofdstukken teruggekomen.

Figuur 2.7 Ontwikkelingen van de distributie in Spanje (Bron: Hendrik Salen, 1985)



Zoals in het begin van deze paragraaf is aangegeven, zijn er grote veranderingen opgetreden in de structuur van de detailhandel. Tussen 1976 en 1984 heeft een daling van het aantal verkooppunten plaatsgehad. In tabel 2.6 zijn het aantal verkooppunten en het marktaandeel van een viertal winkeltypen weergegeven. De meeste hypermarkten (Hipermercados) bevinden zich aan de rand van grote steden bij een cluster van andere grote bedrijven (b.v. meubelzaken) om de aantrekkingskracht te vergroten. De vloeroppervlakte van de hypermarkten ligt tussen de 2500 en 13.000 vierkante meter. De aantrekkingskracht van deze zaken is gelegen in

Tabel 2.6 Aantal verkooppunten en marktaandeel in procenten van vier typen verkooppunten (Nielsen, 1984).

Winkeltype	Jaar					
	1976		1980		1983	
	aantal	marktaandeel	aantal	marktaandeel	aantal	marktaandeel
Hypermarkten	14	5	38	10	62	14
Supermarkten	443	9	691	15	1.333	22
Zelfbedieningszaken	10.474	19	11.436	22	14.080	24
Traditionele zaken	106.813	67	101.593	53	96.624	40

de grote gevarieerde keuzemogelijkheden, de presentatie, de verkoopmethode en de scherpe prijzen. Uit onderzoek van CFCE (1980) blijkt dat in de zomer 30 tot 40% van het klantenbestand bestaat uit toeristen, die ca 10% van de jaaromzet voor hun rekening nemen. Banesto (1985) verwacht dat het aantal hypermarkten nog met 25% zal toenemen in de periode 1983 tot 1985 en zodoende in de buurt van 80 stuks zal komen. De eerste hypermarkt werd in 1973 geopend; deze had een vloeroppervlakte van bijna 7.000 vierkante meter.

Ook de supermarkten hebben afgelopen jaren flinke groei doorgemaakt. Hun aandeel is de periode van 1976 tot en met 1983 verdrievoudigd. In 1983 namen ze 22% van de omzet van de levensmiddelen voor hun rekening. De vloeroppervlakte van de bedrijven is maximaal 2500 vierkante meter en ze hebben minimaal 3 kassa's.

De zelfbedieningszaken zijn vergelijkbaar met de supermarkten, maar zijn kleiner en hebben minder kassa's. Het aantal en het marktaandeel van deze groep lijkt zich de laatste jaren te stabiliseren. Qua aantal is het een belangrijke groep, het marktaandeel is nauwelijks groter dan van de supermarkten.

De traditionele detaillisten komt men in geheel Spanje tegen. Vaak is er van alles te koop en men kan aan een barretje iets eten en drinken; 75% van deze zaken zijn gezinsbedrijven, waar vaak de hele familie meewerkt. De gemiddelde officiële bezetting is 1,6 personen bij levensmiddelen en 2,6 bij de overige zaken (CFCE, 1980). Op het platteland is niet ongebruikelijk dat de winkeliers zelf produkten verbouwen of lokale produkten aan de consumenten verkopen. De gemiddelde vloeroppervlakte van de levensmiddelenzaken is klein; 84% is kleiner dan 50 vierkante meter en slechts 1% groter dan 150 vierkante meter (CFCE, 1981). Aangezien de omzetten van deze groep bedrijven relatief klein zijn, zijn de marges vrij hoog. Onder deze groep bedrijven vallen

ook de poeliers en slagers, en de stands op de overdekte markten. In Spanje zijn vele overdekte markten, te vergelijken met de Nederlandse weekmarkten, waar met name verse groenten, fruit en vlees verkocht worden. Op de moderne markten is vaak per stand een koelcel aanwezig om b.v. het vlees op te slaan.

In Madrid is in een zeer modern overdekt winkelcentrum (met meer allure dan Hoog-Catharijne) ook een gedeelte ingericht als versmarkt naast een grote hypermarkt. Op deze versmarkten worden met name verse groenten, vers vlees, verse vleeswaren en pluimveeprodukten verkocht.

In het kader van de afzet van pluimveevlees en eieren is deze groep van bedrijven niet onbelangrijk. Nog steeds wordt het grootste gedeelte van de levensmiddelen, nl. 40% via deze bedrijven afgezet. Maar wat nog belangrijker is: 70% van het vlees gaat via deze groep bedrijven, m.n. de stands op de markt. De Spaanse consumenten vinden het aantrekkelijk om op deze markten het pluimveevlees te kopen: ook in de grotere steden. Ze kunnen dan beoordelen of het produkt aan hun eisen ten aanzien van versheid en kleur voldoet en vervolgens de poelier de kip laten opdelen, als dat gewenst wordt. Circa 15% van de pluimveevleesprodukten wordt via de super- en hypermarkten afgezet (Hernandez, 1986). Op de specifieke produkteisen en eigenschappen wordt in hoofdstuk 3 en 4 nader ingegaan. In 1974 was 6,5% van de detailzaken een verkooppunt voor gevogelte (CFCE, 1980). Waarschijnlijk is dit percentage hoger geworden gezien de schaalvergroting die door de introduktie van de supermarkten is opgetreden en de aanwezigheid van 6 tot 10 gespecialiseerde stands met pluimveeprodukten op elke markt.

Tot besluit van deze paragraaf wordt in tabel 2.7 een overzicht gegeven van de bevolkingsomvang, de verkopen en enige informatie over het distributiesysteem.

Tabel 2.7 De distributiestructuur voor een aantal gebieden in Spanje (Nielsen, 1984)

	Cata-luna	Aggl. Barce-lona	Le-vante	Anda-lusie	Aggl. Madrid	Cen-trum	Noord west	Noord midden
In procenten van heel Spanje								
Bevolking	11	11	13	20	12	10	13	11
Detailzaken	12	7	12	23	5	13	18	10
Verkopen	13	12	14	18	14	7	11	11

Tabel 2.8 Verdeling van bedrijven naar winkeltypen en verkopen naar winkeltypen (Nielsen, 1984)

	Cata-luna	Aggl. Barce-	Le-vante	Anda-lusie	Aggl. Madrid	Cen-trum	Noord west	Noord midden
Aantal bedrijven in procenten van het gebied								
Hypermarkt	-	-	-	-	-	-	-	-
Supermarkt	1	2	1	1	4	-	1	2
Zelfbedien.	18	19	21	9	19	8	7	13
Tradition.	81	79	78	90	77	92	92	85
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100
Percentage verkopen in procenten van totaal van gebied								
Hypermarkt	11	12	20	20	15	3	11	10
Supermarkt	21	19	23	22	31	22	18	26
Zelfbedien.	28	28	28	19	26	22	15	24
Tradition	40	41	29	39	28	58	56	40
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100

Uit tabel 2.7 en tabel 2.8 blijkt dat met name in de agglomeraties van Barcelona en Madrid, relatief weinig detailzaken zijn. Vooral het aantal traditionele winkelbedrijfjes is klein. In Madrid en Levante wordt relatief weinig afgezet via de traditionele zaken. Dit in tegenstelling tot de armere gebieden zoals het noordwesten en het centrum. De distributie van bederfelijke levensmiddelen zal in gebieden met veel afzet via de hyper- en supermarkten efficienter kunnen verlopen. Voor typering en karakterisering van de verkooppunten in de voedingsmiddelensector wordt verwezen naar bijlage 2.

3. Produktieomgeving

3.1 Mengvoederindustrie

Tussen 1960 en 1980 ontwikkelde de Spaanse economie zich in een snel tempo, door deze opleving groeide de bevolking snel en steeg ook de vraag naar voedingsmiddelen c.q. dierlijke produkten. Zo steeg de vraag naar pluimvee in die 20 jaar met 150%. De consumptie van kip werd populair. De pluimveesector is sterk gelieerd aan de mengvoedersector: 85% van de pluimveebedrijven levert op contractbasis, waarvan 75% contracten met de mengvoederindsustrie en 10% met de overige (zoals slachterijen en groothandel) heeft (CFCE, 1981). Door de sterke concentratie van de industrie en de penetratie van buitenlands kapitaal is de verdeling van de mengvoerproduktie over particuliere bedrijven en coöperaties 75% - 25%. In Nederland ligt die verhouding op 48% - 52%. Alleen in Cataluna, het belangrijkste produktiegebied van de intensieve veehouderij, ligt de verhouding op 46 - 54%. De aankoop van mengvoeders via een coöperatie is volgens CFCE (1981) aantrekkelijk vanwege:

- lagere omzetbelasting
- betere kredietfaciliteiten via coöperatieve banken
- lagere prijzen (ca. 10%)
- gunstige afzet, daar veel coöperatieve bedrijven een eigen slachterij bezitten (CFCE, 1981)

Het is de vraag of deze voordelen van de coöperaties landelijk gelden of alleen in de gebieden waar zij een groot marktaandeel hebben.

Een overzicht van de verdeling van de mengvoederproduktie over de verschillende sectoren staat in tabel 3.1 waarin ter ver-

Tabel 3.1 Omzetten van mengvoeder in 1979 in tonnen en in procenten

Sector	Spanje		Nederland	
	ton	%	ton	%
Pluimvee	3.395.035	37,6	2.793.240	20,0
Varkens	3.242.340	35,9	6.112.328	43,8
Rundvee	1.670.925	18,5	4.842.388	35,0
Schapen/geiten	340.960	3,7	-	-
Overige	378.880	2,3	196.824	1,2
Totaal	9.028.600	100,0	13.944.780	100,0

Bron: CFCE, 1981 en Produktschap voor veevoeder, 1981.

gelijking ook de Nederlandse verhoudingen voor hetzelfde jaar zijn weergegeven. Hieruit blijkt dat de produktie van pluimveevoeder in Spanje een groter aandeel van het totaal uitmaakt dan in Nederland.

In de zeventiger jaren werd de consumptie van kip populair. De sterk gestegen vraag naar pluimveevlees deed ook de vraag naar mengvoeders stijgen, de produktie verdubbelde en er werden in een hoog tempo bedrijven bijgebouwd. Momenteel telt Spanje bijna 900 geregistreerde mengvoederbedrijven. (CEFPC, 1985). Daarnaast zijn er nog ca 7000 kleine niet geregistreerde bedrijven (CFCE, 1981). De produktie van de mengvoeders steeg in de periode van 1979 tot 1983 van 9 miljoen ton naar 12,4 miljoen ton. Deze cijfers en ook de cijfers in tabel 3.2 dienen met de nodige voorzichtigheid gehanteerd te worden. Door veranderingen in definities is de produktiegroei van mengvoeders te hoog voorgesteld. Ook is het niet duidelijk of men de mengvoederproduktie afgeleid heeft uit de geproduceerde premixen. Bij Nanta, Bioter Biona is de mengvoederproduktie van de afnemers van premixen door CFCE meegeteld. Tabel 3.2 geeft een overzicht van de marktaandelen van de mengvoederproduktie.

Tabel 3.2 Overzicht van de belangrijkste mengvoederfabrikanten, de gemiddelde jaarlijkse produktie in 1000 ton, en het marktaandeel in procenten. (CFCE, 1981)

Type	Bedrijven	Produktie	Marktaandeel
Coöperaties	Guissona	450	4,4
	Copaga	185	1,85
	Uteco	185	1,85
	Union Agr. de Reus	120	1,2
	Coop. Comarcal de Reus	190	1,9
	Overigen	1420	13,9
	Totaal	2550	25,1
Associaties van Part. bedrijven	Nanta	1750	17,2
	Bioter Biona	1000	9,8
	Piesa	600	5,9
	Gallina Purina Blanca	570	5,6
	Hens	550	5,4
	Sanders	450	4,3
	Overigen	1200	11,8
	Totaal	6120	60,0
Zelfst. bedrijven (kleine producenten)		510	5,0
Niet-industriele produktie (7000 bedr.)		1020	10,0
Totale produktie		10200	100,0

Na 1980 zijn er enige verschuivingen in de produktie opgetreden. Veel bedrijven worden gesloten en de produktie op de familiebedrijfjes (een groot deel van de in de tabel genoemde niet-industriele produktie) groeit sterk. De totale mengvoederproduktie ligt op ongeveer 12,4 miljoen ton in 1985 (Mapa, 1985). Andere bedrijven met een grote produktie die niet in tabel 3.2 genoemd worden zijn: Fabra met 240.000 ton en Diana met 240.000 ton; de overigen zijn gelijkgebleven of geven een lichte daling te zien. Voor een overzicht van de belangrijkste premix- en mengvoederbedrijven en hun omzetten zie bijlage 3.1 (Alimarket, 1985). In 1984 trad een daling in de mengvoederproduktie op van 5,5% naar 11,7 miljoen ton. In 1983 ging een aantal Spaanse fabrikanten failliet en, mede door penetratie van buitenlands kapitaal kon de tendens naar verdergaande concentratie zich doorzetten. De bedrijven in tabel 3.3 zijn geheel of gedeeltelijk in buitenlandse handen.

Tabel 3.3 Particuliere premix- en mengvoederbedrijven en land van herkomst van financiele participatie

Bedrijf	Participatie	Land van herkomst
Biona-Bioter	50%	V.S. (Conagra. Inc.)
Saprogal	100%	V.S. (Conagra. Inc.)
Nanta	100%	Nederland (Hendrix)
Sanders	99,6%	Frankrijk (EMC)
Gallina Blanca Purina	50%	V.S. (Ralston Purina)
Piensos Hens	66%	V.S. (Cargill Inc.)
Piesa	100%	Spanje

De bedrijven in tabel 3.3 zijn geheel of gedeeltelijk in buitenlandse handen. De voornaamste activiteiten van de belangrijkste integraties vanuit de mengvoederindustrie zijn weergegeven in tabel 3.4. Een integratie heeft zeggenschap over een belangrijk gedeelte van de gehele produktieketen van slachtkuikens of eieren. Uit tabel 3.4 blijkt dat de meeste integraties de produktie en afzet volledig beheersen van toelevering van diermateriaal tot en met de verkoop van eindprodukten aan de winkel.

Doordat van oudsher de grondstoffen voor de mengvoederindustrie worden aangevoerd via Barcelona zijn ook de belangrijkste produktiegebieden van de moderne bedrijven geconcentreerd in dit gebied. Tabel 3.5 geeft een overzicht van de belangrijkste produktiegebieden met ter vergelijking de Nederlandse produktiegebieden.

Naast mengvoeders worden in Spanje ook concentraten geproduceerd; in 1979 was dat 179.500 ton (MAPA, 1979). De produktie van premixen bedraagt ongeveer 117.000 ton. De belangrijkste premixfabrikanten zijn: Nanta, Tecna, Nutral en Cyanamid. In tabel 3.6 wordt het mengvoeder voor pluimvee verdeeld over een viertal categorieën.

Tabel 3.4 Overzicht van activiteiten van de belangrijkste integraties

Bedrijf	Aantal fabrieken	Broederij selectie	Vermeerd. bedrijven	Leg-hennen	Slacht-kuikens	Slach-terijen	Delen-lijn	Pak-station	Agent-schappen
Guissona	3	geen	ja	C	C	1	ja	ja	7
Copaga	1	geen	ja	C	C	1	ja	ja	7
Comarcal	1	geen	ja	C	C	1	ja	ja	9
Coren	1	geen	ja	C	C	ja	ja	ja	?
Nanta	5	geen	ja	C	C	ja	ja	ja	?
Bioter-Biona	14	geen	ja	C	C	5	ja	ja	?
Hens	6	geen	ja	geen	geen	geen	geen	geen	geen
Sanders	19	Ross	Ross	geen	geen	geen	geen	2	geen
Gallina Purina Blanca	7	Arbor Acres		geen	geen	geen	geen	geen	geen
Agrovic TECNA	7	Hubbard	ja	C	geen	5	?	geen	geen
Porta Labata	1	Cobb	ja	C	geen	ja	geen	geen	ja

C = volledig integratie contract
Bron: CFCE, 1981.

Tabel 3.5 Produktie van mengvoeder in procenten van het landelijk totaal voor de belangrijkste gebieden in Spanje en in Nederland.

Spanje		Nederland	
gebied	aandeel	gebied	aandeel
Cataluna	31,3	Noord-Brabant	28,3
Ebro	11,4	Gelderland	17,2
Centrum	9,2	Overijssel	11,9
Levanto	8,5	Limburg	14,4
Galicia	9,4		
Totaal	69,8		71,8

Bron: CFCE, 1981 en Produktschap voor veevoeders, 1981

Tabel 3.6 Mengvoederverbruik door pluimvee in Spanje in 1000 ton (MAPA, 1985)

Soort pluimvee	81	82	83
Slachtkuikens	2.009	1.919	2.031
Opfok leghennen	308	251	303
Leghennen	2.097	2.003	1.935
Overige	146	186	195
Totaal pluimvee	4.560	4.358	4.464
Totaal mengvoeders	13.142	13.190	12.430

Tabel 3.7 Prijzen van mengvoedergrondstoffen in guldens per 100 kg (prijsniveau maart 1986) en de verhouding voor Spanje en Nederland (1 peseta is 1,8 cent)

Grondstof	Spanje	Nederland	Verhouding Nl/SP
Mais	53,40	56,60	106
Gerst	46,70	52,20	112
Tarwe	50,80	52,80	104
Zemelen	43,30	37,40	86
Soja 44/45	63,70	53,00	83

Tabel 3.7 geeft een overzicht van de prijsverhoudingen tussen de grondstoffen voor mengvoeders die gebruikt worden in Spanje en Nederland.

De Spaanse markt voor mengvoederstoffen onderscheidt zich van de Nederlandse door het ontbreken van tapioca; mede vanwege de andere prijsverhoudingen tussen granen en niet-granen in Spanje voor toetreding tot de EG. In maart 1986 zijn de prijzen voor granen in Spanje lager en voor sojaschroot en tarwezemelen hoger dan in Nederland. Wanneer we ook tapioca in beschouwing nemen, dan kunnen we concluderen dat de prijsverhouding tussen graanvervangers (lees tapioca) en eiwithoudende grondstoffen in Nederland, vrijwel gelijk is aan de prijsverhouding granen/eiwithoudende grondstoffen in Spanje. Als we voor Nederland een substituut mengen van soja en tapioca met evenveel energie en eiwit als tarwe dan blijkt in Nederland dit substituut ca. 16% goedkoper te zijn en voor gerst is dat 13%.

Aangezien in Spanje internationale bedrijven een belangrijk aandeel hebben in de mengvoederproduktie mag verwacht worden, dat deze ook de technische know-how ter beschikking hebben om tapioca te verwerken als dit een voordelige grondstof blijkt te zijn.

