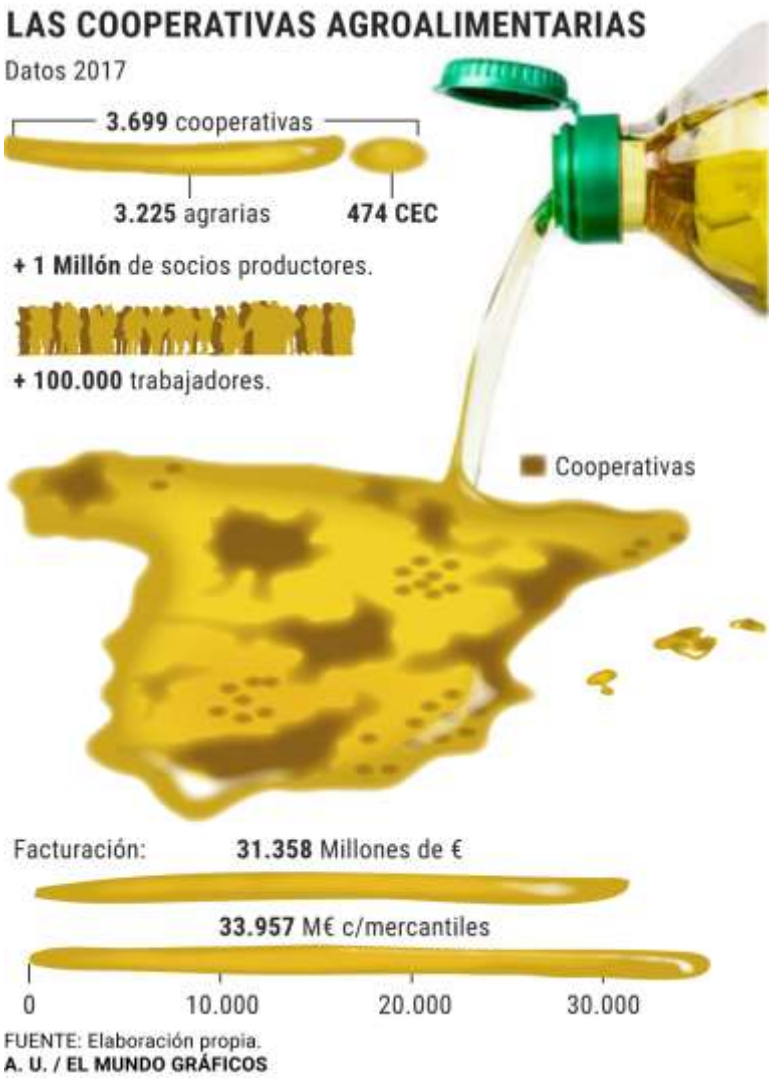
Het Spaanse platteland kijkt naar de grote coöperaties in Nederland om de prijscrisis op te lossen

Een opvallende statistiek: gemiddeld hebben vier Nederlandse coöperaties (groep bedrijven die samen een product verkopen) dezelfde omzet van ongeveer 3.500 Spaanse coöperaties tesamen. Ook kan men geen enkel Spaans agri-busness bedrijf vinden in de top 50 van Europa. De reden hiervoor is dat Spanje honderden kleine dorpjes bevat met landbouwers die autonoom hun eigen voedingsproducten produceren. Het probleem is dat, in vergelijking met andere EU-landen, de sector zo versnipperd is over al deze dorpen dat deze doorheen de jaren veel te kleinschalig zijn gebleven. Spaanse landbouwers passen elk hun eigen prijs toe voor de verkoop van olijf-olie en er wordt niet samen gewerkt om samen te verkopen en de kosten te delen, wat nefast is voor hun omzet, en dus groei. Agustín Herrero, van Cooperativas Agroalimentarias, trekt aan de alarmbel en riep recent op om zich op de markt te begeven via grote coöperaties, in plaats van afzonderlijk te werken. In Spanje zijn er momenteel meer dan 3.500 van zulke coöperaties. Ook spreekt hij van een gebrek aan steun vanuit de overheid, nationaal of regionaal.



Tegenover deze Spaanse versnippering staat bijvoorbeeld Nederland, een land dat voor de meeste geraadpleegde bronnen een voorbeeld is van organisatie op het platteland. Er zijn weinig coöperaties, maar ze zijn wel groot. Zo vallen Arla en Friesland Campina op als een van de grootste in Europa. Nederland heeft slechts twee vleescoöperatieven die verkopen aan de rest van de keten (winkels, verwerkende industrie, groothandel, handel...) en zij zijn degenen die de prijzen

bepalen die de rest moet betalen. Denemarken en Zweden zijn ook voorbeelden. Als er in Spanje 3.500 coöperatieven zijn, dan zijn dat er in Denemarken 28. De gemiddelde omzet van een coöperatieve in Spanje is 7 miljoen euro, terwijl die in deze landen tussen de 300 en 400 miljoen euro bedraagt. Landen met een paar overkoepelende coöperatieven blijken op termijn ook betere prijzen te kunnen verkrijgen.

