

## **INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN C-0334/11 AVIAGEN/ROSS BREEDERS**

---

### **I. ANTECEDENTES**

- (1) Con fecha 21 de febrero de 2011 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de la Competencia (CNC), notificación relativa a la adquisición por parte de AVIAGEN LIMITED (AVIAGEN) del control exclusivo de ROSS BREEDERS PENINSULAR, S.A.
- (2) Dicha notificación ha sido realizada por AVIAGEN según lo establecido en el artículo 9 de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia por superar el umbral establecido en el artículo 8.1 a). A esta operación le es de aplicación lo previsto en el Real Decreto 261/2008 de 22 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento de Defensa de la Competencia.
- (3) El artículo 57.2.c) de la Ley 15/2007 establece que el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia dictará resolución en primera fase en la que podrá acordar iniciar la segunda fase del procedimiento, cuando considere que la concentración puede obstaculizar el mantenimiento de la competencia efectiva en todo o parte del mercado nacional.
- (4) Asimismo, el artículo 38.2 de la Ley 15/2007 añade: "El transcurso del plazo máximo establecido en el artículo 36.2.a) de esta Ley para la resolución en primera fase de control de concentraciones determinará la estimación de la correspondiente solicitud por silencio administrativo, salvo en los casos previstos en los artículos 9.5, 55.5 y 57.2.d) de la presente Ley".
- (5) De acuerdo con lo anterior, la fecha límite para acordar iniciar la segunda fase del procedimiento es el **21 de marzo de 2011**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

### **II. NATURALEZA DE LA OPERACIÓN**

- (6) La operación notificada consiste en la adquisición por parte de AVIAGEN LIMITED (AVIAGEN) del control exclusivo de ROSS BREEDERS PENINSULAR, S.A.(ROSS BREEDERS).
- (7) La adquirente detenta, en la actualidad, el [40-50]<sup>1</sup>% de las participaciones de ROSS BREEDERS y con la operación adquirirá el restante [50-60]%. Esta participación está dividida entre cinco accionistas (todos ellos personas físicas) y en la actualidad, ninguno de ellos ejerce el control sobre la compañía.
- (8) La operación se ha formalizado mediante un Contrato de Compraventa firmado el 16 de febrero de 2011.
- (9) El cierre de la operación está supeditado a la autorización de la operación por parte de las autoridades de competencia de España y Portugal.

---

<sup>1</sup> Se indican entre corchetes aquellos datos cuyo contenido exacto ha sido declarado confidencial.

### III. **APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA**

- (10) De acuerdo con la notificante, la operación no entra en el ámbito de aplicación del Reglamento (CE) nº 139/2004 del Consejo, de 20 de enero, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (11) La operación notificada cumple, sin embargo, los requisitos previstos por la Ley 15/2007 para su notificación, al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma.

### IV. **EMPRESAS PARTICIPES**

#### IV.1. **AVIAGEN LIMITED (AVIAGEN)**

- (12) AVIAGEN es una empresa activa en el sector de la avicultura y, en particular, en la cría de aves de corral.
- (13) La actividad principal de AVIAGEN es el cuidado de razas puras de aves de élite con características genéticas especiales. Con posterioridad, éstas son multiplicadas y cruzadas entre sí con el fin de obtener híbridos para la venta. AVIAGEN tiene una extensa red de distribuidores, con clientes repartidos por todo el mundo.
- (14) AVIAGEN fue adquirida por el Grupo ERICH WESJOHANN GROUP (EW) en abril de 2005. El Grupo EW, con sede en Alemania, está formado por una gran variedad de empresas cuyas actividades incluyen desde aquéllas relacionadas con la salud humana y animal, a la cría de aves para la producción de huevos así como la elaboración de alimentos.
- (15) La facturación del Grupo EW en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DEL GRUPO EW EN 2009/10*		
(millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[>250]	[<60]

Fuente: Notificación.\* Del 1 de julio de 2009 al 30 junio 2010

#### IV.2 **ROSS BREEDERS PENINSULAR, S.A. (ROSS BREEDERS)**

- (16) ROSS BREEDERS es una empresa de pequeño tamaño, con sede en la provincia de Barcelona, que actúa de distribuidor de AVIAGEN en España, Portugal y Marruecos.
- (17) ROSS BREEDERS es una empresa activa en el sector de la cría de aves, en particular, en la producción y suministro de pollos reproductores de tipo "broiler".