3.2 Veterinaire en sanitaire aspecten

Door toetreding tot de EG vallen de Spaanse bedrijven onder de EG reglementen. De hygienische sanitaire vooral in de slachterijen was slecht, zo blijkt uit een bezoek van de Veteinaire Hoofdinspectie aan Spanje. De veterinaire dienst in Spanje werkt op kleine schaal en met beperkte middelen, met als gevolg weinig of onvoldoende vleeskeuringen. Het aantal slachterijen dat niet voldeed aan de eisen was groot. Daarom werd het "Plan General de Matederos" opgesteld, waarbij nieuwe en strengere eisen worden gesteld. Het aantal slachterijen moet sterk worden gereduceerd en ondeugdelijke installaties worden gesloten. Vanwege de toetreding zijn er veel slachterijen die een subsidie voor het moderniseren van hun bedrijf hebben aangevraagd (voor een overzicht van subsidieaanvragen in Cataluna zie bijlage 3.2). Het huidige aantal EG gekeurde pluimveeslachterijen bedraagt 5. De Spaanse wetgeving is in tegenstelling tot de Nederlandse verticaal dat wil zeggen:

- Er is een zogenaamd Technisch Sanitair reglement voor o.a. transport, slacht, distributie en verkoop van vlees en vleeswaren.
- Er is een produktnormering voor verwerkte produkten.

De verwachting is dat Spanje zich snel aan de nieuwe situatie zal aanpassen en binnen korte tijd de mogelijkheden zal hebben om pluimveeprodukten te exporteren die aan de EG eisen zullen voldoen.

De indruk bestaat dat de gezondheidszorg voor de primaire bedrijven in Nederland aanzienlijk beter geregeld is dan in Spanje. Dit zal vooral tot uitdrukking kunnen komen in de technische resultaten.

3.3 EG regelingen

De onderhandelingen over de toetreding van Spanje begonnen op 5 februari 1979. Deze onderhandelingen werden op 12 juni 1985 besloten met de ondertekening van de Akte van Toetreding. Het heeft dus zes jaren geduurd voordat een akkoord kon worden bereikt over de integratie van Spanje in het communautaire stelsel. In die periode heeft Spanje een aantal aanpassingen doorgevoerd zodat de overgang niet al te groot zou worden. Vooral omdat over de Landbouwregelingen een aantal problemen gerezen waren, is gekozen voor een overgangsregeling van tien jaren ingaande op 1 januari 1986. Vanaf die periode start men met een zgn. "klassieke overgangsregeling", met daaraan toegevoegd een nieuwe regeling die bestaat uit twee fasen:

Fase 1. Hierin wordt de infrastructuur voor de toepassing van de gemeenschappelijke marktordening tot stand gebracht.

Fase 2. Toepassing van de ingevoerde regelingen en gelijktrekken van prijzen en steunbedragen met de overige EG-10.

In bepaalde sectoren geldt de "klassieke overgangsregeling" van 7 jaren vanwege:

- Aanpassing van de prijzen, steunmaatregelen aan het niveau van de EG-10.
- De wetgeving betreffende de intracommunautaire handel aanpassen aan de EG wetgeving.
- Invoering van een gemeenschappelijk douanetarief in het handelsverkeer met 3e landen.
- Invoering van de in de EG geldende preferentiele regeling voor import uit bepaalde 3e landen.

Voor het handelsverkeer tussen EG-10, Spanje en Portugal zal een vrijwaringsclausule gelden. Ook is een termijn van 10 jaren vastgesteld voor het afschaffen van bepaalde steunmaatregelen van de overheid op basis van een degressief systeem (over 10 jaren gelijk aan 0). Gedurende deze periode mogen Spanje en Portugal onder bepaalde voorwaarden kwantitieve restricties toepassen op invoer van bepaalde produkten. Voor de pluimveesector is men in 1967 gestart met 2 basisregelingen (voor eieren en slachtpluimvee); deze regelingen zijn nauw gelieerd aan de regelingen voor granen. Men noemt eieren en pluimveevlees "processed cereals". Vandaar dat er geen specifieke EG marktregelingen bestaan voor eieren en pluimveevlees. Voor de berekeningen van de mogelijke heffingen gaat men uit van o.a. de vergelijking van de verschillen in de wereldmarkt-prijzen voor voedergranen, gerekend naar de hoeveelheid graan nodig voor de produktie van 1 kg geslacht gewicht pluimvee of 1 kg eieren. Daarnaast gaat men uit van een veredelingscoëfficient voor eieren vastgesteld op 2.563 en voor pluimveevlees op 2.189. Is er tot slot van de berekening een verschil van 3% of minder, dan wordt geen heffing opgelegd. Voor berekening van de heffingen zie bijlage 3.3. De zgn. Compenserende Bedragen Toetreding (CBT) zijn voor Spanje vastgelegd in Verordening Nr. 587/86 van de Commisie op 28 februari 1986. Deze

CBT's zijn nu afgeschaft, wel gelden nu de Monetair Compenserende Bedragen (MCB's). De volgende verordeningen hebben betrekking op vaststelling van heffingen op pluimveevlees en eieren:

- EG Nr. 2772/75 oktober 1975
- EG Nr. 2778/75 oktober 1975
- Marktordeningen in publicatieblad van de EG (15-11-1985);
  artikel 115 eieren,
  artikel 116 slachtpluimvee,
- EG Nr. 2587/86 februari 1986; uitwerking vaststelling CBT
- EG Nr. 164/74 juni 1967; berekening van heffingen voor afgeleide produkten in de sector eieren.
- EG Nr. 451/86 februari 1986; granen.
- EG Nr. 505/86 februari 1986; geeft de omrekeningskoersen voor de Spaanse Peseta (landbouwprijzen) 1 ECU = 144,382 pts.

3.4 Officiële prijsnoteringen

In de periode voor volledige toetreding van Spanje tot de EG greep de overheid in in het marktmechanisme om de produktie en de prijzen te beinvloeden. Er werden exportvergunningen afgegeven om de overschotten aan eieren af te zetten op de markten in Algerije, Iran en Portugal. Bij tekorten van bepaalde produkten of in bepaalde seizoenen van schaarste werden importvergunningen afgegeven. Evenals in de EG werden interventie en oriënteringsprijzen vastgesteld. Uit die periode stamt het wekelijks ritueel om de beursprijzen vast te stellen. Wekelijks komen op 5 plaatsen in Spanje ca. 15 vertegenwoordigers van de producenten, groothandel, eierpakstations, slachterijen en consumenten bij elkaar. Op basis van produktiegegevens, prijzen van voorgaande week en verwachte importen worden via onderhandeling de nieuwe beursprijzen vastgesteld. De beurzen en hun belang (wegingscoëfficient) voor pluimveevlees en eieren zijn weergegeven in tabel 3.8. Met de wegingscoëfficienten worden de vastgestelde prijzen gewogen om

Tabel 3.8 Beurzen voor pluimveevlees en eieren en hun wegingscoëfficient

Pluimveevlees		Eieren	
plaats	wegingscoëfficient	plaats	wegingscoëfficient
Madrid	50	Madrid	50
Bellpuig	20	Bellpuig	10
Reus	10	Reus	20
Ebro	10	Zaragoza	10
Castilla	10	Valladolid	10

een landelijk gemiddelde prijs te verkrijgen. De prijzen van de diverse beurzen, Madrid is een kopersbeurs, worden eerst op dezelfde noemer gebracht, b.v. alles op basis van levend gewicht.

De beursprijzen wijken af van de werkelijke prijzen die op de "markt" gehaald worden. Bekend is dat de eierpakstations via onderhandeling met afnemers vaak beneden deze prijs opereren. Waarschijnlijk hebben deze beursprijzen een referentiekarakter voor de contracten tussen de producenten en afnemers, bijvoorbeeld beursprijs min 10 pesetas.

4. Eieren

4.1 Inleiding

De moderne Spaanse pluimveehouderij heeft zich sinds eind vijftiger jaren ontwikkeld. Tot deze periode had de mengvoederindustrie slechts de beschikking over de binnenlandse voedermiddelen. De hoeveelheden granen en luzerne en de kwaliteit ervan waren onvoldoende voor een goede en regelmatige mengvoederproduktie. Begin zestiger jaren startte men met de import van granen uit de V.S., zoals sojameel en mais. Hiermee werden de nationale tekorten aangevuld en de kwaliteit van het mengvoeder werd op peil gebracht. De granen werden aangevoerd via Tarragona (Barcelona) en daar in de omgeving verwerkt en gedistribueerd. Reus was het eerste centrum van de moderne (intensieve) pluimveehouderij. Daarna verbreidden deze produktiesystemen zich over heel Spanje. De provincie Tarragona is momenteel nog een van de grootste produktiegebieden van eieren en pluimveevlees. In dezelfde periode is men ook gestart met het introduceren van Amerikaanse geselecteerde rassen, die aanmerkelijke betere produktie-

Tabel 4.1 Verdeling van de eierproduktie in 1982 over de 12 EG landen en de zelfvoorzieningsgraad in 1974 en 1983 (Landbouwcijfers, 1985 en Pintos, 1986).

Land	Produktie (1982)		Zelfvoorzieningsgraad	
	1000 ton	%	1974	1983
BLEU	183	4	175	124
Denemarken	77	2	120	104
Frankrijk	886	19	104	104
Duitsland	775	16	81	72
Griekenland	114	2	100	99
Ierland	32	1	97	76
Italië	621	13	96	93
Nederland	586	12	157	301
Ver. Koninkrijk	759	16	97	98
EG-10	4.013	85	100	103
Spanje	690	14	101	103
Portugal	62	1	-	-
EG-12	4.765	100	100	103

resultaten hadden dan de autochtone rassen. In de beginperiode boekte men nog regelmatige resultaten, omdat men de technieken van huisvesting en voedersystemen niet geheel onder de knie had. Deze systemen waren gecopieerd uit andere landen. Vanwege de grote temperatuurschommelingen is momenteel de klimaatbeheersing nog een van de zwakke kanten van het produktieproces. Met name het aanbrengen van koelsystemen is waarschijnlijk vanwege economische motieven slechts op beperkte schaal ingevoerd.

Met een zelfvoorzieningsgraad van ruim 100%, zowel in 1974 als in 1984, exporteert Spanje een kleine hoeveelheid eieren. Alleen in Nederland heeft in deze periode een spectaculaire groei van de zelfvoorzieningsgraad plaatsgevonden. Nederland produceert drie maal zoveel eieren als de eigen bevolking consumeert. In tabel 4.1 worden enige cijfers van de eierproduktie en de zelfvoorzieningsgraad voor de twaalf EG landen gegeven.

In dit hoofdstuk komen hierna achtereenvolgens aan de orde:
- produktkenmerken en consumptiegewoonten (par 4.2);
- pakstations en distributie (par 4.3);
- leghennenhouderij (4.4);
- im- en export (par 4.5) en
- mengvoedersamenstelling voor leghennen (par 4.6).

4.2 Produktkenmerken en consumptiegewoonten

De Spaanse consument eet per jaar gemiddeld 275 - 300 eieren (MAPA, 1984). Deze hoge consumptie komt onder andere tot uitdrukking in het beroemde Spaanse eiergerecht "Tortilla". Ten opzichte van de Nederlandse consument is de Spaanse consument kritisch t.a.v. de aankoop van eieren. Daarnaast heeft hij een aantal specifieke voorkeuren. De eierdooier moet oranje van kleur zijn (kleurschaal 12 en 13 van Roche). Er zijn hierbij kleine regionale verschillen waar te nemen. Men perefereert verder zware en bruine eieren. Bruine eieren hebben het image dat ze van scharrelkippen komen, hetgeen evenals in Nederland overigens geen juiste associatie is! De Spaanse eierproduktie is voor 50% wit en voor 50% bruin. In Catalonie, het belangrijkste produktiegebied, is de verhouding wit/bruin 30/70. De bruine eieren zijn in de winkel gemiddeld ca. 10 pesetas per dozijn duurder (d.i. ca. 1,5 cent per ei).

De verpakking van de eieren in de winkel wijkt enigzins af van de Nederlandse. Het belangrijkste verschil is dat het merendeel van de eieren in doosjes van 12 stuks verkocht wordt. Ook ziet men trays van 3 dozijn in de winkels staan, die eveneens in behoorlijke aantallen worden afgezet, hetgeen o.a. terug te voeren is op de hoge eierconsumptie per hoofd in Spanje. De dozen en de trays kunnen naast de voor ons bekende grijze kleur ook een lichtblauwe, -gele of roze kleur hebben. Op deze dozen staat in elk geval de verpakkingsdatum. Vrijwel elke onderneming geeft

zijn eigen merknaam op de doos aan. In de vele stands op de versmarkten zijn eieren zowel verpakt als onverpakt te koop. Er bestaat een merk dat landelijk verkocht wordt nl. "El CORRAL". Een aantal grote ondernemingen tracht o.a. via televisiereclame dit merk te promoten. Deze ondernemingen zijn: Coren, Hibramer, Valin, Dagu, Cantos Blancos en Augustin Riog. Naast de verpakkingsdatum bevat dit merk ook een uiterste houdbaarheidsdatum. Men pretendeert de eieren binnen 24 uur af bedrijf op de markt te brengen. De verpakkingsdatum en uiterste houdbaarheidsdatum worden met een zegel op de verpakking aangebracht. Voor deze "extra's" wordt de consument geacht een iets hogere prijs te betalen.

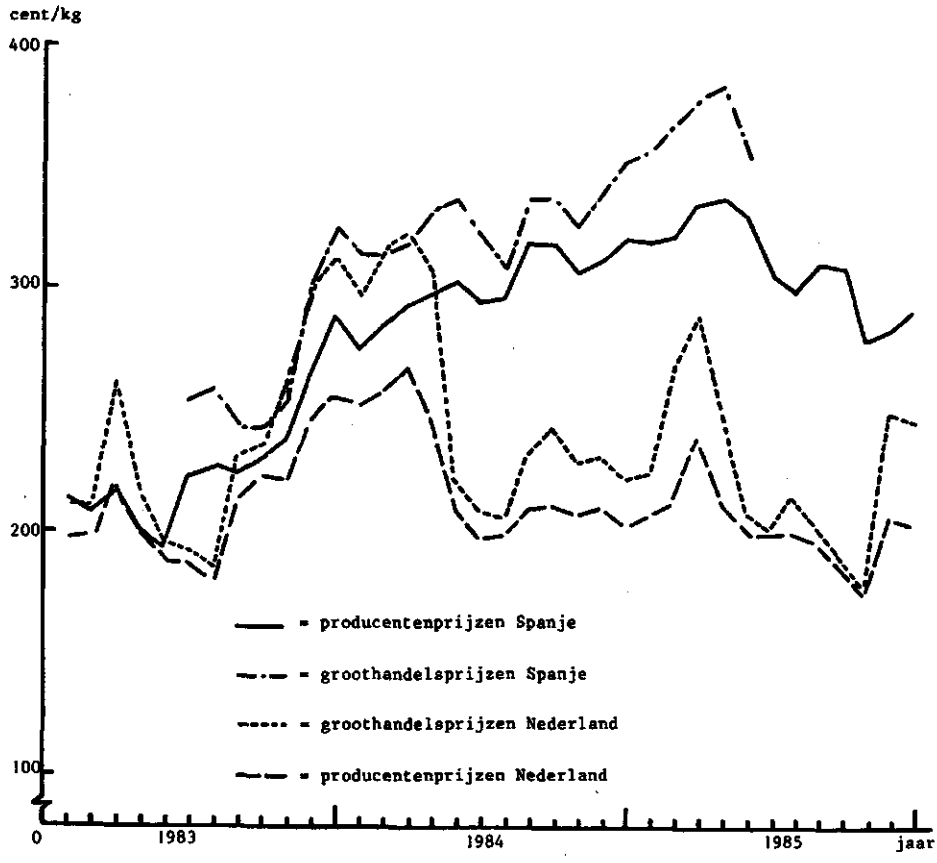
Naast verse eieren voor de consumptie bestaat er in Spanje momenteel nog een fabriek die gedroogd eigeel, eiwit of een mengsels van beide in poedervorm produceert. Deze gedroogde produkten worden over de gehele wereld afgezet. Aangezien dit momenteel de enige fabriek in Spanje is, zijn er uit concurrentieoverwegingen geen produktiecijfers bekend. Er zijn wel plannen om nog een fabriek voor eiprodukten op te richten (Alimarket, 1986). Daarnaast leveren sommige eierpak- en eiersorteerstations vloeibare of diepgevroren eiprodukten aan de verwerkende industrie. Meestal betreft dit verwerkte eieren met breuk e.d.. Aangezien over deze eiprodukten geen informatie beschikbaar is, zal er verder geen aandacht aan besteed worden.

4.3 Collecterende handel en distributie

Van de eierproducerende bedrijven heeft 80 - 90% een binding met een coöperatie of een particulier bedrijf voor de commercialisatie van de eieren. Deze coöperatie of particuliere bedrijven verder aangeduid met pakstations, zorgen voor het collecteren, sorteren en distributie naar detaillisten en of groothandel. De sorteermachine zijn van buitenlandse en vooral Nederlandse oorsprong. De gebruikte techniek wijkt dientengevolge af van de in Nederland gebruikelijke. In tabel 4.2 zijn de distributiekosten van eieren opgenomen.

In figuur 4.1 zijn de maandelijkse prijzen op producenten- en groothandelsniveau aangegeven. In deze grafiek zijn voor Nederland de eierprijzen van klasse 3 genomen. Als groothandelsprijzen zijn de exportprijzen (franco grens) gebruikt. Bij vergelijking van de producenten- en groothandelsprijzen blijkt dat zowel in Spanje als in Nederland de groothandelsprijzen sterker fluctueren dan de producentenprijzen. Bij stijging van de producentenprijzen neemt de groothandelsmarge toe, bij dalende prijzen neemt deze marge af. Hierbij dient men te bedenken dat de producentenprijs in belangrijke mate (ca 60%) beinvloed wordt door de contracten, waardoor de prijsschommelingen op producenten- en groothandelsniveau niet dezelfde fluctuaties vertonen. Het verschil in prijsniveau in Spanje en Nederland dient men door de

Figuur 4.1 De prijzen op producenten- en groothandelsniveau in Spanje en Nederland.



Bron: MAPA en LEI 1986.