MODELO COOPERATIVAS: NÓRDICO, CENTROEUROPEO Y MEDITERRÁNEO

En Miles de €

Modelos cooperativos	Países	Fac. Coop. Miles €	Índice 100	Fac. Socio Miles €	Índice 100
Modelo Nórdico	Dinamarca	**1.346,13**	100,00	**231**	73,10
	Holanda	**1.026,36**	76,25	**316**	100,00
	Suecia	**370,59**	27,53	**42**	13,29
	Finlandia	**277,08**	20,58	**62**	19,62
	Irlanda	**125,25**	9,30	**63**	19,94
Modelo Centro Europeo	Francia	**19,14**	1,42	**116**	36,71
	Alemania	**11,26**	0,84	**16**	5,06
	Bélgica	**7,75**	0,58	**42**	13,29
Modelo Medite-rráneo	Italia	**5,27**	0,,39	**35**	11,08
	España	**4,20**	0,31	**17**	5,38
	Grecia	**0,16**	0,01	**1**	0,32
	Media UE	**10,90**	0,81	**39**	12,34

	Países	Empleo Coop. Nº trabajad.	Índice 100	Fac./trab. Miles €	Índice 100
Modelo Nórdico	Dinamarca	**2.500**	100,00	**0,54**	71,05
	Holanda	**1.355**	54,20	**0,76**	100,00
	Suecia	**882**	35,28	**0,42**	55,26
	Finlandia	**942**	37,68	**0,29**	38,16
	Irlanda	**354**	14,16	-	-
Modelo Centro Europeo	Francia	**43**	1,72	**0,45**	59,21
	Alemania	**37**	1,48	**0,31**	40,79
	Bélgica	**56**	2,24	**0,14**	18,42
Modelo Medite-rráneo	Italia	**17**	0,68	**0,32**	42,11
	España	**23**	0,92	**0,19**	25,00
	Grecia	**4**	0,16	**0,04**	5,26
	Media UE	**30**	1,20	**0,37**	48,68

FUENTE: Elaboración propia.
A. U. / EL MUNDO GRÁFICOS

Het feit dat er geen Spaanse coöperaties in de top 50 van Europa zitten, ondanks het feit dat het de grootste olijf-olieproducent ter wereld is, is al veelzeggend. Het zou dus ideaal zijn om grote groepen te creeëren die kunnen onderhandelen over de prijs. Er zijn vijf bedrijven in de wereld die alle olijf-olie ter wereld kopen. Als er vijf kopen en duizenden verkopen, is het duidelijk wie het voordeel heeft. Als alle olijf-oliecoöperaties in Spanje zich bij elkaar zouden voegen, zouden ze 30% van de wereldproductie hebben, en zouden ze de overhand hebben en de marktrichtsnoeren en de prijzen bepalen.

Ook vanuit de hoek met distributiecentra klinkt het dat er een structureel probleem is op het platteland, waaraan landbouwers zelf weinig aan kunnen veranderen. Zowel Aces als Asedas, dat 70% van de voedseldistributie groepeert, of Anged, de nationale vereniging van grote distributiebedrijven, geloven dat integratie van het aanbod een oplossing is en wijzen ook de noordelijkere Europese landen als voorbeeld aan. "De distributie is de eerste die geïnteresseerd is in het helpen van het Spaanse platteland om zijn zakelijke dimensie te verbeteren en zijn productie te richten op de consumenten van vandaag", wijst Anged, die bedrijven als Carrefour of Auchan vertegenwoordigt.

"Een strategie van integratie van de landbouwactiviteit stelt ons in staat de kosten te verlagen en de rentabiliteit van de landbouwers op twee manieren te

verbeteren: door in te spelen op de productiekosten via gezamenlijke aankopen van brandstof, fytosanitaire producten, meststoffen, machines, enz. en, anderzijds, door deel te nemen aan de verwerkings- en marketingprocessen van de producten", wijst Aurelio del Pino, voorzitter van Aces, de vereniging van Spaanse supermarktketens, op de noodzaak om de kosten te verlagen en de rentabiliteit te verbeteren. Daarbij komt het probleem dat de olijf-olieboeren in kwestie lokaal vaak hetzelfde aanzien heeft als de burgemeester, en niet aan macht wil inboeten ten aanzien van andere actoren ten lande.

Desondanks wordt niet alles in Spanje ‘slecht’ gedaan. Aecoc, de vereniging van fabrikanten en massamarktbedrijven, is van mening dat "in de afgelopen decennia ook coöperaties zich hebben getransformeerd om beter te kunnen inspelen op de uitdagingen van de nieuwe economie". Ze geven het voorbeeld van tweedelijns (grotere) coöperaties zoals Anecoop of Unica Group die duizenden producenten samenbrengen. "Dit zijn voorbeelden die aantonen dat bedrijven in omvang moeten toenemen, vooral in een geglobaliseerde economie waar de concurrentie om bepaalde markten te veroveren zeer groot is, vooral in sectoren als de exportsector van groenten en fruit.

Bron: ‘El campo español mira a las grandes cooperativas de Países Bajos para solucionar su crisis de precios’, El Mundo, 9 februari 2020