- (18) Posee 3 plantas incubadoras de huevos (localizadas en Alcalá de Henares, Madrid y Dueñas-Palencia) y 9 granjas en España (provincias de Guadalajara, Palencia y Valladolid).
- (19) El notificante indica que ROSS BREEDERS está participada en la actualidad por cinco personas físicas (vendedores) y por AVIAGEN [40-50]% no estando controlada por ninguno de ellos.
- (20) La facturación de ROSS BREEDERS en el último ejercicio económico, conforme al Art. 5 del R.D. 261/2008 es, según la notificante, la siguiente:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE ROSS BREEDERS EN 2009 (millones euros)		
MUNDIAL	UE	ESPAÑA
[<2500]	[<250]	[<60]

Fuente: Notificación.

## V. MERCADOS RELEVANTES

### V.1. Mercado de producto

- (21) La operación se enmarca en el sector de la avicultura y, en particular, en la cría de aves de corral.
- (22) Según el precedente del extinto TDC C-63/01 NUTRECO/AGROVIC, dentro de la denominada avicultura se diferencia la avicultura “de puesta” de la avicultura “de carne”. En la primera el objeto es la producción de huevos de ave para consumo humano directo, esto es, huevos sin fecundar. En la segunda se trata de producir aves para comercializar su carne, pudiendo distinguir diferentes fases. El proceso de producción comienza por las denominadas “bisabuelas”, que son las aves seleccionadas genéticamente para obtener líneas puras o estirpes ponedoras. Esta actividad está prácticamente monopolizada por un reducido número de empresas, situadas fundamentalmente en Gran Bretaña y EEUU (líneas genéticas Ross y Cobb). Estas empresas desarrollan en los demás países la infraestructura necesaria para criar a las denominadas “abuelas”, que previamente han sido importadas de sus centros productores.
- (23) El interés comercial está en obtener óptimas selecciones genéticas para conseguir de ellas buenas aves reproductoras o “madres”, siendo el objeto de estas últimas ser las ponedoras de huevos, que tras el proceso de incubación originan los denominados “pollitos de un día”. Estos últimos, tras el proceso de cebado se convierten en los denominados pollos para carne (“broiler”).
- (24) Las madres, también denominadas “Reproductoras Pesadas”, es lo que adquieren las empresas productoras de carne de pollo, ya que ni las abuelas ni las bisabuelas son objeto de compra-venta, salvo algún caso marginal en las abuelas.
- (25) Los pollos “broiler” son criados bajo unas estrictas pautas de control. Deben seguir una dieta especial alta en proteínas suministrada mediante un sistema automático de alimentación. Esta dieta se combina con unas condiciones ambientales de luz artificial, con el fin de estimular el crecimiento de las aves, y que consigan el peso

deseado en un periodo de 4 a 8 semanas, dependiendo del peso solicitado por la planta procesadora de la carne de pollo. Después de que la carne haya sido procesada, el ave –fresca o congelada- es suministrada a tiendas y supermercados.

- (26) En el mencionado caso el extinto TDC distinguió los siguientes mercados en las primeras fases del ciclo de producción: (i) mercado de producción y venta de aves de selección genética, (ii) mercados de producción y venta de aves “madres” o reproductoras, (iii) mercado de producción y venta de huevos de incubación, (iv) el mercado de la producción y venta de “pollito de un día”, (v) el mercado de la venta de pollos vivos “broiler”.
- (27) La adquirente AVIAGEN está presente en la producción y comercialización de aves “bisabuelas”, “abuelas” y “madres” a través de distribuidores en todo el mundo, tanto en la forma de pollos de un día como en forma de huevo para su cría posterior.
- (28) En España, suministra a su único distribuidor ROSS BREEDERS aves “abuelas” de un día. ROSS BREEDERS cría estas aves suministradas por AVIAGEN obteniendo aves “madres” o reproductoras que vende a clientes en España, Portugal y Marruecos.
- (29) En consecuencia, AVIAGEN y ROSS BREEDERS operan en diferentes niveles de la cadena de suministro de carne de pollo en España, situándose el primero en el mercado de producción y venta de aves de selección genética y el segundo en el mercado de producción y venta de aves “madres” o reproductoras.