Tabel 4.2 Distributiekosten van eieren vanaf boerderij tot consument per 100 eieren (Bron: Paz Saez, 1986). (1 peseta is 1,8 ct)

Functie	Kosten	
	pesetas	guldens
Collecterende	3,30	0,06
Sorteren	22,50	0,41
Verpakken	37,50	0,68
Distributie	14,15	0,25
Detailhandel	12,50	0,23
Financiering	4,20	0,08
Administratie	8,35	0,15
Commercialisering	5,80	0,10
Totaal	108,30	1,95
Verpakkingsmateriaal (kleinverpakking) (doosje 12 stuks)	66,70	1,20
Totaal incl. verpakkingsmateriaal	175,00	3,15

invloeden van de wisselkoersschommelingen voorzichtig te interpreteren. Voor de omrekening in 1983 is de middenkoers van 1,994 gulden per 100 pesetas genomen, voor 1984 1,996 en voor 1985 1,9951. Medio 1986 was de koers echter gedaald tot ca. 1,8. Dit betekent dat het Spaanse prijsniveau in de richting van het Nederlandse prijsniveau is veranderd.

Op basis van het aantal inwoners, eierverbruik per hoofd en de eierproduktie kan uitgerekend worden welke gebieden een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 100% hebben. In tabel 4.3 is op basis van een eierverbruik van 300 eieren per hoofd aangegeven of een gebied een overschot dan wel een aanvoerbehoefte heeft. Madrid blijkt de grootste aanvoerbehoefte te hebben. Terwijl Cataluna met daarin gelegen Barcelona met 4,7 miljoen inwoners een grotere produktie heeft dan de regionale bevolking consumeert. De cijfers in tabel 4.3 hebben slechts een indicatief karakter, omdat het eierverbruik per gebied kan verschillen en de toeristen niet meegenomen zijn in de berekeningen. Castilla y Leon, Castilla la Mancha, Galicia en Cataluna hebben de grootste hoeveelheid eieren die in andere gebieden afgezet moeten worden.

Voorzover bekend is er recentelijk geen distributieonderzoek naar eieren gedaan in Spanje. Het meest recente onderzoek dateert van 1979 en 1980 en is uitgevoerd door Paz Saez en geldt bovendien alleen voor Madrid. Volgens betreffende onderzoeker zijn de gegevens nog steeds relevant. Madrid met een bevolking van 4,7 miljoen mensen en een gemiddelde consumptie van 300 eieren per

Tabel 4.3 Aanvoerbehoefte of overschot aan eieren per gebied in miljoen stuks eieren (Bij eeen verbruik van 300 eieren per hoofd per jaar)

Gebied	Aanvoerbehoefte	Overschot
Galicia		737
Cataluna		315
Castilla Leon		1.140
Castilla la Mancha		912
Andalucia	706	
Madrid	926	
Aragon		416
Valencia	400	
Pais Vasco	211	
Extramadura	226	
Canarias	71	
Baleares	94	
Murcia	100	
Cantabria	52	
Asturias	8	
Navarra		98
La Rioja		36

hoofd goed voor bijna 1,4 miljard eieren. Dit is ruim 10% van de hele Spaanse eierproduktie. In de omgeving van Madrid zelf worden ca. 500 miljoen eieren geproduceerd, ruim 30% van de consumptieve behoeften. Uitgaande van 300 verkoopdagen per jaar zullen per dag 4,7 miljoen eieren aan de consumenten geleverd worden. In tabel 4.4 wordt de herkomst van de in Madrid aangevoerde eieren gegeven.

Tabel 4.4 Aangevoerde eieren naar gebied in procenten van totaal (Paz Saez, 1980).

Gebied	Aandeel
Guadelajara	28
Valladolid	22
Madrid	10
Toledo	9
Orense	9
Lerida	5
Overige	17
	100

Uit tabel 4.4 valt af te leiden dat ca. 60% van de eieren over een afstand van minder dan 100 km aangevoerd wordt. Ondanks dat het gebied Madrid een netto-aanvoerbehoefte heeft worden niet alle in het eigen gebied geproduceerde eieren ook in Madrid geconsumeerd. Ca. tweederde van de geproduceerde eieren wordt buiten het gebied afgezet. Deze constatering bevestigt de opgedane indruk tijdens de studiereis, dat de eierhandel goed op de hoogte is van de marktsituatie elders in het land en dat de relatief grote afstanden binnen het land geen grote beperking vormen voor de distributie.

De distributie kan op de volgende wijze verlopen:

1) Rechtstreeks van de producent naar de consument. Belangrijk hierbij is dat de afstand van de producent tot de consument gering is. De consumenten wonen in het algemeen binnen een straal van 10 km. Het gaat hier in vele gevallen om familiebedrijven, die ca. 5 tot 10% van de markt in handen hebben. Daar familiearbeid genoegen neemt met een lagere beloning is deze vorm van distributie een geduchte concurrent van de andere distributiekanalen.
2) De producent levert rechtstreeks aan de detaillist. In feite geldt hier hetzelfde als voor het voorafgaande systeem, alleen is er nu een tussenschakel bijgekomen. Via dit systeem gaat 20 tot 25% van de eieren.
3) De langere ketens waarbij een eierpakstation en eventueel groothandelaren worden ingeschakeld hebben ca. 70% van de eierdistributie in handen.

Opvallend in het onderzoek van Paz Saez (1979) is dat slechts 10% van de eieren via hyper- en supermarkten en zelfbedieningszaken wordt verkocht. Door de enorme groei sindsdien van het marktaandeel van de hyper- en supermarkten mag verwacht worden, dat het marktaandeel nu groter is.

4.4 Leghennenhouderij

Voor de eierproduktie in Spanje begint de keten bij de moederdieren, die geimporteerd worden. In tegenstelling tot de slachtkuikensector zijn voor de legrassen geen grootouderdieren aanwezig in Spanje. In tabel 4.5 worden enige kengetallen van de leghennensector gegeven. Met intensieve leghennenhouderij worden de kippen van de intensieve veehouderijbedrijven bedoeld, de z.g. "ponederas selectas". Met de extensieve pluimveehouderij worden de echte scharrelkippen bedoeld "ponederas camperas", die nog rond de boerderij lopen. Dit zijn meestal rassen van Spaanse origine (Andaluza Azul, Cara Blanca en Menorca). De eierproduktie per hen van de "ponederas camperas" is de helft van de "ponederas selectas".

De gemiddelde eierproduktie per leghen van de "ponedoras selectas" (intensief gehouden leghennen) is 244 eieren per jaar

Tabel 4.5 Aantal dieren, broedeieren en eieren in miljoen stuks

Jaar	Moeder-dieren	Broed-eieren	Kuikens	Leghennen 5 mnd en ouder		Eieren		
				int.	ext.	int.	ext.	totaal
1970	-	-	-	26	16	5.946	1.998	7.944
1975	-	-	-	36	12	8.219	1.852	10.071
1976	-	-	-	39	12	8.893	1.852	10.745
1977	-	-	-	42	10	9.524	1.268	10.793
1978	-	-	-	39	10	8.839	1.204	10.043
1979	-	-	-	41	9	9.904	1.096	10.999
1980	54	97	38	43	9	10.594	1.106	11.700
1981	54	103	39	43	8	10.670	1.058	11.729
1982	55	101	39	46	8	11.272	1.026	12.298
1983	55	92	35	46	8	11.213	1.026	12.238
1984	50	94	36	42	-	-	-	-
1985	45	103	39	42	-	-	-	-

in 1983. Voor de "ponedoras camperas" (extensief gehouden) is dat slechts 132 stuks. De belangrijkste (hybride) leghennenrassen en herkomstlanden zijn in bijlage 4.1 aangegeven. Het aantal "ponederas camperas" is in de periode 1971/83 bijna gehalveerd, de "ponederas selectas" zijn met ruim 30 procent toegenomen. De eierproduktie is sinds 1975 met 20% toegenomen. De verdeling van de leghennen per provincie is in tabel 4.6 weergegeven. De meeste leghennen zijn te vinden in Catalonie en met name in het gebied van Tarragona. Dit gebied ligt dicht bij de aanvoerhaven van de granen. Castilla Leon en Castilla la Mancha zijn dunner bevolkte gebieden met een relatief groot aandeel in de totale eierproduktie. De produktie in deze gebieden voorziet voor een deel in de behoefte van Madrid.
Officiële gegevens over de bedrijfsgrootteverdeling zijn niet beschikbaar. In 1982 waren er 3.628 bedrijven, die eieren produceerden. Per bedrijf zijn dan gemiddeld 13.000 leghennen aanwezig (ponederas selectas) of 15.000 als ook de extensieve kippen meegeteld worden. In Nederland had het bedrijf met leghennen in 1982 gemiddeld 8.000 dieren. Het Spaanse bedrijf is gemiddeld 2 maal zo groot. De indruk, opgedaan tijdens de studiereis bevestigt dat er vrij grote bedrijven bestaan. Bij DAGU S.A (pakstation) is de gemiddelde bedrijfsgrootte van de aangesloten bedrijven 30.000 leghennen. De zeven grootste bedrijven van de 35 leveren 70% van de bedrijfs-produktie, hetgeen neerkomt op 100.000 leghennen per bedrijf. Bij Grupac (pakstation) moesten de aangesloten bedrijven minimaal 150.000 en mochten maximaal 1.000.000 leghennen hebben. Deze cijfers geven een indicatie dat er evenals in Nederland vrij grote en goed georganiseerde bedrijven zijn.

Tabel 4.6 Leghennen in 1000 stuks, de eierenproduktie per hen in stuks en de eierproduktie in miljoen stuks per provincie (MAPA, 1983).

Provincie	Leghennen ouder dan 5 maanden		Eieren per hen		Totale eieren-produktie
	int.	ext.	int.	ext.	
Cataluna	8.299	338	247	160	2.102
w.v. Tarragona	4.501	35	245	170	1.103
Castilla Leon	7.169	1.150	245	139	1.913
w.v. Valladolid	3.991	110	246	160	983
Galicia	5.359	1.831	247	132	1.563
w.v. Orense	3.466	295	247	150	856
Cast. la Mancha	5.466	567	243	130	1.400
w.v. Toledo	2.846	117	246	150	700
Andalucia	4.656	852	241	123	1.227
w.v. Sevilla	1.515	80	244	132	370
Aragon	3.041	398	241	118	780
w.v. Zaragoza	2.005	117	242	110	485
Madrid	1.903	95	252	127	492
Pais Vasco	1.729	91	240	151	429
Navarra	1.013	26	244	125	250
Valencia	2.746	221	243	131	694
Baleares	404	114	244	120	112
Canarias	1.392	250	240	128	362
Extremadura	371	515	240	133	89
Murcia	673	260	241	95	187
Cantabrica	266	300	240	125	101
La Rioja	439	37	243	150	112
Asturias	1.014	576	243	145	330
Spanje	45.940		244	132	2.216

Volgens recente schatting zijn er ca. 2.000 bedrijven met gemiddeld 20.000 dieren. Daarvan hebben 1500 bedrijven minder dan 25.000 dieren en 50 bedrijven meer dan 100.000 (Hernandez, 1986).

Bij de bepaling van de kostprijs van eieren wordt uitgegaan van de aanschaf van 18 weekse hennen. De kostprijsberekening heeft uitsluitend betrekking op boerderijniveau. Bij de kostprijsberekening is uitgegaan van de Nederlandse situatie. Als er gegronde redenen bestaan wordt er voor Spanje van afgeweken. In tabel 4.7 zijn deze kostprijzen voor Nederland en Spanje aangegeven.

De kostprijs voor eieren is op basis van deze veronderstellingen in Spanje per kilo ongeveer 25 cent hoger dan in Nederland. Aangezien de aannames niet altijd goed onderbouwd zijn, worden in tabel 4.8 de aandelen van de belangrijkste kostenposten in de kostprijs aangegeven.

Tabel 4.7 Indicatieve kostprijsberekening voor eieren in Nederland en Spanje in gld, incl. btw. (Consulentschap Pluimveehouderij, 1986)

Element	Nederland	Spanje
Jonge hen	8,00	8,00
Opfokvoer	0,65	0,70 (1)
Legvoer	26,43	24,64 (1,2)
Gezondheidszorg	0,03	0,03
Electriciteit	0,69	0,69
Water	0,12	0,12
Afleveringskosten	0,20	0,20
Rente levende have	0,52	0,94 (3,5)
Huisvestng: stal	1,00	0,91 (3)
inventaris	2,73	2,48 (3)
rente	1,16	2,12 (5)
Algemene kosten	0,41	0,37 (3)
Opbrengst oude hen	-1,20	-1,80
Totaal (exclusief arbeid)	40,74	39,30
Arbeid	2,55	1,16 (4)
Totaal (inclusief arbeid)	43,29	40,46
Kostprijs per kilo		
- exclusief arbeid	2,15	2,44 (2)
- inclusief arbeid	2,28	2,51

1) De voerprijs in Spanje is hfl 68,- per 100 kg, in Nederland hfl 62,-.
2) De eierproduktie is in Spanje 16,10 kg, in Nederland 18,96.
3) De produktiecyclus in Nederland is 448 dagen en in Spanje 410 dagen.
4) Idem 3 en arbeidskosten ca 50% van het Nederlands niveau.
5) De rente is in Spanje twee maal zo hoog.

Tabel 4.8 Aandelen van de diverse kostenposten in de totale kosten in procenten

Kostenpost	Nederland	Spanje
Jonge hen	18	20
Voer	63	63
Huisvesting	14	13
Algemene kosten	1	1
Arbeid	6	3
Overige	2	5
Nevenopbrengsten	- 3	- 5
Totaal	100	100

De belangrijkste verschillen in kostenaandelen tussen Spanje en Nederland zijn: de afschrijvingskosten van de leghen vanwege de korte cyclus, de hogere voederkosten vanwege de prijs per 100 kg en de lagere arbeidskosten in Spanje. Uit tabel 4.8 kan men afleiden dat bij een daling van b.v. de voerprijs met 1% de kostprijs in Spanje daalt met 0,63 procent. In tabel 4.9 worden verder enige verschillen voor leghennen met witte en bruine eieren aangegeven. Daaruit blijkt dat er in Spanje nogal verschillen zijn ten aanzien van de eierproduktie per leghen. De lagere eierproduktie bij kippen met bruine eieren heeft tot gevolg dat de voederconversie bijna 8% slechter is dan voor de witte. In de kostprijs voor de eieren in Spanje scheelt dat ruim 80 cent per honderd eieren. De 1,5 cent per ei die de consument meer voor bruine eieren betaalt, maakt deze kosten verhoging ruimschoots goed.

Tabel 4.9 Enige getallen van witte en bruine leghennen in Spanje (Costello, 1986)

Kengetal	Spanje	
	wit	bruin
Gewicht na 20 weken in kg	1,1-1,3	1,4-1,6
Gewicht na 72 weken in kg	1,7-1,9	2,0-2,4
Eieren per kip na 52 weken	250-280	240-270
Max leg/kip/dag in %	86-93	84-94
Eiergewicht na 25 weken in gr.	47-57	50-55
Eiergewicht na 72 weken in gr.	62-65	64-68
Voeder per dag/kip in gr	100-115	105-125
Kg voer/kg ei	2,35-2,55	2,50-2,80
Uitval in %	10-15	6-12

Ter afsluiting van deze paragraaf wordt in tabel 4.10 nog de verdeling van de eieren over een zevental gewichtsklassen voor Spanje en Nederland weergegeven. Zowel in Nederland als in Spanje leggen de kippen voor bruine eieren meer eieren in de zwaardere gewichtsklassen. Het gemiddeld eiergewicht zal op basis van deze tabel in Nederland iets hoger zijn dan in Spanje.

Tabel 4.10 Verdeling van de geproduceerde bruine en witte eieren in Spanje en in Nederland in procenten van totaal (Bron: Costello, 1986 en COVP, 1984)

Klasse	Gewicht in gr	Spanje		Nederland	
		witte	bruine	witte	bruine
1	70 en meer	1- 3	6- 8	5,5	12,2
2	65 tot 70	10-15	18-22	14,9	21,6
3	60 tot 65	24-30	30-35	31,2	31,3
4	55 tot 60	27-34	20-28	26,5	21,5
5	50 tot 55	15-20	8-12	15,1	9,5
6	45 tot 50	6-10	3-6	4,5	2,7
7	minder dan 45	2-4	0-2	2,2	1,3

4.5 Import en export

De zelfvoorzieningsgraad voor eieren in Spanje is groter dan 100% hetgeen inhoud dat Spanje netto eieren exporteert. In tabel 4.11 worden de importen en exporten voor een aantal jaren aangegeven.

Tabel 4.11 Import en export van eieren in tonnen in Spanje (MAPA, 1983) en waarde in dollars per ton (FAO, 1984)

Jaar	Import	waarde	Export	waarde
	ton	$ per ton	ton	$ per ton
1970	85	-	5.226	-
1975	184	-	8.009	-
1976	146	-	14.622	-
1977	151	6.210	34.600	720
1978	78	5.620	19.392	1.040
1979	260	7.720	29.785	750
1980	84	9.570	35.412	1.020
1981	116	4.650	24.041	1.390
1982	112	6.660	28.987	1.110
1983	121	7.360	19.679	720
1984	160	7.500	6.262	780

De export van eieren varieert vanaf 1977 van 20.000 tot 30.000 ton per jaar. Het is echter niet duidelijk welk soort eieren geïm- of geëxporteerd wordt. De grote verschillen van de waarde per ton van de im- en exporten geven aan dat er waarschijnlijk meer broedeieren geimporteerd worden. Ook in de exporten kunnen broedeieren opgenomen zijn. Spanje heeft immers zelf het uitgangsmateriaal voor de slachtkuikens. Solvay Veterinaria schatte dat ca. 10% van de broedeieren voor slachtkuikens geëxporteerd worden. De waarde per ton van de importen zijn bijna tienmaal zo hoog als de waarde van de exporten. In bijlage 4.2 zijn de importen en exporten voor 1985 per maand aangegeven. Nederland was dat jaar een belangrijke leverancier en leverde 90% van de door Spanje geimporteerde eieren. De exporten bedroegen viermaal zoveel nl. 12,2 miljoen eieren. Hiervan ging driekwart naar Andorra.

Uit deze exportcijfers blijkt dat de laatste jaren de zelfvoorzieningsgraad in Spanje gedaald is en in de buurt van de 100% komt.

4.6 De mengvoedersamenstelling

In hoofdstuk 2 zijn enige algemene aspecten van de mengvoeders aangegeven. De kostprijs van eieren bestaat voor ca. 2/3 uit voerkosten. Daarom is het belangrijk de eventuele verschillen van de samenstelling van het mengvoeder aan te geven. In tabel 4.12 zijn de eisen waaraan de samenstelling van het leghennenvoer moet voldoen voor Spanje en Nederland aangegeven.

Tabel 4.12 Samenstellingseisen van leghennenvoeder in Spanje en in Nederland in procenten per kg voer (Bron: Pontes, 1986 en Blom, 1986)

Samenstellingselement	Spanje	Nederland
Omzetbare energie (Kcal)	2650	2800
Ruw eiwit	17.00	15.50
Linolzuur	1.35	1.50
(Verteerbare) lysine	7.63	5.52
(Verteerbare) methionine		2.72
Synthetische Methionine		max 2.00
(Vert.) Methionine-cystine	6.53	5.12
Calcium	3.90	min 3.25 max 3.50
(Beschikbaar) fosfor	0.58	0.38
Natrium		min 0.15 max 0.20

De verschillen t.a.v. de samenstellingseisen van leghennenvoer in beide landen zijn te vinden bij de volgende aspecten:

- lagere energie gehalte in Spanje; waarschijnlijk een gevolg van een verschil in de klimatologische omstandigheden,
- een hoger eiwitgehalte in Spanje,
- een hoger lysinegehalte en
- een hoger methionine-cystine gehalte.

De grondstoffen, die in het mengvoeder worden opgenomen staan in tabel 4.13.

Tabel 4.13 Samenstelling van leghennen voer in procenten per 100 kg (Blom, 1986)

Grondstof	Spanje	Nederland
Granen totaal	63,8	38,3
w.v. mais	53,8	38,3
gerst	10,0	0,0
Sojameel 44	11,0	17,5
Tarwegries	4,2	6,4
Tapioca 63	0,0	15,3
Luzernemeel	1,7	3,2
Melasse	3,0	3,0
Dierl. produkten	7,5	7,9
Krijt	6,7	6,1
Overige grondstoffen	2,1	2,2
Totaal	100,0	100,0

De prijs franco boerderij is in Spanje hoger vanwege de hogere kosten van het grondstoffenpakket en de hogere transportkosten, door de grotere afstanden.

De samenstelling van leghennenvoer in Spanje is sterk afwijkend van de Nederlandse. Beide samenstellingen zijn, gegeven de eisen van het betreffende land en de grondstoffenprijzen, optimaal ten aanzien van de grondstoffenkeuze. Het prijsverschil is circa 5% in het voordeel van Nederland. In Spanje is het aandeel van granen in het mengvoeder ruim zestig procent, in Nederland minder dan 40%. Graanprijsverlaging werken zodoende in het voordeel van Spanje. Indien de eisen ten aanzien van de samenstelling in beide landen gelijk gesteld worden dan is de prijs van het voer in Spanje bijna 10% hoger. Verder is er bij de samenstelling van de mengvoeders geen rekening meegehouden dat het beschikbare zonnebloemschroot in Spanje in de samenstelling opgenomen kan worden. Volgens Pontes (1986) wordt ca. 8% zonnebloemschroot opgenomen. Volgens Paz Seaz (1986) wordt geen zonnebloemschroot opgenomen maar soja. De exacte samenstelling is sterk afhankelijk van de geldende grondstoffenprijzen. Deze zijn door de toetreding tot de EG veranderd in Spanje. De prijs af fabriek van mengvoeders voor leghennen behoeft in Spanje, als gevolg daarvan nauwelijks hoger te zijn.

5. Slachtkuikenvlees

5.1 Inleiding

Spanje produceert bijna twee maal zoveel pluimveevlees als Nederland, hetgeen net niet voldoende is voor de Spaanse consumptie. In de EG-12 is Spanje na Frankrijk en Italië de grootste producent. De produktie van pluimveevlees en de zelfvoorzieningsgraad voor de 12 EG landen zijn vermeld in tabel 5.1.

Tabel 5.1 Verdeling van de produktie van pluimveevlees over de 12 EG landen in 1982 en de zelfvoorzieningsgraad in 1974 en 1983 (landbouwcijfers, 1985 en Pintos, 1986)

Land	Produktie		Zelfvoorzieningsgraad	
	1.000 ton	%	1974	1983
BLEU	134	2	111	82
Denemarken	110	2	263	224
Frankrijk	1.333	25	109	149
Duitsland	379	7	49	60
Griekenland	157	3	99	100
Ierland	49	1	108	94
Italië	1.040	19	98	98
Nederland	419	8	356	234
Ver. Koninkrijk	809	15	98	96
EG-10	4.430	82	103	111
Spanje	820	15	101	98
Portugal	147	3	-	-
EG-12	5.397	100	-	-

De consumptie van pluimveevlees is met 21,7 kg per hoofd van de Spaanse bevolking het hoogst van de 12 EG-landen. De verdeling van de bestedingen aan pluimveevlees is aangegeven in tabel 5.2.

Uit deze tabel 5.2 blijkt dat in Spanje hoofdzakelijk verse kip geconsumeerd wordt. Dit beeld is eveneens grotendeels terug te vinden in de produktie van pluimveevlees. In tabel 5.3 is de produktie van pluimveevlees aangegeven naar diersoort.

Evenals de consumptie bestaat de produktie van pluimveevlees voor bijna 90% uit slachtkuikens. Het overige bestaat grotendeels

Tabel 5.2 Uitgaven aan pluimveevlees in pesetas en in procenten van het totaal in Spanje (IRESCO, 1986)

Produkt	Pts	%
Verse kip	2.881	88
Overige verse gevogelten	137	4
Verse leghen	105	3
Diepvries kip	128	4
Overig diepvries gevogelte	7	0
Totaal	3.258	100

Tabel 5.3 Produktie van pluimveevlees (geslachtgewicht) in Spanje in 1984 (ANPP, 1984)

Diersoort	Gewicht per dier	Slacht rendement	Tonnen x 1.000	Aandeel in %
Slachtkuikens	2,2	0,65-0,83	789	88
Slachtkuikenmoederdieren	3,5	0,81	13	1
Leghennenmoederdieren	1,9	0,76	1	0
Halfzware leghennen	2,2	0,80	23	3
Leghennen	1,6	0,76	24	3
Slachthanen	5,0	0,86	2	0
Hanen	2,0	0,83	0	0
Hanen half zwaar	2,3	0,83	0	0
Leghennen (camperas)	2,8	0,80	7	1
Hanen (camperas)	-	0,80	3	0
Kalkoenen	-	-	30	3
Overigen	-	-	2	0
Totaal			895	100

uit uitgelegde leghennen en dieren van de fokkerij. Van de niet-kippen neemt het kalkoenenvlees met 3% een relatief belangrijk gedeelte van de pluimveevlees produktie in.

In dit hoofdstuk zullen we verder alleen aandacht besteden aan slachtkuikens en de volgende aspecten behandelen:
- produktkenmerken en consumptiegewoonten (par. 5.2);
- de slachterijen en de distributie (par. 5.3);
- de slachtkuikenhouderij (par. 5.4);
- im- en export (par. 5.5) en
- de mengvoedersamenstelling (par. 5.6).

5.2 Produktkenmerken en consumptiegewoonten

Evenals de eierproduktie begon begin zestiger jaren de produktie van pluimveevlees te stijgen. Dit was mogelijk door de import van grondstoffen voor de samenstelling van mengvoeders, van betere kipperassen en van technologieën. Eveneens begon in deze jaren de migratie van het platteland naar de steden. De rurale bevolking nam haar zeden en gewoonten mee naar de stad. De Spaanse consument prefereert een verse kip, die slechts ontdaan is van de ingewanden (behalve hart, lever en maag), een zgn. 83% kip. Aan deze kip zitten dan nog de poten en de kop, hetgeen voor de consument een belangrijk identificatie middel is om de kip op versheid te controleren. Meestal worden na aankoop van de kip de kop en poten door de poelier verwijderd. Het gaat hier meer om een oude traditie dan het functioneel benutten van de hele kip. Deze traditie uit zich ook in de wens voor verse kip, 90% van geslachte kippen worden vers aan de consument geleverd. Diepvrieskip neemt slechts een zeer klein gedeelte van de markt voor haar rekening. De laatste jaren is er een tendens ontstaan om de kip in delen te kopen. De consument zal vaak eerst een kip uitzoeken en vervolgens de poelier vragen om de kip op te delen. Naar schatting wordt momenteel ca. 10% van de verse kip in de slachterijen opgedeeld. Deze tendens is ontstaan door een veranderde levenstijl, die weinig tijd laat voor het bereiden van een hele kip. Als men delen koopt kan men sneller de maaltijd op tafel zetten en voor iedereen is er een vrijwel identiek stuk vlees. Hoewel het niet bevestigd werd, bestaat de indruk dat voor delen B-kwaliteit kip gebruikt wordt. De poeliers delen de verse kippen op, die ze niet hebben kunnen verkopen op de dag zelf. Zodoende hebben delen een iets slechter image dan verse kip.

De Spaanse consument heeft een duidelijke voorkeur voor geel tot oranje gekleurd vlees. Deze voorkeur is ingegeven, door de gedachte dat een kip met wit vlees niet gezond was. Er zijn regionale verschillen in kleurvoorkeur. In Madrid bijvoorbeeld mag de kip licht van kleur zijn. Ook het gewenste gewicht verschilt van het Nederlandse. De geslachte kip moet in Spanje over het algemeen zwaarder zijn dan in Nederland. Ook hier zien we regionale verschillen, die in tabel 5.4 voor een vijftal gebieden zijn aangegeven. De voorkeur voor zwaardere kippen is beïnvloed door de relatief grote gezinnen in Spanje, waardoor de hoeveelheid vlees per gezin niet voldoende is wanneer een lichte kip gekocht wordt.

Tabel 5.4 Levend gewicht van slachtkuikens in grammen naar regio

Regio	Gewicht
Baskenland	1700 - 1800
Catalonie	1900 - 2000
Madrid	2100
Galicie	2300
Andalusia	2200

De Spaanse pluimveeslachterijen leveren een vijftal typen geslachte kip:

1) Canal Levante. Dit is een zware kip met kop en poten, ontdaan van de ingewanden maar met hart, lever en maag. Dit is de z.g. 83% kip.
2) Canal Madrid. Deze verschilt weinig van het vorige type. Alleen de levers worden afzonderlijk verkocht. Beide typen samen nemen 75 tot 80% van de markt voor hun rekening.
3) Braadkip. Dit is een kip zonder kop, poten en ingewanden (65% kip), die per stuk verkocht wordt. Dit type heeft een marktaandeel van 10 tot 12%.
4) Europese kip. Dit type is vergelijkbaar met het vorige type alleen worden hart, maag en lever apart verpakt in de kip bijgeleverd (70% kip). Het marktaandeel is ca. 5%.
5) Overigen. Dit type is vooral lokaal van belang zoals Canal, Castilla la Mancha, Canal Pais Vasco, Canal Galicia en Canal Extramadura. Ook voor deze groep is het geschatte marktaandeel ca. 5%.

Het aanbod van kipprodukten in Spanje is vergelijkbaar met dat in Nederland. Men ziet zowel bij de poeliers als bij de supermarkten o.a. de volgende produkten:

- Hele al dan niet verpakte slachtkuikens en uitgelegde hennen. De typen zijn in het voorafgaande al gegeven.
- Kipfilet
- Kippepoten
- 1/4 kip
- Drumsticks
- Vleugels
- Levers, hart, magen
- Kipburgers
- Kipschnitzel
- Gevulde kip
- Kippenworst etc.

De marktaandelen van deze produkten zijn niet bekend.

5.3 Slachterijen en distributie

De veterinaire en sanitaire aspecten van de slachterijen zijn in hoofdstuk 2 behandeld. We zullen ons in deze paragraaf beperken tot de pluimveeslachterijen en de organisatie van de in- en verkoop van hun produkten. Omdat het slachten van pluimvee specifieke eisen stelt aan de slachtlijn, vallen de openbare slachthuizen, waarvan in 1984 nog ruim 2.100 bestonden, af. Het aantal pluimveeslachterijen per provincie staat in tabel 5.5.

Van de 140 actieve slachterijen zijn er slechts 25 die een capaciteit van meer van 30.000 dieren per dag hebben. Indien een slachtlijn van ca. 5000 dieren per uur aanwezig is, dan heeft men bij een achturige werkdag reeds een capaciteit van 40.000 dieren.

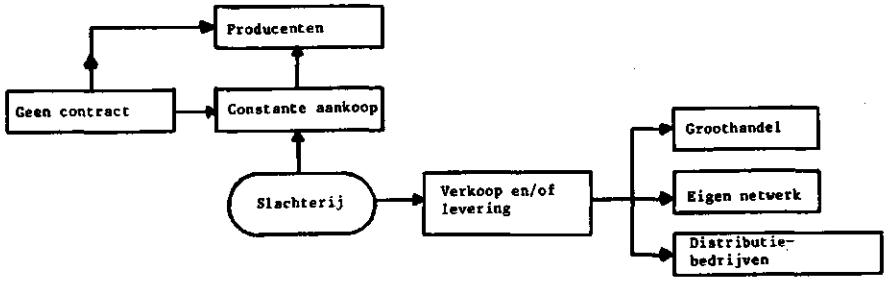
Tabel 5.5 Pluimveeslachterijen naar grootte per provincie (Bron: ANPP, 1985)

Provincie	Groot, meer dan 30.000 dieren/dag	Middel, van 8.000 tot 30.000 dieren/dag	Klein, minder dan 8.000 dieren/dag
Galicie	4	3	7
Canarias/Baleares	0	13	0
Cantabrica/Navarra en Pais Vasco	1	9	4
Castilla Leon	2	3	7
Castilla la Mancha	1	2	1
Madrid	2	2	5
Catalonie	12	16	10
Valencia	3	10	8
Murcia	-	2	4
Andalucia	-	10	7
Extramadura	-	-	2
Totaal	25	60	55

De organisatie van in- en verkoop van produkten van de pluimveehouderij is sterk afhankelijk van de mate van integratie in de gehele keten. Door Buxade (1985) worden vier typen slachterijen onderscheiden:
1) Vrije slachterijen,
2) Half-vrije slachterijen,
3) Geintegreerde slachterijen en
4) Integrerende slachterijen.
De vrije slachterijen zijn gebonden aan het vraag- en aanbodprincipe. In figuur 5.1 zijn de relaties van dit type slachterij aangegeven. Men probeert zo goedkoop mogelijk levende dieren aan te schaffen, en zal omdat men geen leveringscontracten heeft, niet verzekerd zijn van een regelmatig aanvoer en men zal eveneens wisselende leveranciers hebben. Ook de verkoop is volledig afhankelijk van het vrije marktmechanisme. Door de mogelijk onregelmatige aanvoer zal men de produktiemiddelen niet optimaal kunnen benutten. Dit is een reden dat van het totaal van dit soort slachterijen maar een gedeelte aktief is. Onder deze groep bevinden zich vooral de slachterijen met een geringe capaciteit. Bovendien zullen dit vaak familiebedrijfjes zijn die behoorlijk kunnen concurreren, omdat ze niet alle arbeid behoeven te belonen. Het speculatieve element bij deze slachterijen is relatief hoog.

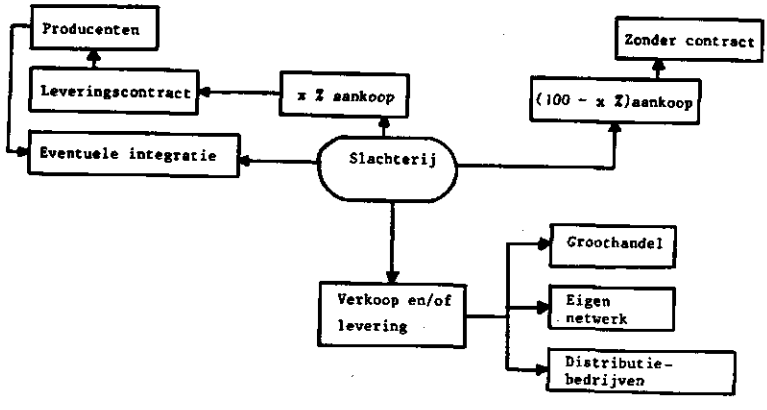
De half-vrije slachterijen hebben een bepaald percentage van hun inkoop van slachtpluimvee gedekt door leveringscontracten. In die leveringscontracten worden afspraken gemaakt over de kwali-

Figuur 5.1 Organisatie van een vrije slachterij



teit, de kwantiteit en de prijs. Het speculatie-element is bij deze slachterijen ook aanwezig maar in beperktere mate dan bij de volledige slachterijen. De afzet van de eindprodukten verschilt niet van de vrije slachterijen. Het aantal slachterijen van dit type is in Spanje vrij groot. In figuur 5.2 zijn de relaties van dit type slachterij schematisch weergegeven. Ook sommige slachterijen, die een onderdeel (b.v. dochteronderneming) van een integratieketen vormen voldoen soms aan deze organisatievorm.

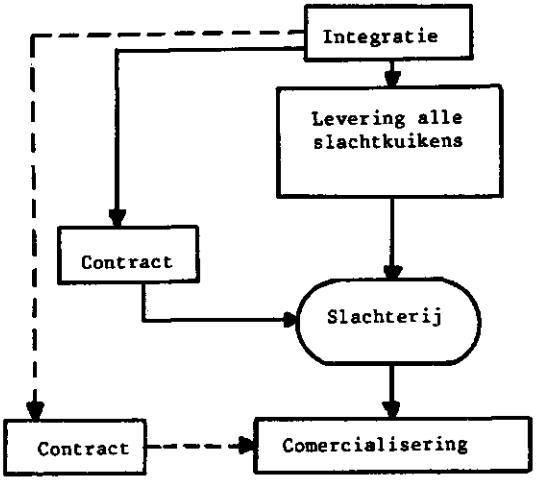
Figuur 5.2 Organisatie van een half-vrije slachterij



De geintegreerde slachterij vormt een onderdeel van de gehele produktieketen. Hierbij kan een gedegen planning plaatsvinden van de produkties in de diverse stadia. De integrator, vaak een mengvoederfabrikant, zorgt voor de levering van slachtpluimvee en zorgt ook voor de commercialisatie van de eindprodukten. De beslissingsbevoegdheden van de slachterij ten aanzien van inen verkoop zijn gebonden aan de regels van de integrator. Vaak

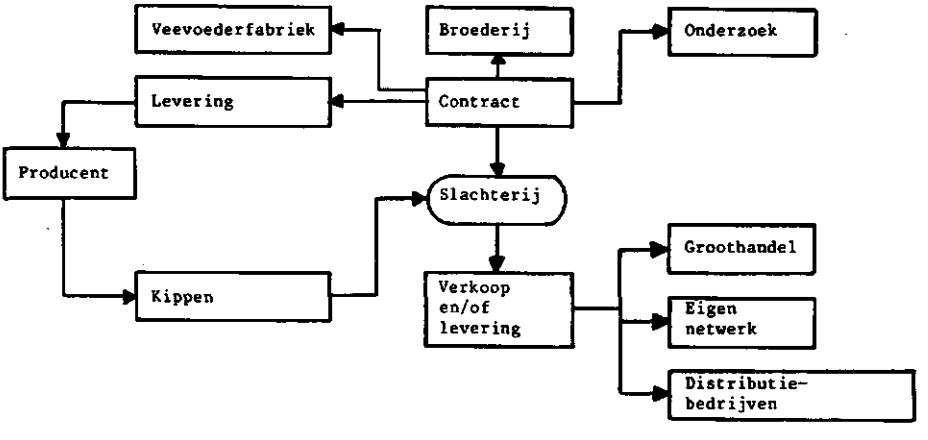
zal de integrator het diermateriaal en het voer aan de mesters leveren. Wanneer de integrator een coöperatie is bepalen in principe de leden ervan het beleid. In figuur 5.3 is het organisatieschema aangegeven.

Figuur 5.3 Organisatie van een geintegreerde slachterij



De integrerende slachterij bepaalt in feite op welke wijze de produktie en afzet in de gehele integratieketen moeten verlopen. De slachterij is dan de top van de keten. In figuur 5.4 is een schema van de organisatie gegeven. De slachterij moet goede contacten hebben met de mengvoederindustrie en slachtkuikenmesters.

Figuur 5.4 Organisatie van een integrerende slachterij



De slachterijen hebben naast de slachtfunktie ook een aantal funkties in het geheel van de commercialisatie en distributie van slachtkuikens. Deze functies zijn achtereenvolgens:

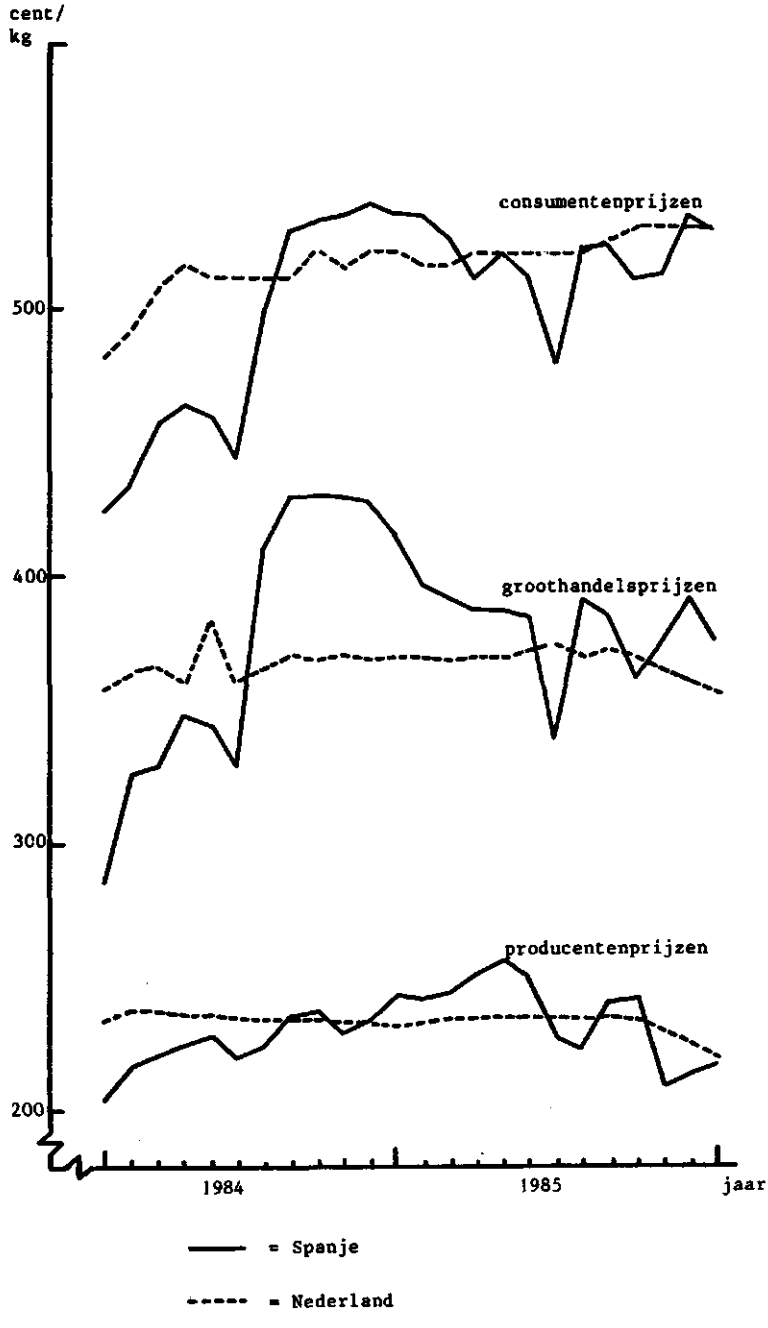
1) Aanvoer van de dieren. Sommige coöperaties hebben zelf vangploegen in dienst, maar over het algemeen moeten de bedrijven zelf hiervoor zorgen. Het transport naar het slachthuis gebeurt meestal in houten kratten van ca. 25 dieren met vrachtwagens van de slachterijen. De kosten van vangen en transport van 1,30 resp. 4,00 pesetas per dier zijn reeds in de kostprijsberekening op bedrijfsniveau opgenomen.
2) Het slachten en eventueel opdelen. De grotere slachterijen hebben een slachtlijn waarbij doden van dieren en ontveren en schoonmaken redelijk automatisch gebeurt. De ingewanden moeten vaak met de hand eruit gehaald worden en het opdelen is eveneens niet altijd geautomatiseerd.
3) Het distribueren van de eindprodukten. Ook hiervoor hebben de meeste slachterijen zelf de transportmiddelen. De eindprodukten voor de consument worden geleverd aan de groothandel of rechtstreeks aan de detaillisten. Ze hebben daarvoor een eigen organisatie of ze leveren aan agenten. Ook is het mogelijk dat de detaillisten zelf hun gewenste produkten bij de slachterij afhalen. De kosten van de hier beschreven funkties worden in tabel 5.6 aangegeven.

Tabel 5.6 Kostprijs in guldens per kg geslachtgewicht slachtkuikenvlees op consumentenniveau (jaar 1985)

Kosten	Prijs	%
Slachtkuiken (83%)	2,94	65
Slachtkosten	0,41	9
Groothandel	0,22	5
Detailhandel	0,95	21
Consumentenprijs	4,52	100

In figuur 5.5 zijn voor de jaren 1984 en 1985 de prijzen op producenten-, groothandels- en consumentenniveau aangegeven. Direkt valt op dat de prijzen in Nederland veel stabieler zijn dan in Spanje. In Spanje vertonen vooral de groothandelsprijzen sterke prijsschommelingen die vrijwel volledig doorgegeven worden op consumentenniveau. Voor Nederland zijn de exportprijzen van "Slachtkuikens grillklaar 65%" gebruikt. Voor de prijzen op consumentenniveau zijn de prijzen van diepvries braadkuikens gebruikt. De prijzen hiervan zijn aanzienlijk lager dan die van verse kipprodukten.

Figuur 5.5 De prijzen van slachtkuikenvlees in guldens op producenten-, groothandels- en consumentenniveau voor Spanje en Nederland



Om de transportstromen binnen Spanje aan te geven zijn, evenals voor eieren de regionale tekorten uitgerekend op basis van de bevolking en de consumptie per hoofd. Voor de consumptie per hoofd is uitgegaan van 22,5 kg per jaar. In tabel 5.7 zijn de tekorten of de overschotten per gebied aangegeven.

Tabel 5.7 Aanvoerbehoefte of overschot aan pluimveevlees per gebied per jaar in 1000 ton

Gebied	Aanvoerbehoefte	Overschot
Galacia	37,5	
Asturias	22,8	
Cantabria	7,0	
Pais Vasco	25,1	
Navarra		9,0
La Rioja		3,1
Aragon		29,3
Cataluna		184,9
Baleares	6,3	
Castilla Leon		10,2
Madrid	50,6	
Castilla la Mancha	5,6	
Valencia	27,3	
Murcia	7,9	
Extramadura	19,6	
Andalucia	90,4	
Canarias	25,1	

Het beeld van de tekorten en overschotten aan pluimveevlees komt grotendeels overeen met het beeld van de eieren. Met name Galicia, Asturias, Pais Vasco, Madrid, Valencia, Extramaduria, Andalucia, en de Canarische Eilanden hebben een netto aanvoerbehoefte. Cataluna is het gebied waar aanzienlijk meer geproduceerd wordt dan geconsumeerd. Er wordt ook hier op gewezen, dat de cijfers slechts indicatief zijn, immers de consumptie per hoofd per regio kan aanzienlijk verschillen en de produktie van andere pluimvee (m.n. uitgelegde kippen) is verwaarloosd in deze berekening.

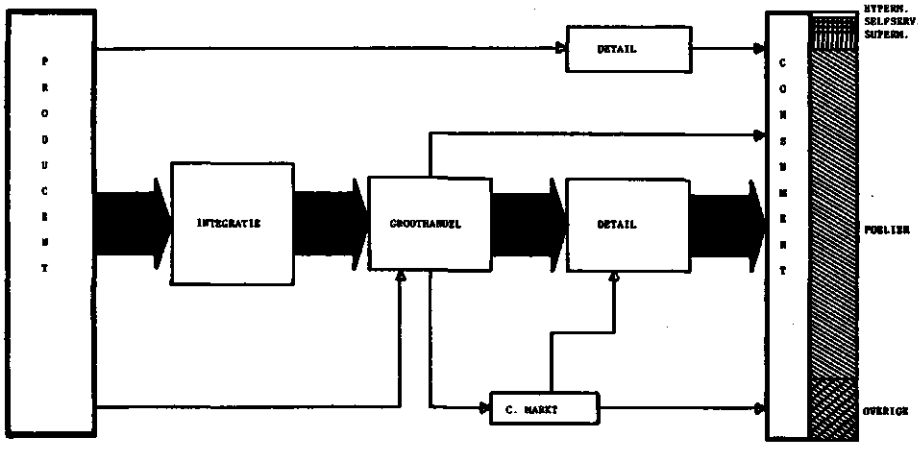
Evenals voor de eieren zullen we voor slachtkuikens de aanvoer voor Madrid beschrijven. De jaarconsumptie van pluimveevlees in Madrid kan geschat worden op ruim 100.000 ton, hetgeen bij 300 verkoopdagen 340 ton per dag is. In de regio Madrid wordt 7% van het pluimveevlees van heel Spanje geproduceerd, terwijl er ca. 13% van de totale Spaanse produktie geconsumeerd wordt. In tabel 5.8 is de herkomst van het pluimveevlees aangegeven.

Tabel 5.8 Aanvoer van pluimveevlees in Madrid in procenten van het totaal (Paz Saez, 1979)

Provincie van herkomst	%
Lerida	35
Orense	15
Lugo	10
Guadelajara	8
Toledo	8
Madrid	8
Valencia	5
Valladolid	5
Overige	6

De aangevoerde kippen komen voor ca. 30% uit de omgeving van Madrid met een maximale afstand van 50 km, 15% komt uit gebieden, die op 200 tot 300 km afstand van Madrid liggen en meer dan 50% wordt over een afstand van meer dan 400 km getransporteerd. De aangevoerde kip moet gemiddeld ca. 275 km reizen vanaf het slachthuis tot de consument. Het distributiesysteem is in figuur 5.6 aangegeven. Een belangrijk gedeelte van het produkt wordt via de poeliers op de markten aan de consument geleverd.

Figuur 5.6 Distributie van pluimveevlees in Spanje



5.4 Slachtkuikenhouderij

In tegenstelling tot de leghennenhouderij is voor de slachtkuikensector de veredeling van het uitgangsmateriaal wel grotendeels in Spanje aanwezig. Naar schatting worden er in Spanje jaarlijks ongeveer 130.000 grootouderdieren opgezet. Bij een gemiddelde produktie van 46 moederdieren per dier leveren deze grootouderdieren ca. 6.000.000 moederdieren per jaar op. Van deze moederdieren wordt ca. 20% geëxporteerd naar Portugal en Marokko. De grootouderdieren bestaan bijna volledig uit vijf rassen; de verdeling is weergegeven in tabel 5.9. Het aantal geproduceerde eendagskuikens voor slachtkuikens ligt per jaar tussen de 550 en 580 miljoen stuks. In 1983 en 1984 werden hiervan 23 resp. 18 miljoen stuks geëxporteerd.

Tabel 5.9 Verdeling van grootouderdieren naar ras

Ras	Aandeel in procenten
Hubbard	35
Arbor-Acres	30
Hybro	20
Cobb	10
Ross	5
Totaal	100

Zoals in de inleiding is aangegeven is de ontwikkeling van de moderne pluimveehouderij begin zestiger jaren tot stand gekomen. In tabel 5.10 worden enige kengetallen van deze ontwikkeling aangegeven.

Tabel 5.10 Ontwikkeling van de produktie van slachtkuikens in Spanje en Nederland (Buxade, 1985)

Land	Slachtleeftijd in dagen		Levend eindgewicht in kilo's		Voederconversie	
	Spanje	Nederland	Spanje	Nederland	Spanje	Nederland
1956	79	-	1,80	-	3,05	-
1960	71	-	1,70	-	2,55	-
1965	63	57	1,85	1,29	2,40	2,26
1970	61	50	1,90	1,36	2,30	2,09
1975	58	48	1,85	1,44	2,25	1,99
1980	56	48	2,00	1,56	2,10	2,03
1984	55	46	2,05	1,63	2,25	2,00

Gedurende deze periode nam de slachtleeftijd af en het levend eindgewicht, met enige schommelingen toe. De voederconversie is in 1984 slechter dan in 1980, waarschijnlijk het gevolg van het hogere eindgewicht. In Nederland is de lengte van de mestperiode ca 47 dagen. De produktie van slachtkuikens in Spanje is in tabel 5.11 aangegeven.

Tabel 5.11 Produktie van slachtkuikens in 1000 stuks en in tonnen geslacht gewicht (MAPA, 1984) in Spanje

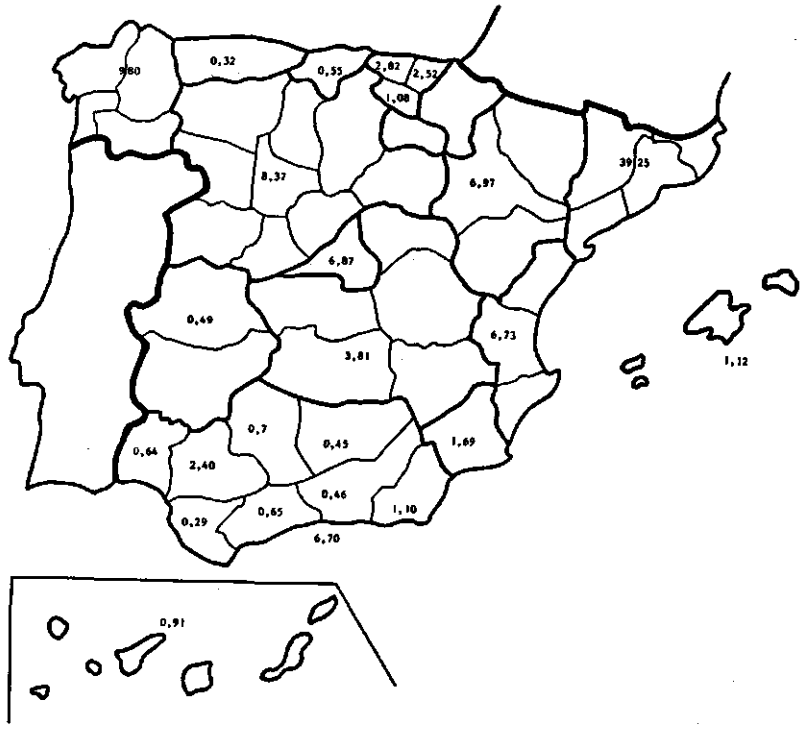
Jaar	Stuks	Tonnen	Kg/stuks
1970	300.000	429.000	1,43
1975	419.014	561.060	1,34
1977	496.290	664.569	1,34
1978	561.502	684.598	1,38
1979	448.143	676.700	1,51
1980	458.221	691.865	1,51
1981	538.810	814.802	1,51
1982	518.253	782.561	1,51
1983	491.965	742.866	1,51
1984	476.288	719.195	1,51

Het aantal slachtkuikens is sinds 1970 met meer dan 50% toegenomen. Na 1981 trad er een lichte daling op.

De verdeling van 85% van de slachtingen zijn weergegeven in figuur 5.7. De belangrijkste slachtgebieden zijn Catalonïe met bijna 40%, Galicia met bijna 10%, Castilla Leon met ruim 8% en Madrid, Aragon, Valencia en Andalucia met ieder 6 tot 7%.

In 1982 waren er 3.788 bedrijven, waarvan 90% aan een integratiecontract gebonden is, met slachtkuikens en werden er 519 miljoen slachtkuikens geslacht. Per bedrijf zijn dat 137.000 geslachte dieren, bij 5,5 mestrondes per jaar levert dat een gemiddelde bedrijfsgrootte van ca. 25.000 dieren. In Nederland was in 1982 de gemiddelde bedrijfsgrootte 22.500 dieren. Van de bedrijfsgrootte verdeling zijn door het ANPP gegevens van een enquete uit 1978 verstrekt. De gemiddelde bedrijfsgrootte in dat jaar was volgens die gegevens 12.400 dieren en heeft naar schatting betrekking op ca. 35% van de toen aanwezige dieren. De gemiddelde bedrijfsgrootte in Nederland was in dat jaar reeds 18.500 dieren. In tabel 5.12 wordt de verdeling van het aantal dieren over een aantal grootte-klassen voor Spanje en Nederland gegeven. Ca. 60% van de dieren werden op bedrijven tussen de 8.000 en 30.000 dieren gehouden. In Nederland werd in 1980 ruim 60% van de dieren op bedrijven met 10.000 tot 50.000 dieren gehouden. In welke mate schaalvergroting in Spanje heeft plaatsgevonden is niet duidelijk. Op basis van de gegevens van 1982 lijken de verschillen tussen Spanje en Nederland kleiner geworden te zijn.

Figuur 5.7 Verdeling van de slachtingen naar gebied van 85% van alle slachtingen (Bron: MAPA, 1985)



Tabel 5.12 Het percentage slachtkuikens naar bedrijfomvang (dierplaatsen) voor Spanje en Nederland in 1978 (landbouwcijfers 1981 en ANPP, 1986).

Spanje		Nederland	
klasse	%	klasse	%
0 tot 2.000	0,3	0 tot 2.500	0,2
2.000 tot 4.000	3,0	2.500 tot 5.000	1,5
4.000 tot 8.000	11,8	5.000 tot 10.000	8,0
8.000 tot 16.000	32,8	10.000 tot 25.000	38,1
16.000 tot 30.000	26,8	25.000 tot 50.000	30,6
30.000 tot 60.000	16,7	50.000 tot 75.000	12,4
60.000 en meer	8,6	75.000 en meer	9,3
Totaal dieren	29,6 miljoen		37,9 miljoen
Gem. dierplaatsen	12.400		18.500

De berekening van de kostprijs van slachtkuikens is aangegeven in tabel 5.13. Evenals voor eieren wordt uitgegaan van de Nederlandse situatie. Aangezien het Nederlandse en Spaanse produkt aanzienlijk verschillen is ook voor het Nederlandse produkt een aparte variant doorgerekend. Deze variant gaat uit van een levend eindgewicht van 2,0 kg, zoals in Spanje gebruikelijk is.

Tabel 5.13 De indicatieve kostprijsberekening van slachtkuikenvlees in Spanje en Nederland in gld. (COVP, 1986)

	Nederland		Spanje	
Levend eindgewicht	1,7 kg	2,0 kg	2,0 kg	
Eendagskuikens	0,55	0,60	0,60	
Voer	2,34	3,08	3,39	1)
Strooisel	0,03	0,03	0,03	
Gezondheidszorg	0,05	0,05	0,05	
Verwarming	0,10	0,10	0,05	
Electriciteit	0,04	0,04	0,04	
Water	0,01	0,01	0,01	
Rente levende have	0,01	0,01	0,02	
Afleveringskosten	0,04	0,04	0,02	2)
Huisvesting stal	0,10	0,13	0,17	3,4)
inventaris	0,07	0,10	0,13	
Rente	0,08	0,11	0,22	5)
Algemene kosten	0,03	0,03	0,03	
Totaal excl. arbeid	3,45	4,29	4,72	
Arbeid	0,21	0,24	0,12	2,3)
Totaal incl. arbeid	3,66	4,53	4,88	
Per kg levend eindgewicht excl. arbeid	2,03	2,15	2,38	
incl. arbeid	2,15	2,27	2,44	

1) De voerprijs in Nederland is hfl. 70,- per 100 kg en in Spanje hfl. 77,- per 100 kg.
De voederconversie bij 1,7 kg is 1,97 en bij 2,0 kg 2,2
2) De arbeidskosten zijn in Spanje 50% lager.
3) Aantal mestrondes is bij 1,7 kg 6,2 en bij 2,0 kg 5,5 maal per jaar.
4) De bezetting in Nederland bij 1,7 kg is 22 dieren per m2, bij 2,0 kg 18 stuks en in Spanje 14 stuks.
5) Rente in Spanje is twee maal zo hoog als in Nederland.
6) Uitval bij 1,7 kg 4%, 2 kg in Nederland 5% en in Spanje 6%.

Een belangrijke oorzaak van de verschillen in de kostprijs tussen Spanje en Nederland is het verschil in voerprijs. In Spanje is de prijs franco boerderij ca. 10% hoger. In tabel 5.14 zijn de relatieve aandelen van de kostenposten aangegeven.

Tabel 5.14 Aandelen van de diverse kostenposten in de totale kostprijs in procenten

	Nederland		Spanje
Levend eindgewicht	1,7 kg	1,9 kg	1,9 kg
Kuikens	15	13	12
Voer	64	68	69
Huisvesting	7	8	11
Arbeid	6	6	2
Overige	8	5	4
Totaal	100	100	100

Een daling van de voerprijs in Spanje met 1% heeft een kostendaling van 0,69% tot gevolg. De kostprijs in Spanje is als gevolg van de hogere voerprijs ongeveer 5% hoger.

5.5 Im- en export

De im- en exporten van pluimveevlees voor Spanje zijn vermeld in tabel 5.15.

Tabel 5.15 Im- en export van pluimveevlees in tonnen in Spanje (MAPA, 1985)

Jaar	Import	Export
1970	304	1.099
1975	8.519	3.755
1977	7.613	4.930
1978	11.118	1.810
1979	16.480	1.639
1980	12.961	3.090
1981	12.083	2.541
1982	13.747	2.916
1983	n.b.	1.785
1984	n.b.	2.142
1985	24.031	2.259

Spanje heeft sinds 1975 een netto importbehoefte aan pluimveevlees. In 1974 was de zelfvoorzieningsgraad nog boven de 100% (tabel 5.1). De import van pluimveevlees bestaat voor een groot gedeelte uit diepvries produkten, dit in schrille tegenstelling tot de consumenten voorkeur voor vers pluimveevlees. In tabel 5.16 worden voor de jaren 1982 tot en met 1984 de cijfers voor een aantal onderscheiden produkten aangegeven.

Tabel 5.16 Overzicht import en export van slachtpluimvee en delen daarvan in tonnen (Maandstatistieken Ministerio de Economia y Hacienda, 1985)

Artikel	Export			Import	
	1983	1984	1985	1984	1985
Kip (83%)					
- diepgevroren	7	42	8	0	0
- overige	814	1280	1134	418	361
Kip (70%)					
- diepgevroren	161	131	27	1.367	7.550
- overige	364	292	374	0	0
Kip (65%)					
- diepgevroren	85	195	136	381	.
- overige	354	198	354	483	.
Delen:					
- Helften/kwarten	3	3	25	45	0
- Vleugels	2	1	1	.	2.334
- slachtafval	0	42	200	.	77
- dijen	.	.	.	.	9.587
- borsten	.	.	.	.	779

Voor 1984 waren er geen uitgesplitste gegevens van importen beschikbaar. In 1985 hadden de importen van diepgevroren 70% kip de overhand. Van de 65% kip was geen verdeling over de diepvries en overige kip bekend. Opvallend waren de grote importen van vleugels ruim 2 miljoen kg. In bijlage 5 zijn de importen en de exporten uitgesplitst naar land en naar maand voor 1985. Een samenvatting van deze bijlage is in tabel 5.17 gegeven.

Uit tabel 5.17 valt geen duidelijk seizoenpatroon t.a.v. importen af te leiden behalve de vrij hoge importen in december. Dit kan het gevolg zijn van de bekende feestdagen. In hoeverre dat structureel of toevallig is valt pas te zeggen als er meerdere jaren vergeleken kunnen worden. De invloed van het toerist-

Tabel 5.17 Importen van pluimveevlees in 1985 per maand in tonnen.

Maand	83% kip	70% kip	65% kip	Vleugels	Dijen	Borsten	Slachtafvallen	Totaal
jan	57	385	244	0	762	55	1	1.504
feb	-	481	77	32	710	73	4	1.377
mrt	20	630	534	105	814	69	2	2.174
apr	20	916	485	64	764	65	4	2.318
mei	45	613	285	202	486	134	4	1.769
juni	20	209	494	55	190	60	0	1.028
juli	0	377	138	58	937	86	8	1.604
aug	0	1.344	90	136	1.102	83	3	2.758
sept	0	314	41	230	655	40	6	1.286
okt	0	299	119	308	668	5	16	1.415
nov	0	710	351	321	784	16	5	2.187
dec	199	1.294	639	1.005	1.805	87	24	5.053
Totaal	361	7.550	3.343	2.334	9.587	779	77	24.031

enbezoek in de zomermaanden heeft in elk geval geen duidelijke invloed op de importen. Frankrijk leverde in 1985 voor het overgrote deel hele kippen, Brazilie leverde vooral dijen en Nederland vooral vleugels. Van de importen gaat ca. 30% naar de Canarische Eilanden.

5.6 Mengvoedersamenstelling

Evenals bij de leghennen wordt ook uitvoerig aandacht besteed aan de samenstelling van mengvoeder voor slachtkuikens. De kostprijs wordt ook hier immers grotendeels door de prijs van het voeder bepaald. De eisen waaraan de samenstelling van slachtkuikenvoer moet voldoen zijn in tabel 5.18 aangegeven.

De eisen die aan mengvoeder worden gesteld, vertonen geen grote afwijkingen met de Nederlandse eisen. Wel dient men te bedenken dat in Nederland, vanwege de gewenste witte kleur van het vlees er een kleurrestrictie geldt. Dit komt erop neer dat er een beperking voor de hoeveelheid mais geldt. In tabel 5.19 is de optimale samenstelling van slachtkuikenvoer gegeven met en zonder kleurrestrictie.

De prijs van slachtkuikenvoer blijkt te worden beinvloed door de kleureis. In Spanje is kleuring nog gewenst; in Nederland niet. Wanneer Nederland pluimvee op de Spaanse markt gaat brengen behoeft de kleuring niet te worden beperkt. Wanneer aan de Spaanse kleureis moet worden voldaan dan is het mengvoeder in Nederland 6% goedkoper. De samenstelling van de Spaanse meng-

Tabel 5.18 Samenstellingseisen van slachtkuikenvoer in Spanje en Nederland in procenten per kg voer (Bron: Pontes, 1986 en Blom, 1986)

Samenstellingselement	Spanje	Nederland
Omzetbare energie (kcal)	3150	3200
Ruw eiwit	19,50	20,00
Linolzuur	1,57	1,20
(Vert.) Lysine	10,00	9,92
(Vert.) Methionine		4,02
Synth. Methionine		min 2,50
(Vert.) Methionine/cystine	7,80	7,42
Calcium	0,8 - 0,85	1,0 - 1,1
(Beschikbaar) fosfaat	0,66	0,5
Natrium		0,15 - 0,18

voeder zonder kleureis wijkt nauwelijks af van de opgegeven samenstelling door Paz Saez (1986) en Pontes (1986). Bij gelijke eisen m.b.t. de samenstelling van het voer is de prijs van het grondstoffenpakket in Spanje ca. 10% hoger.

Tabel 5.19 Samenstelling van slachtkuikenvoer in procenten en de prijs per 100 kg (Bron: Blom, 1986)

Grondstof	Met kleurrestrictie		Zonder kleurrestrictie	
	Nederland	Spanje	Nederland	Spanje
Granen totaal	30,6	40,0	33,4	51,7
w.v. mais	10,0	10,0	33,4	51,7
tarwe	20,6	30,0	0,0	0,0
Soja 44	24,2	30,5	32,1	33,5
Soja bonen	7,7	12,3	0,0	0,0
Tapioca	20,0	0,0	16,8	0,0
Melasse	2,0	2,0	2,0	2,0
Dierl. produkten	12,6	12,5	13,0	9,8
Overige grondst.	2,8	2,8	2,8	2,9
Totaal	100,0	100,0	100,0	100,0

6. Conclusies

6.1 Afzetperspectieven op de Spaanse markt

Een van de twee onderdelen van de probleemstelling is het aangeven van de mogelijkheden voor afzet van Nederlands slachtkuikenvlees en eieren op de Spaanse markt. In deze paragraaf zullen de elementen behandeld worden, die van invloed zijn op deze afzetperspectieven. In figuur 6.1 is een overzicht gegeven van de kansen en belemmeringen voor de afzet van eieren in Spanje. Een vergelijkbaar overzicht voor slachtkuikenvlees is gegeven in figuur 6.2

Figuur 6.1 Overzicht van kansen en belemmeringen voor de afzet van Nederlandse eieren in Spanje

KANSEN	BELEMMERINGEN
<u>Algemeen</u>	
- EG-openstelling van de markt, niet EG-leden kunnen daardoor moeilijker exporteren	- Spaanse consument is zeer kwaliteitsbewust - Arbeidskosten in Spanje lager - Informele contacten zijn zeer belangrijk in Spanje - Spanjaarden spreken nauwelijks buitenlandse talen
- Rente in Nederland lager	- Valuta risico
<u>De markt</u>	
- Grote markt	- Spanje is netto exporteur - Nauwelijks marktgroei verwacht
- Sommige gebieden met grote tekorten	- Sommige gebieden met grote overschotten
<u>Het produkt</u>	
- Zware en bruine eieren genieten de voorkeur - Donkeroranje eierdooier gewenst	

De distributie - Groei marktaandeel hyper- en supermarkten, waardoor afzet geconcentreerder - Afstanden in Spanje zijn groot	- Groothandel en distributie grotendeels in handen van pakstations - Deze handel is uitstekend op de hoogte van interne en externe marktsituaties - 70% afzet via kleine poeliers
De pakstations	- Geen efficiency verschillen omdat sorteermachines veelal van Nederlandse oorsprong zijn - 15 bedrijven controleren 80% van de interregionale Spaanse markt
De leghennenhouderij - door kortere produktie-cycles in Spanje minder zware eieren - Kostprijs van eieren vergelijkbaar met Nederlandse Toetreding tot de EG heeft er nauwelijks effect op	
De produktieomgeving - De transportkosten van mengvoeder zijn hoger dan in Nederland vanwege de grotere transportafstanden	

Figuur 6.2 Overzicht van kansen en belemmeringen voor afzet van Nederlands slachtkuikenvlees in Spanje

KANSEN	BELEMMERINGEN
Algemeen	
- Zie figuur 6.1	
De markt	
- Grote markt	
- Hoog verbruik per hoofd	
- Kleine groei verwacht	
	- Belangrijke mate zelfvoorzienend
- Huidige importen uit Brazilie over lange afstand vervoerd worden	- Huidige importen komen van Frankrijk en Brazilie, deze landen hebben ervaring op Spaanse markt
	- Nederland heeft weinig ervaring op de Spaanse versmarkt
- Sommige gebieden met grote tekorten	- Sommige gebieden met overschotten
- Veel maaltijden worden buitenshuis genuttigd, mogelijke afzet van voorbewerkte produkten	- Aantal maaltijden per bedrijf per dag is gering, direkte afzet vanuit Nederland is niet mogelijk
Het produkt	
	- Diepvries heeft slechte image en is minder gewenst
- Vers produkt zeer gewenst	- Vers produkt is zeer gewenst, b.v.k. 's nachts geslacht en 's ochtends in de winkel
- Delen hebben matige image, tendens naar positievere waardering, ook door tendens naar snellere maaltijdbereiding	- Delen hebben matige image
- In Madrid mag kleuring lichter zijn	- Gelig vlees gewenst, produceert Nederland niet
	- 75-80% van kip wordt met kop en poten verkocht, in Nederland verboden en mag ook niet geëxporteerd worden
	- Zware kip gewenst (ca 1,6 kg geslacht gewicht)
	- Vrijwel volledig produktassortiment wordt door Spaanse producenten gedekt

Figuur 6.2 (le vervolg)

KANSEN	BELEMMERINGEN
Het produkt (vervolg)	
	- Nieuwe produkten zullen snel geïmiteerd worden - Poeliers delen zelf de kippen op
- Veel import is diepvries, terwijl vers produkt gewenst is	
De distributie	
	- 70% afzet via kleine poeliers
- Groei marktaandeel hyper- en supermarkten (vooral in bevolkingscentra) Mogelijkheden voor afzet voor delen en verpakt produkt	- Hyper- en supermarkten hebben 15% marktaandeel van de pluimveevlees afzet
	- Groothandel en distributie naar detaillisten is grotendeels gelieerd aan slachterijen
- Spaanse handel wenst een scherpe prijs//kwaliteit verhouding - Afstanden in Spanje zijn vrij groot waardoor afzetmarkt van Spaanse aanbieder soms ook op grote afstand ligt	
De slachterijen	
	- Slachterijen worden gemoderniseerd met veelal geïmporteerde aparatuur - Efficiente afstemming van produktie en afzet van produkten mogelijk door integratieketens - Lagere arbeidskosten in Spanje
- Slachterijen vormen onderdeel van integratie, waardoor psychologische afstand tot de consumenten vrij groot is.	
De slachtkuikenhouderij	
- De kostprijs in Spanje af boerderij is hoger dan in in Nederland. Deze zal nauwelijks veranderen door toetreding.	- Leveren zware kippen met gelig vlees

Figuur 6.2 (2e vervolg)	
KANSEN	BELEMMERINGEN
Produktieomgeving - De transportkosten van mengvoer zijn in Spanje hoger door grotere afstanden - Zwakke organisatie veterinaire diensten	

In Spanje is nog zeer weinig onderzoek gedaan naar de pluimveesector, zowel op agrarisch-economisch gebied (bedrijfsgrootte, kostenopbouw ect.) als t.a.v. de verwerking en de distributiestrukturen. Het heersende inzicht in Spanje is dan ook grotendeels gebaseerd op informele kennis. Verder zal het leggen van contacten met de Spaanse afnemers bemoeilijkt kunnen worden, omdat ze nauwelijks buitenlandse talen spreken. Bovendien zijn de informele contacten in Spanje vrij belangrijk.

De markt in Spanje voor pluimveevlees en eieren is absoluut gezien groot. Dit komt enerzijds door de bevolkingsomvang van 38,5 miljoen mensen en anderzijds door de relatief hoge consumptie per hoofd van pluimveevlees (21,7 kg) en eieren (ca. 275 stuks). Deze markt zal de komende jaren nog wat groeien, vanwege de groei van de bevolking (in 1984 0,6%) en voor pluimveevlees ook vanwege een groei in de consumptie per hoofd van 21,7 in 1984 tot 23 kg in 1987. De totale consumptie van pluimveevlees zal in 1987 ca. 7,5% groter zijn en van eieren nog geen 2% dan in 1984. Hierbij is aangenomen dat de consumptie van eieren per hoofd niet meer toeneemt.

Het aandeel van de toeristen in de consumptie van Spanje is gering. T.a.v. de importen van pluimveevlees is in 1985 geen duidelijke invloed geconstateerd.

De produktie van pluimveevlees in Spanje voorziet in ca 99% van de binnenlandse behoeften. Het overige wordt geimporteerd, hetgeen 10.000 tot 25.000 ton vlees per jaar is. Voor eieren is Spanje netto exporterend. Van de totale markt is dus maar een klein gedeelte bestemd voor buitenlandse produkten.

Daarbij komt nog dat de Spanjaarden specifieke eisen stellen aan het produkt. De eierdooier moet bij voorkeur donkeroranje zijn. Het pluimveevlees moet geel tot oranje van kleur zijn. De consumenten kopen verder bijna uitsluitend vers pluimveevlees; diepvrieskip is nog geen 5% van de totale consumptie. Het derde kenmerk is het feit van dat slachtkuikens in Spanje zwaarder zijn (ruim 2 kg levend gewicht) dan in Nederland. Wil men vanuit Nederland op de Spaanse markt gaan opereren dan zal met name aan de laatste twee aspecten aandacht besteed moeten worden, hetgeen

gedeeltelijk inhoudt dat men specifiek voor Spanje en eventueel vergelijkbare markten gaat produceren. Tenslotte is het gebruikelijk dat op de versmarkten, maar ook in de moderne winkels, de kip met kop en poten aangeboden wordt. Nederlandse slachterijen mogen wettelijk een dergelijk produkt niet aanbieden. Frankrijk, Italie en Spanje hebben alleen op de binnenlandse markten hiervoor een ontheffing. Export van dit type naar Spanje is daarom uitgesloten.

Spanje wenst in principe verse en hele kippen. Aangezien de Nederlandse slachterijen ook voor de versmarkt produceren kan men op deze voorkeuren inspelen.

Er is momenteel een beperkte kans dat delen via de hyper- en supermarkten verkocht kunnen worden. Er is een lichte tendens tot aankoop van delen vanwege een veranderde levensgewoonte. De consument wenst minder tijd aan de voedselbereiding te besteden, waardoor zowel dit distributiekanaal als delen en voorbewerkte produkten in de toekomst aantrekkelijker worden.

Bij de distributie van produkten via de detailzaken heeft afgelopen jaren een concentratie plaatsgevonden. In 1976 hadden de hyper- en supermarkten een marktaandeel van 14%; in 1983 was dat 36%. Het marktaandeel van de traditionele zaken daalde van 67 naar 40%. Deze concentratie lijkt voordelen op te leveren voor de afzet van Nederlandse produkten op de Spaanse markt. Immers, door deze concentratie is de direkt af te zetten hoeveelheid per verkooppunt groter. Voor pluimveevlees en eieren is deze concentratie evenwel van minder belang. Rond 1980 werd nog ca 90% van het pluimveevlees en eieren via poeliers al dan niet op de versmarkten afgezet. Gezien dit grote marktaandeel zal men ook van deze detaillisten gebruik moeten maken. Zodoende zal men aangewezen zijn op de groothandel, die dit kanaal van produkten voorziet. Dit zal niet eenvoudig zijn omdat de meeste slachterijen en eierpakstations, net als in Nederland meestal ook een groothandelsfunktie hebben.

Tabel 6.1 Gebieden met geschatte tekorten aan eieren (in milj. stuks) en aan pluimveevlees (in 1.000 ton) en de bevolkingsdichtheid (inwoners per km2)

Gebied	Tekort		Bevolkingsdichtheid
	eieren	vlees	
Galicia	-	37	93
Asturias	-	23	106
Pais Vasco	211	25	294
Madrid	926	51	591
Valencia	400	27	156
Extramadura	226	20	25
Andalucia	706	90	74

Het verschil tussen produktie en consumptie van pluimveevlees en eieren wisselt per regio. Voor Nederland zijn de gebieden met tekorten van belang bij het betreden van de Spaanse markt. Daarnaast speelt de bevolkingsdichtheid een rol. In tabel 6.1 worden de tekorten aan pluimveevlees en eieren en de bevolkingsdichtheid voor een aantal gebieden aangegeven. Bij een hoge bevolkingsdichtheid zal het aantal verkooppunten en de omvang ervan het grootst zijn.

De kansen om eieren in Spanje af te zetten worden gering geacht. Export van pluimveevlees zal gemakkelijker zijn omdat de kostprijs af boerderij in Nederland lager is. De regio's waar men zich bij voorkeur als eerst op kan richten zijn Madrid, Baskenland, Valencia en de grote steden in Andalucia. Deze gebieden zijn over het algemeen welvarend.

6.2 Concurrentie vanuit Spanje

Het tweede element in de probleemstelling is de concurrentie vanuit Spanje op afzetmarkten van Nederland. Omdat Spanje recentelijk tot de EG is toegetreden, wijkt de huidige situatie af van die van voor de toetreding. Er zal dus hier ook slechts een inschatting van de mogelijke concurrentie gemaakt kunnen worden. In figuur 6.3 worden voor eieren de sterke en zwakke elementen van Spanje genoemd en in figuur 6.4 voor slachtkuikenvlees.

Figuur 6.3 Sterkte/zwakte analyse van de Spaanse leghennensector op de Nederlandse afzetmarkten

STERKTE	ZWAKTE
Algemeen - Arbeidskosten in Spanje lager - Vormt nu onderdeel van de EG - Invoerheffing vervallen	- Spanjaarden spreken nauwelijks vreemde talen, export moet dan via speciale vertegenwoordiger
Het produkt - Door donkere dooier mogelijke concurrent op Duitse markt	

Figuur 6.3 (vervolg)	
STERKTE	ZWAKTE
De distributie - Spanje exporteert al eieren naar Middenoosten, Noord-Afrika. Spanje is voor deze markten geografisch gunstig gelegen - De handel is zeer goed op de hoogte van internationale marktsituatie	- Minder gunstig gelegen voor Duitse en Engelse markt
De pakstations - Geen opmerkingen	
De Leghennenhouderij	- De kostprijs is iets hoger dan de Nederlandse - De zelfvoorzieningsgraad is de laatste jaren gedaald
De produktieomgeving - Veel buitenlandse belangen in mengvoedersector, waardoor kennis van buitenlandse produktiemethoden ook aanwezig is	- Transportkosten van mengvoeder zijn in Spanje hoger - Grondstoffenpakket is in Spanje duurder - Achterstand diergezondheidszorg

De produktie van eieren in Spanje wijkt nauwelijks af van de Nederlandse. Concurrentie vanuit Spanje is dan ook mogelijk. De afstand tot Italie en de Arabische landen werken dan in het voordeel van Spanje. Doordat de belemmeringen van het handelsverkeer tussen Spanje en de EG-landen vervallen zijn, behoort afzet vanuit Spanje op de EG-markten tot de reële mogelijkheden.

De produktie van pluimveeprodukten in Spanje kan als goed ontwikkeld beschouwd worden omdat:

1. De mengvoederindustrie in belangrijke mate geconcentreerd is en er bovendien meer mengvoeder geproduceerd wordt dan in Nederland.
2. Voor de slachtkuikens de uitgangsdieren vanaf de grootouders aanwezig zijn; voor leghennen pas vanaf de moederdieren.
3. De gemiddelde bedrijfsgrootte van slachtkuikenhouderijen vergelijkbaar is met die in Nederland; voor leghennen is die in Spanje groter.
4. De kostprijs af boerderij van eieren is vergelijkbaar met die van Nederland, die van slachtkuikens is per kg iets hoger, o.a. vanwege het hoger afleveringsgewicht in Spanje.

Voor slachtkuikens is de concurrentie vanuit Spanje op andere EG-markten zeer goed mogelijk. Bovendien dient men in aanmerking te nemen dat de tekortgebieden in Spanje op vrij grote afstanden van het grootste overschot gebied (Cataluna) liggen. De afstand Barcelona-Madrid is hemelsbreed ruim 500 km. Als deze afstand in mindering gebracht wordt op de afstand Barcelona-München dan is de resterende afstand vergelijkbaar met de afstand Noord-Brabant-München. Omdat de transportkosten in Spanje lager zijn, vanwege het lager loonniveau, levert dat een voordeel voor Spanje op. Naast dit aspect geeft het ook aan dat de infrastructuur om verse produkten over lange afstanden te transporteren aanwezig is.

Momenteel exporteert Spanje nauwelijks pluimveevlees naar EG-landen. Op korte termijn is dat ook niet te verwachten, omdat slechts 5 slachterijen aan de EG veterinaire eisen voldoen. Binnen een aantal jaren zal dat vermoedelijk geen belemmering meer zijn omdat de slachterijen dan gemoderniseerd zijn.

De concurrentie vanuit Spanje kan toenemen als een gedeelte van de Spaanse markt met buitenlandse produkten voorzien wordt. De zelfvoorzieningsgraad ligt immers rond de 100%; invoer maakt dan uitvoer noodzakelijk. Door de nauwe verwevenheid met de mengvoederindustrie (die vooral in buitenlandse handen is) zal men de Spaanse pluimveehouderij niet snel weg kunnen concurreren.

Figuur 6.4 Sterkte/zwakte analyse van Spaanse slachtkuikensector op de Nederlandse afzetmarkten

STERKTE	ZWAKTE
Algemeen - Zie figuur 6.3	
Produkt - Pluimveevlees is gekleurd - Leveren zware kip - Kunnen alle kipprodukten en -delen leveren - Produceren met name vers	- Pluimveevlees is gekleurd - Produceert nauwelijks diepvriesprodukten - Weinig industriële produktie van delen en voorbewerkte produkten
Distributie - Infrastruktuur voor transport over lange afstand is aanwezig - Relatief korte afstand tot Portugal en Noord Afrika	- Spanje exporteert nu nauwelijks naar EG - Ervaring met vers export
De verwerkende industrie - Door verwachte modernisering kunnen ze binnen een paar jaar efficient gaan werken	- Slechts 5 slachterijen voldoen momenteel aan de EG- eisen
Slachtkuikenhouderij - Leveren zware kippen	- Kostprijs per kg vlees is hoger, vanwege hogere voederkosten
De omgeving - Veel buitenlandse belangen in mengvoedersector, waardoor kennis van buitenlandse en alternatieve markten ook aanwezig is	- Transportkosten van mengvoeder zijn in Spanje hoger - Gronstoffenpakket is in Spanje duurder - Achterstand gezondheidszorg op bedrijven

7. Aanbevelingen

Algemeen

Gelet op de conclusies uit het voorafgaande hoofdstuk zijn er voor de Nederlandse pluimveesector geen grote kansen om veel produkten op de Spaanse markt af te zetten. De belangrijkste mogelijkheden worden hier opgesomd.

Nederland kan zich het beste richten op gebieden met tekorten en een relatief hoge bevolkingsdichtheid. Daar komen Madrid, Valencia, het Baskenland en Sevilla in Andalucia voor in aanmerking. Dit geldt zowel voor eieren als pluimveevlees.

De Spaanse handel is goed op de hoogte van de marktsituaties, zowel van de interne markt als de markt van belangrijke exporterende landen. Men zal voor een scherpe prijs/kwaliteitsverhouding moeten zorgen. Men maakt een geringe kans om een deel van de markt permanent in handen te krijgen door tijdelijk tegen penetratieprijzen aan te bieden.

In Spanje zijn informele contacten zeer belangrijk. De meeste Spanjaarden spreken nauwelijks een buitenlandse taal. Het verdient, zeker in het begin, aanbeveling om gebruik te maken van een Spaanse vertegenwoordiging, die goed ingevoerd is in dit informele circuit. Ook bij het vervoer naar Spanje kan het om deze reden van belang zijn om gebruik te maken van transportondernemingen met ruime ervaring met transporten naar Spanje. De taal zal aan de grens dan geen problemen opleveren. Mogelijkerwijs kunnen de kosten gedrukt worden door de produkten als retourvracht onder te brengen, bijvoorbeeld in combinatie met het transport van Spaans fruit.

Slachtkuikenvlees

De Nederlandse exporteurs van pluimveevlees zullen bij voorkeur de Spaanse versmarkt moeten bedienen. De Spanjaard heeft een voorkeur voor verse produkten en is kwaliteitsbewust. Zware kuikens en gelig vlees hebben de voorkeur.

Voor de afzet van delen, voorbewerkte stukken en/of verpakte produkten zal men zich moeten richten op de (indirecte) toelevering van de hyper- en supermarkten. Nederland moet niet wachten tot het marktaandeel van de hyper- en supermarkten groter is, er lijken kansen aanwezig te penetreren in de Spaanse markt door nu in te spelen en mee te werken aan de groei van dit kanaal.

Wanneer dit aan anderen wordt overgelaten is de penetratie later veel moeilijker. De poeliers delen meestal zelf de verse kip op, zodat daar nauwlijks mogelijkheden liggen.

De kleuring van vlees mag in Madrid relatief licht zijn (voor Spaanse begrippen). Het Nederlands pluimveevlees is licht van kleur. Mede gezien het grote tekort kan deze markt als eerste bewerkt worden. De markt van Barcelona komt ondanks een evengrote bevolking als Madrid, daarvoor niet in aanmerking. Cataluna, waar Barcelona een onderdeel van is, produceert het grootste regionale overschot aan pluimveeprodukten.

Eieren

Export van eieren moet eveneens op de grootste tekort markten gericht worden, zoals Madrid. Het gevaar is wel dat Spanje een vergelijkbare hoeveelheid eieren op onze huidige afzetmarkten gaat afzetten.

Voor eieren en in minder mate ook voor pluimveevlees is in Spanje voldoende kennis aanwezig en zijn de resultaten van de pluimveesectoren goed genoeg om met Nederland te concurreren. In welke mate dat ook daadwerkelijk gaat plaatsvinden is momenteel niet te overzien.

Nader onderzoek

Nu Spanje toegetreden is tot de EG zijn de mogelijkheden om produkten op EG-markten af te zetten gemakkelijker dan voor die tijd. Ook de export naar derde landen is door de toetreding veranderd. Om de mogelijke concurrentie en/of afzetmogelijkheden tijdig te onderkennen is het noodzakelijk dat de ontwikkelingen in de Spaanse pluimveesector goed gevolgd worden.

Deze studie is een verkennende analyse van de markten voor verse eieren en slachtkuikenvlees. Wil Nederland penetreren in de Spaanse markt dan zal men gezien de hoge zelfvoorzieningsgraad meer aandacht moeten besteden aan bepaalde, voor Nederland mogelijk aantrekkelijke, marktsegmenten. De distributiestructuur, het huidige produktassortiment en veranderingen in het consumentengedrag dienen verder onderzocht te worden.

Literatuur

Alimarket, Informe Anual '85 de Alimentacion y Bebidas, Madrid, 1985

A.N.P.P. (Asociacion Nacional de Productores de Pollos) Madrid, Memoria 1985

A.N.S.A., Madrid, Memoria 1984

Blom, J.C., Persoonlijke mededeling, Den Haag, LEI, 1986

Boada Riera, J., Cataluna, premera producta de pollos del mundo, Barcelona SA, 1982

Briz Escribano, J. e.a., Comercializacion de productos avicolas en el Mercado de Madrid, Reviste de Estudios Agro-Sociologos no. 26, 1984

Buxade Carbo, C., El Pollo de Carne, Sistemas de explotacion y tecnicas de produccion, Madrid, Ediciones Mundi Prensa, 1985

Camilleri, A., La Agricultura Espanola ante la CEE, Madrid, Instituto de Estudios Economicos, 1984

Carcia Martin, Gestion Empresarial en Avicultura. Informatica Avicola. In deze publikatie is zijn bijdrage aan het Seminaros de Avicultura 1986 opgenomen, Real escuela oficial y superior de avicultura 21-25 april 1986

Castello, Jose A., Gestion Empresarial en Avicultura. Informatica Avicola. In deze publikatie is zijn bijdrage aan het Seminaros de Avicultura 1986 opgenomen, Real escuela oficial y superior de avicultura 21-25 april 1986

CBS Budgetonderzoek Nederland, Den Haag, 1980

C.F.C.E. (Centre Francais du Commerce Exterieur), l'aviculture en Espagne, Paris, 1981

C.F.C.E., Les aliments du betail en Espagne, Paris, 1984

Consulentschap in Algemene Dienst voor de Pluimveehouderij, Kostprijsberekeningen van slachtkuikens en eieren, Beekbergen, 1986

FAO, yearbook of fishery statistics 1984 en yearbook trade statistics 1984

Graaff, de G.C., e.a., Exportperspectieven voor de Nederlandse slachtkuikensector in de komende jaren, Den Haag, LEI, (Mededeling 308), 1984

Graaff, de G.C., e.a., Marktperspectieven voor de Nederlandse schapensector in de komende jaren, Den Haag, LEI (mededeling 344), 1986

Hernandez, A., Gron dispercion de la oierta en la avicultura, Unto Dias, 19 september 1986

In- en uitvoerstatistieken Spanje, Madrid, Ministerio de Economia y Hacienda, 1985

IRESCO, Comercialzacion de la carne en Madrid, Madrid, Ministerio de Economia y Hacienda, Secretaria de estado comercio, 1986

Landbouwcijfers, Den Haag, LEI/CBS, 1984/85/86

La Vos de los Mercados, Marktberichten/knipselkrant voor de agrarische sector, diverse nummers, Madrid, Agrupacion de Publicaciones Agropecuarias, 1986

Maas, J.H.M., De economie van Spanje: Kenmerken, ontwikkelingen en regionale verschillen, Nijmegen, Geografisch en Planologisch Instituut, Publ. no. 29, 1984

M.A.P.A. (Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentacion), Madrid, XLX International Conference of Agricultural economista, 1985

M.A.P.A., Boletin Mensual de Estadistica, maart 1986

Nielsen Company, S.A. Marketing Research, Censo de Establecimientos Del Indice Nielsen Alimentacion y Congelados, 1984

Paz Saez, A., e.a., El proceso distributivo de los huevos y la carne de pollo en Espana, Madrid, Departemento de Economia Agraria del C.S.I.C., 1979

Paz Saez, A., El proceso distributivo de la carne de pollo en Espana. El mercado de Madrid, S.I.N.A. XV Reunion Cientifica , A.Y.M.A. april 1979

Paz Saez, A., e.a., Morfologia de los Mercados de Productos Canaderos, Madrid, Departemento de Economia Agraria del C.S.I.C., 1981

Paz Saez, A., Perspectivas de evolucion de la aviculture Espanola, Barcelona, XXIII Symposium de la seccion Espanola de la WPSA, november 1985

Paz Saez, A., Persoonlijke mededeling, Madrid, 1986

Pontes, Miguel, Gestion Empresarial en Avicultura. Informatica Avicola. In deze publikatie is zijn bijdrage aan het Seminaros de Avicultura 1986 opgenomen. Real escuela oficial y superior de avicultura, 21-25 april 1986

P.P.E. Produktschap voor Pluimvee en Eieren, Jaarverslagen Zeist, 1984/85

Prins, H. en G. Scheer, Legkippen, Bedrijfseconomische beschouwingen over consumptie-eieren, Den Haag, LEI, PR 9-84, 1984

Produktschap voor veevoeders, Jaarverslag, Den Haag, 1981

Salen, Henrik, La distribucion Espanola, ARAL - 14/21 september 1985

Salz. P. en J.G.P. Smit, verkenning van de markt voor visprodukten in Spanje, Den Haag, Lei mededeling 348, 1986

Spitters, P.J.A., Afzetperspectieven voor Nederlands varkensvlees, kalfsvlees en vleeswaren in Spanje, Den Haag, LEI mededeling 322, 1985

Valle Pintos, del A., Perspectivas para el subsector avicola aragnores ante la adhesion de Espana a la CEE, Zaragoza, Departemento de economica y sociologia agrarias, 1986

Valle Pintos, del A., Regulation del mercada de productas avicolas en la CEE y en Espana, Zaragoza, Departemento de economica y sociologia agrarias, 1986

Verduyn, J.J., Slachtkuikens-1984, Bedrijfseconomische beschouwingen over de slachtkuikenmesterij, Den Haag, LEI, (PR no. 8-84), 1985

Bijlagen

Bijlage 1 Verdeling bevolking Spanje naar autonome gebieden

Gebied	Aantal inwoners	Aantal inwoners/km2
Galicia	2.753.836	93
Asturias	1.127.007	106
Cantabria	510.816	96
Pais Vasco	2.134.967	294
Navarra	507.367	48
La Rioja	253.295	50
Aragon	1.213.079	25
Cataluna	5.958.208	186
Baleares	685.088	136
Castilla-Leon	2.577.105	27
Madrid	4.726.986	591
Castilla la Mancha	1.628.005	21
Valencia	3.646.765	156
Murcia	957.903	84
Extremadura	1.050.119	25
Andalucia	6.441.755	74
Canarias	1.444.626	192
Spanje	37.616.947	74

Bijlage 2 Typering verkooppunten in de voedingsmiddelendistributie

Warenhuizen:
- De twee oudste en meest bekende zijn: El corte Ingles opgericht 1953, 14 bedrijven, en Galerias Preciados S.A., opgericht 1934, 25 bedrijven.
- Sears, 3 bedrijven.
- Men beschikt over een voedingsmiddelen afdeling.
- De marges zijn 30 - 40%.
- Centraal geregelde import.

Discountwarenhuizen:
- Naar grootte: Simago (prisunic) opgericht 1960 heeft een keten van winkels en Hypermercados (18) het totale verkoopopp. is 29300 m2 (1985) er werken 8650 mensen. Er zijn 55 supermercados en 61 grotere winkels.
- Galeprix 1975 (11 bedrijven).
- Beiden hebben voedingsmiddelenafdelingen
- Marges zijn 20 - 30%.

Cash en Carry (groothandel):
- Geïntroduceerd door de vrijwillige filiaalketens waarvan de IFA de grootste is met 111 filialen, de meeste filialen zijn gevestigd in Barcelona, Valencia en Alicante. Gemiddeld vloeropp. ± 950 m2, wat vrij klein is vergeleken met de rest van Europa. Deze bedrijven ondervinden veel concurrentie van de hypermercados.
- Marges zijn 6 - 10%.
- Overige bedrijven: Vege (52 bedrijven), Centra (50), Vivo (40), Makro (4), Spar (16), Cemasce (5), Coaliment - grosmercat (14), Digsa (7).

Supermarkten:
- De eerste supermarkten werden begin jaren 50 geopend met steun van de Comision Macional de Productividad.
- Zijn verdeeld over een aantal regio's, 28% van de bedrijven is gevestigd in Barcelona of Madrid. 82% in steden met meer dan 30.000 inwoners.
- Het gemiddelde vloeropp. is 625 m2.
- Marges 12 - 18%.
- Bedrijven naar omzet: Midco Aurrera (40), Gran Union (15), Sabeco (20), Cabsa (32), Capabro (21), Establicimientos Alfaro (?), Supermercados Rubio (24), Kangoro Gdes (9).

Discountwinkels:
- Belangrijkste bedrijven: Dispreu (100), Dia S.A. (80), Iga (60), Vivo (40), Pkd-Consejores Comerciales S.A. (20).
- Ontstaan sinds 1980.
- Gericht op scherpe concurrentie, alleen in dicht bevolkte gebieden.
- Beperkt assortiment.

Consumentencoöperaties:
- De eerste consumentencoöperaties zijn net als in Nederland ontstaan aan het begin van de 20e eeuw en verspreid over het gehele land (eerste in Basken-

Bijlage 2 (vervolg)

Aankoopcoöperaties van detaillisten:
- De eerste aankoopcoöperaties ontstonden in de 50 er jaren in de omgeving van Barcelona vooral in de sector voeding zij verenigden zich in UDA (Union de Detaillistas de Alimentacion) zij omvat 65 coöperaties waarbij omgeveer 10.000 detaillisten zijn aangesloten.
- 67% van de detaillisten is aangesloten bij een aankoopcoöperatie.
- Totale omzet ca. 1 miljard gulden, voor de versvleessector vrij onbelangrijk.

Vrijwillige filiaalketens:
- Deze ketens zijn opgezet door de groothandel en fabrikanten ter reductie van de distributiekosten en voor sales promoting.
- Aan deze vrijwillige ketens is 7% van de detaillisten verbonden.
- De belangrijkste zijn: Ifa (omzet 58 mld. pts.), Vivo (55 mld. pts.), Spar (36 mld. pts.), Union Vege (34 mld. pts.), Centra (34 mld. pts.), Iga (6 mld. pts.).

De bedrijfswinkels (economatos) van de grote ondernemingen:
- Deze bedrijfswinkels nemen een speciale plaats in, in het Spaanse distributienet, ze zijn ontstaan binnen een bedrijf en zijn alleen toegankelijk van personeel van die bedrijven. Bedrijven met meer dan 500 personeelsleden mogen een winkel openen. Het zijn er tegenwoordig ruim duizend.
- Ca. 80% van de omzet bestaat uit voedingsmiddelen.
- De belangrijkste bedrijven zijn: Renfe (spoorwegen) en Ini (Madrid), Hunosa (Oviedo), Empresas Ini (Barcelona), Endidesa (Avila).

De bedrijfswinkel op vrijwillige basis:
- Vrij algemeen in Europa.
- De belangrijkste zijn: Ecojerez, Ecopuerto, Nusico, Ecovol.
- Toegang op basis van lidmaatschap.

Bron: Compilatie van CFCE (1984) Henrik Salén, Alimarket 1985.

Bijlage 3.1 Overzicht van de belangrijkste mengvoederbedrijven met een omzet van 1 miljard Pts en meer

Onderneming	Plaats	Werk-nemers	Omzet mln pts
Agropecuaria de Guissona, S.C.L.	Guissona (Lérida)	832	35.772
Grupo Nanta	Madrid	1.075	31.127
Coren	Orense	1.023	25.399
Gallina Blanca Purina, S.A.	Barcelona	530	18.800
Piensos Hens, S.A.	Barcelona	490	17.498
Saprogal, S.A.	La Coruna	550	11.247
Uteco-Navarra	Pamplona	77	10.469
Bioter-Biona, S.A.	Madrid	375	10.404
General de Piensos, S.A.	Zaragoza	84	7.367
Unión Alimentaria Sanders, S.A.	Madrid	319	6.902
Covap	Pozoblanco (Córdoba)	245	4.792
Pipensa	Dos Hermanas (Sevilla)	171	3.820
Avicu, S.A.	Guadalajara	119	3.400
Coop. Agricola Plana de Vic	Barcelona	37	3.000
Nordeste Ganadero, S.A. (NORGASA)	Astorga (León)	110	2.600
Creta. Sdad. Coop. Ltda.	Talavera de la Reina (Toledo)	68	2.481
Leridana de Piensos, S.A.	Lérida	16	2.248
Alce, S.A.	Valladolid	44	1.891
Sogana	Pontevedra	44	1.700
Sdad. Coop. Avicultores Reunidos	Silla (Valencia)	32	1.700
Piensos El Sol, S.A.	Villafranca del Penedés (Barcelona)	65	1.409
Aljasa	Alcalá la Real (Jaén)	32	1.315
Indatasa	Jaca (Huesca)	15	1.300
Colborn Dawes Ibérica, S.A.	San Fernando de Henares (Madrid)	44	1.000

Bijlage 3.2 Overzicht subsidieaanvragen (modernisering of installering van slachtinstallaties) voor de provincie Cataluna.

Onderneming	Plaats
Matadero Industrial de Lerida	Lérida
General de Confiteria, S.A.	Barcelona
Producciones Agropecuarias Fabra	Barcelona
Gregorio Sanchez Dengra	Cornelia cc
Agropecuaria de Guissona S.Coop.	Guissona (Lérida)
Miquel Gallis S.A.	Banyoles (Gerona)
Copaga	Lérida
Union Avicola de Banyoles S.A.	Serinya (Gerona)
Endulerida S.A.	Lérida
Matave S.A.	Sta. Colma Cerv. (Barcelona)
San Gayetano Sdad. Coop. LTDA	Aitona (Lérida)
Egara Avicola	Tarrasa (Barcelona)
Abatavia S.A.	Mont. Blanc (Tarragona)
Soad. Coop. LTDA Cepruco	Alguaire (Lérida)
Freixanet Planas S.A.	San Fruitose B (Barcelona)
Manip y Almacenajes Portuarios S.A.	Barcelona
Durat S.A.	Santa Oliva (Tarragona)
Jose Friguls Clariana. S.A.	Barcelona
Avespuga S.A.	Hospitalet cc (Barcelona)
Bodegas Litoral SDAP. Coop. Ltda	Hospitalet cc (Barcelona)

Bijlage 3.3 Berekening heffing

Eieren:

Gebruikte granen: Mais 60%
Gerst 30%
Haver 10%

Interventieprijzen, juli 1986 in ECU/100 kg

EG				Spanje			
Mais	17.944	60% =	10,7664	Mais	17.258	60% =	10,3548
Gerst	17.047	30% =	5,1141	Gerst	16.653	30% =	4,6959
Haver	16.399	10% =	1,6399	Haver	15.058	10% =	1,5058
		Totaal =	17,5204			Totaal =	16,5565

Verschil EG-Spanje: 0,9639 ECU/100 kg graan = 5,5%
x de verdelingscoëfficient 2,563 = 2.47 ECU/kg eieren.

Ter vergelijking wordt de sluisprijs gebruikt die geldt bij import uit een derde land:
Sluisprijs per 1.5.86 = 86,31 ECU/100 kg.
Heffing per 1.5.86 = 39,40 "
Totaal = 125,71 "

Hieruit volgt dat de heffing 1,96% zou bedragen de grens is 3%, gevolg: geen heffing.

Slachtpluimvee 70%

Gebruikte granen: Mais 80%
Gerst 20%

Interventieprijzen, juli 1986 in ECU/100 kg.

EG				Spanje			
Mais	17.944	80% =	14,3552	Mais	17.258	80% =	13,8064
Gerst	17.047	20% =	3,4094	Gerst	15.653	20% =	3,1306
		Totaal =	17,7646			Totaal =	16,9370

Verschil EG-Spanje = 0,8276 ECU/100 kg graan = 4,7%.
x de veredelingscoëfficient = 2,189 = 1,81 ECU/kg vlees (70%).

Ter vergelijking wordt de sluisprijs gebruikt die geldt bij import uit een derde land:
Sluisprijs per 1.5.86 = 107,19 ECU/100 kg
Heffing per 1.5.86 = 35,32 " "
Totaal = 142,51 " "
Hieruit volgt dat de heffing 1,27% zou bedragen de grens is 3%, gevolg: geen heffing.

Bijlage 4.1 Overzicht meest voorkomende hybride leghennenrassen in Spanje

Ras	Land van oorsprong
A) Witte leghen	
Hisex Blanca	Nederland
Shaver Starcross 288	Canada
DEKALB XL	V.S.
LSL	Duitsland
B) Bruine leghen	
Golden Comet	V.S.
Hisex Rubia	Nederland
ISA - bruin	Frankrijk
DEKALB G. Link	V.S.
Shaver Starcross	Canada
Arbor Acres Red	V.S.

Bijlage 4.2 Import en export van eieren in Spanje per maand in 1985

Land van herkomst	Jan	Febr	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
Paises Bajos	-	-	-	353	661	509	-	266	656	-	-	324
	-	-	-	5.210	5.401	4.112	-	2.047	4.077	-	-	2.492
Belgica	-	-	-	-	-	-	-	-	106	127	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	808	974	-	-
Totaal hoeveelheid	-	-	-	353	661	509	-	266	762	127	-	342
waarde	-	-	-	5.210	5.401	4.112	-	2.047	4.985	974	-	2.492

Land van bestemming	Jan	Febr	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dec
Andorra	809	586	519	284	698	1.462	411	1.130	483	881	707	1.493
	8.876	6.103	5.347	3.293	7.893	5.462	4.767	11.289	4.964	8.118	6.364	13.998
P.Y.P. Buq. extr	7	333	47	-	17	.6	4	-	4	1.3	-	58
	121	4.603	490	-	243	80	54	-	64	183	-	713
Bases his-nort	115	140	97	372	140	140	158	-	191	-	187	280
	1.945	1.911	1.337	5.262	1.889	2.034	2.634	-	3.154	-	2.591	3.535
Angola	15	5	-	18	-	-	5	.9	.04?	10	10	5
	331	99	-	346	-	-	109	143	65	170	138	94
Totaal hoeveelheid	946	1.074	689	674	862	1.603	628	1.139	693	892	904	2.169
waarde	11.275	13.121	7.583	8.902	10.171	7.593	8.551	12.206	9.171	8.470	9.093	21.499

(De kolomtellingen wijken af door afrondingsverschillen en doordat landen met minimale im/exporten niet afzonderlijk in Spaanse statistieken worden vermeld, maar wel in het totaal zijn opgenomen.)

Import in eenheden (1000)
en waarden (1000 pts.)

Bron: Maandstatistieken Ministerio de Economia y Hacienda, 1985.
Eieren code: 04.05.14.1 (vogeleieren in de schaal, vers of verduurzaamd, anders dan broedeieren).
Export van eieren code 04.05.14.1

Bijlage 5 Import en Export van pluimveevlees per maand in 1985 voor Spanje
Bron: Maandstatistieken Mininsterio de Economia y Hacienda, 1985

1. Slachtpluimvee.

Dood pluimvee, alsmede de daarvan afkomstige eetbare slachtafvallen, vers, gekoeld of bevroren. (02.02)

A) Hanen en kippen, alsmede kuikens daarvan: geplukt, ontdarmd, met kop en met poten (83%).

Import in tonnen (1985)

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Frankrijk	19	-	20	20	45	20	-	-	-	-	-	199	323
Hongarije	38	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	38
Totaal	57	-	20	20	45	20	-	-	-	-	-	199	361

Export in tonnen.

Andora	78	72	54	90	135	88	82	133	78	99	71	146	1126
Irak	4	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8
Totaal	82	72	58	90	135	88	82	133	78	99	71	146	1134

B) Hanen en kippen alsmede kuikens daarvan, geplukt, schoongemaakt, zonder kop en zonder poten, doch met hart, met lever en met spiermaag (70%).

Import in tonnen

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Frankrijk	385	481	630	797	613	169	340	1324	281	277	261	337	5875
Brazilië	-	-	-	100	-	-	-	20	13	-	140	540	813
Nederland	-	-	-	19	-	20	-	-	-	-	281	199	519
Hongarije	-	-	-	-	-	-	17	-	20	-	-	174	211
Uruguay	-	-	-	-	-	20	20	-	-	20	-	25	85
Zuid-Afrika	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28	19	47
Totaal	385	481	630	916	613	209	377	1344	314	299	710	1294	7550

Export in tonnen

Mozambique	-	-	2	-	-	2	-	2	-	-	-	2	8

Bijlage 5 (1e vervolg)

C) Hanen en kippen, alsmede kuikens daarvan, geplukt, schoongemaakt, zonder kop en zonder poten, zonder hart, zonder lever en zonder spiermaag (65%).

Import in tonnen

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Frankrijk	210	32	122	191	188	62	42	54	41	119	102	419	1574
Hongarije	-	-	302	156	-	-	-	-	-	-	-	-	458
Nederland	19	20	19	-	8	-	20	-	-	-	-	40	126
Joegoslavië	15	13	91	138	-	-	-	-	-	-	-	-	157
Denemarken	-	-	-	-	66	432	-	-	-	-	249	-	747
Brazilië	-	12	-	-	23	-	76	36	-	-	-	180	281
Totaal	244	77	534	485	285	494	138	90	41	119	351	639	3343

Export in tonnen

Irak	-	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Angola	-	-	-	7	-	-	4	-	92	9	-	-	112
Totaal	-	3	-	7	-	-	4	-	92	9	-	-	115

D) Delen van pluimvee vleugels

Import in tonnen

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Nederland	-	19	81	64	120	39	39	60	150	200	241	762	1575
Frankrijk	-	1	24	-	22	-	19	-	-	19	39	-	142
W.Duitsland	-	-	-	-	20	-	-	40	80	40	39	153	372
Engeland	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19	-	88	107
Italië	-	-	-	-	-	16	-	-	-	19	-	-	35
België	-	-	-	-	39	-	-	-	-	-	-	-	39
Brazilië	-	12	-	-	1	-	-	36	-	11	2	2	64
Totaal	-	32	105	64	202	55	58	136	230	308	321	1005	2334

Export gem. 0,1 ton/maand bestemming Andorra

Bijlage 5 (2e vervolg)

E) Dijen en delen daarvan

Import in tonnen

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Brazilië	402	435	590	567	496	190	801	1055	516	625	764	1785	8199
V.S.	275	217	115	-	-	-	91	-	78	-	-	-	776
Frankrijk	5	58	44	86	14	-	23	30	20	40	20	20	360
Nederland	22	-	65	21	3	-	22	-	-	3	-	-	136
Argentinië	-	-	-	-	-	-	-	-	41	-	-	-	41
Hongarije	39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39
Italië	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
Guinea	-	-	-	-	-	-	-	17	-	-	-	-	17
Totaal	762	710	814	674	486	190	937	1102	655	668	784	1805	9587

Export in tonnen	Totaal
Zwitserland	8
Senegal	6
Andorra	11
Totaal	25

F) Borsten en delen daarvan

Import in tonnen

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Brazilië	40	70	53	63	111	49	86	70	27	5	16	87	687
Frankrijk	-	3	16	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19
Nederland	-	-	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	10
Zuid-Afrika	13	-	-	-	13	11	-	13	13	-	-	-	63
Totaal	55	73	69	65	134	60	86	83	40	5	16	87	779

Bijlage 5 (3e vervolg)

G) Slachtafvallen

Import

Land	Jan	Feb	Mrt	Apr	Mei	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dec	Totaal
Nederland	-	4,3	2	4	4	-	8	3	-	2	5	24	56,3
Denemarken	1	-	-	-	-	-	-	-	6	-	-	-	7
Brazilië	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14	-	-	14
Totaal	1	4,3	2	4	4	-	8	3	6	16	5	24	77,3

Export

Frankrijk	21	22	-	10	11	12	-	26	41	18	19	20	200