## **V.2 Mercado geográfico**

- (30) El suministro de material para cría y reproducción se caracteriza por la presencia de un reducido número de empresas multinacionales que operan con patentes genéticas en la producción y selección de animales para reproducción.
- (31) Los productos de AVIAGEN se suministran mundialmente a través de una red de distribuidores, lo que parece indicar que el mercado de producción y venta de aves de selección genética es de carácter internacional.
- (32) En el caso de ROSS BREEDERS y de su competidor en España COBB, sus productos se venden además de en España, en Portugal y Marruecos.
- (33) Si bien la producción y distribución de pollos tipo “broiler” en la UE está sujeta a una estricta normativa sanitaria y de seguridad, ésta es común a todos los Estados miembros. No así ocurre en otros mercados vecinos como Marruecos, donde los pollos “broiler” deben cumplir con unas normativas muy diferentes a las establecidas en la UE.
- (34) Así, el notificante considera que el mercado geográfico afectado podría corresponder al EEE.

## VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

### VI. 1. Estructura de la oferta

- (35) Las cuotas facilitadas por el notificante en valor y volumen de ROSS BREEDERS en el mercado de aves reproductoras en España han sido en 2009/10 las siguientes:

MERCADO ESPAÑOL DE AVES REPRODUCTORAS (VALOR)		
2009 (*)		
	Euros	%
<b>ROSS BREEDERS</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
COBB	[...]	[30-40]
HUBBARD	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) 1/7/2009 al 30/6/2010

MERCADO ESPAÑOL DE AVES REPRODUCTORAS (VOLUMEN)		
1 unidad aves reproductoras= 1.000 aves	2009 (*)	
	Unidades	%
<b>ROSS BREEDERS</b>	[...]	<b>[60-70]</b>
COBB	[...]	[30-40]
HUBBARD	[...]	[0-10]
<b>TOTAL</b>	<b>[...]</b>	<b>100</b>

Fuente: Estimación notificante. (\*) 1/7/2009 al 30/6/2010

- (36) AVIAGEN está presente en la producción de aves “bisabuelas” para obtener aves “abuelas” que comercializa a través de sus distribuidores ROSS BREEDERS (España), MOY PARK (Irlanda del norte) y SUOMEN BROILER OY (Finlandia).
- (37) Igualmente, AVIAGEN opera en la UE como productor y distribuidor (entre otros a través de ROSS BREEDERS) de aves “reproductoras” con una cuota aproximada del [40-50]%. Sus competidores son COBB ([10-20]%), HUBBARD ([10-20]%), MOY PARK ([0-10]%) y SUOMEN BROILER ([0-10]%), estos últimos sus distribuidores en Irlanda y Finlandia.

### VI.2. Estructura de la demanda, precios y distribución

- (38) La demanda de pollos “broiler” está directamente afectada por la oferta y la demanda de carne de pollo por la industria.

- (39) Existen diferencias genéticas dentro de los distintos tipos de aves ofrecidos por cada uno de los principales proveedores, así como entre las líneas de productos comercializadas por cada uno de ellos. Los distintos productos muestran diferentes características del ave tales como la tasa de crecimiento, la resistencia a enfermedades o la cantidad de carne que puede ser procesada. Así, dependiendo de las necesidades y del destino final de la carne, cada cliente optará por un tipo de ave u otro con distintas características genéticas.
- (40) Los clientes de ROSS BREEDERS son empresas, algunas importantes, como [...], etc.
- (41) El precio medio al que ROSS BREEDERS vende aves reproductoras a sus clientes fue de [...] Euros en 2010 (el precio medio fue de [...] euros en 2009 y [...] euros en 2008). El notificante estima que los precios de los competidores es similar.
- (42) ROSS BREEDERS distribuye sus productos de forma directa a sus clientes, con camiones de su propiedad que entregan en el domicilio del cliente.

### **VI.3 Competencia potencial - Barreras a la entrada**

- (43) Los competidores de ROSS BREEDERS se encuentran verticalmente integrados. Así, en el caso de la empresa COBB, ésta recibe aves “abuelas” desde su matriz en el Reino Unido y la empresa HUBBARD vende en España a través de importaciones desde Holanda y Francia procedentes de su propia empresa.
- (44) No existen especiales barreras a la entrada a este mercado, las importaciones son fáciles ya que las aves son una mercancía de fácil transporte por aire y únicamente el país exportador tiene que cumplir con todos los requisitos legales sanitarios.
- (45) En relación a la tecnología, equipamiento y “know-how” requerido para producir y distribuir aves reproductoras, las barreras no son significativas.
- (46) La cría de pollos “broiler” no dispone de la protección de una patente, si bien cada tipo de ave presenta unas determinadas características genéticas que han sido desarrolladas a lo largo de los años por las empresas de cría primaria, como AVIAGEN.
- (47) Las actividades de I+D son consideradas clave para las empresas dedicadas a la cría primaria como es el caso de AVIAGEN y sus competidores COBB y HUBBARD. Las empresas buscan constantemente la mejora con una madurez más rápida de las aves, una mayor resistencia a las enfermedades, mayor obtención de carne para consumo humano por ave o cualquier otra característica solicitada por los mercados en los que se demanda el producto.
- (48) En cambio, la I+D no es una actividad tan significativa en la siguiente etapa de suministro como es el caso para ROSS BREEDERS.

## **VII. VALORACIÓN DE LA OPERACIÓN.**

- (49) La operación supone la adquisición por parte de AVIAGEN LIMITED del control exclusivo de su distribuidor en España, ROSS BREEDERS. En la actualidad ya

detenta el [40-50]% de su capital, si bien dicha participación no le otorga control conjunto ni exclusivo sobre ROSS BREEDERS.

- (50) La presente operación se enmarca en el sector de la avicultura y, en particular, en la cría de aves de corral. El ámbito geográfico de competencia para estos productos es de carácter transnacional, pudiendo corresponder al ámbito de la UE, si bien la operación sólo afectará a España, Portugal y Marruecos, países donde actúa ROSS BREEDERS y su principal competidor, COBB, así como los clientes de ROSS BREEDERS.
- (51) La operación no produce solapamiento horizontal pero sí vertical de actividades entre las partes ya que el grupo adquirente AVIAGEN suministra aves abuelas a su distribuidor ROSS BREEDERS para que éste opere en el mercado posterior de producción y venta de aves “madres” o reproductoras.
- (52) Si bien la operación no supone el paso de control conjunto a exclusivo debido a que ROSS BREEDERS no está controlado por ninguna de las personas físicas y AVIAGEN que la participan, en España la operación no producirá cambio significativos ya que ROSS BREEDERS es el único cliente de AVIAGEN y por tanto la operación no supone un cierre de mercado para otros criadores de aves “madres” o reproductoras.
- (53) La integración vertical resultante de la operación tampoco supone un cierre de mercado para los competidores de AVIAGEN en la medida en que ROSS BREEDERS cría exclusivamente aves de AVIAGEN. Adicionalmente, los competidores de ROSS BREEDERS, COBB y HUBBARD, ya están integrados verticalmente en todas las etapas de la cadena de producción de pollo tipo “broiler”, de forma que la estructura de la entidad resultante es claramente replicable por otros competidores en estos mercados.
- (54) La demanda de aves reproductoras está directamente afectada por la oferta y demanda de la industria de la carne de pollo. ROSS BREEDERS cuenta con clientes importantes con elevado poder de negociación tales como el [...].
- (55) A la luz de las consideraciones anteriores, no cabe esperar que la operación suponga una amenaza para la competencia efectiva en el mercado afectado, por lo que se considera que la operación es susceptible de ser **aprobada en primera fase sin condiciones**.

## **VIII. PROPUESTA**

En atención a todo lo anterior y en virtud del artículo 57.1 de la Ley 15/2007, de 3 de julio de Defensa de la Competencia se propone **autorizar la concentración**, en aplicación del artículo 57.2.a) de la Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia.