

INFORME Y PROPUESTA DE RESOLUCIÓN

EXPEDIENTE C/1241/21 GLG/ELD/NOVOGEN/VERBEEK

I. ANTECEDENTES

- (1) Con fecha 18 de octubre de 2021 ha tenido entrada en la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (en adelante, CNMC), notificación de la operación de concentración consistente en la adquisición de control exclusivo, por parte de GLOBAL LAYER GENETICS GmbH¹ (en adelante, GLG) y EUROPEAN LAYER DISTRIBUTION GmbH² (en adelante, ELD), ambas filiales al 100% de EW GROUP GmbH (en adelante, EW), de NOVOGEN SAS y NOVOGEN DO BRASIL AVICULTURA LTDA (en adelante, NOVOGEN), y de VERBEEK'S PLUIMVEE BEHEER BV (en adelante, VERBEEK).
- (2) La operación se articula en virtud de un Memorando de Entendimiento (MOU por sus siglas en inglés) celebrado el 30 de julio de 2021 y a través de dos Contratos de Compraventa³, por los que EW adquirirá un 98,97% del capital social de Novogen SAS y un 5% del capital social de Novogen do Brasil Avicultura LTDA, así como una participación del 100% en el capital social de Verbeek's Pluimvee Beheer BV (en adelante, la Oferta o la Operación).
- (3) Con fechas 21 y 22 de octubre y 8 de noviembre de 2021, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.5 de la LDC, esta Dirección de Competencia requirió determinada información a la Notificante, necesaria para la valoración de la operación. Dichos requerimientos suspendieron el plazo máximo para resolver los procedimientos, según lo establecido en el artículo 37.2b de la LDC. Las respuestas a los citados requerimientos tuvieron entrada el 25 de octubre y el 2 y 12 de noviembre de 2021.
- (4) Con fecha 22 de octubre 3, 12 y 15 de noviembre de 2021, se requirió en virtud de lo dispuesto en los artículos 39.1 y 55.6 de la LDC determinada información a terceros operadores⁴, necesaria para la valoración de la operación. Las respuestas a los citados requerimientos tuvieron entrada entre el 23 de octubre y el 30 de noviembre de 2021.
- (5) La fecha límite para acordar el inicio de la segunda fase del procedimiento es el **28 de diciembre de 2021**, inclusive. Transcurrida dicha fecha, la operación notificada se considerará tácitamente autorizada.

¹ Global Layer Genetics es una empresa de reciente creación en la estructura societaria del Grupo EW, constituida en agosto de 2020. [CONFIDENCIAL]. GLG tiene una función de coordinación general para todas las actividades de selección de gallinas ponedoras dentro del Grupo EW.

² European Layer Distribution [CONFIDENCIAL]. ELD tiene una función de coordinación global de todas las actividades de distribución/reproducción dentro del grupo.

³ Uno correspondiente a NOVOGEN y otro a VERBEEK, ambos firmados el 14 de octubre de 2021

⁴ Los requerimientos de información del test de mercado han sido enviados a 2 competidores del mercado de aves reproductoras, a 5 competidores del mercado de pollitos de un día y a 8 clientes del mercado de pollitos de un día. Cabe destacar que los 5 competidores en el mercado de pollitos de un día (mercado aguas abajo) son a su vez clientes del mercado de aves reproductoras (mercado aguas arriba).

II. APLICABILIDAD DE LA LEY 15/2007 DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA

- (6) La operación notificada es una concentración económica en el sentido del artículo 7.1.b) de la LDC.
- (7) La operación no es de dimensión comunitaria, ya que no alcanza los umbrales establecidos en los apartados 2 y 3 del artículo 1 del Reglamento (CE) n°139/2004 del Consejo, de 20 de enero de 2004, sobre el control de las concentraciones entre empresas.
- (8) La operación notificada cumple los requisitos previstos por la LDC al superarse el umbral establecido en el artículo 8.1.a) de la misma, así como los requisitos previstos el artículo 56.1.a) de la mencionada norma.

III. RESTRICCIONES ACCESORIAS

- (9) La operación de concentración que ha dado lugar al expediente de referencia se articula mediante dos Contratos de compraventa (Contratos). En virtud de los Contratos, firmados el 14 de octubre de 2021, EW adquiere el control exclusivo de NOVOGEN y VERBEEK, respectivamente. Dichos Contratos prevén restricciones accesorias de: i) no captación; y ii) no competencia (secciones 11.2.1. y 11.2.2., respectivamente).

III.1. CLÁUSULA DE NO CAPTACIÓN

- (10) De conformidad con la Cláusula 11.2.1.a) de ambos Contratos de Compraventa, se prevé que el Vendedor (en este caso, el Grupo Grimaud para NOVOGEN y Ovogenesis para VERBEEK) se compromete a no solicitar, directa o indirectamente, a ningún directivo clave que abandone su puesto en EW o en NOVOGEN/VERBEEK para trabajar para el vendedor o para cualquiera de sus filiales durante un periodo de [>2 años]. Dicha limitación permanecerá en vigor durante el mencionado periodo a menos que EW conceda permiso explícitamente por escrito.
- (11) Del mismo modo, y de acuerdo con lo expuesto en la Cláusula 11.2.1.b) de ambos Contratos de Compraventa, durante el periodo de [>2 años] tras la fecha de cierre el Vendedor o cualquiera de sus filiales no podrá aproximarse activamente a ningún cliente, salvo autorización expresa por escrito de EW, para ofrecerles alguno de los Productos.⁵

III.2. CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA⁶

- (12) De acuerdo con lo establecido en la cláusula 11.2.2. de ambos Contratos de Compraventa, el Vendedor se compromete a no iniciar, desarrollar o dedicarse, directa o indirectamente, a ningún negocio que compita con el de NOVOGEN/VERBEEK en los países donde NOVOGEN/VERBEEK

⁵ Aves domésticas, huevos y otros productos relacionados que sean criados, generados, importados, comercializados, vendidos, arrendados o distribuidos por NOVOGEN o VERBEEK.

⁶ Considerada de la misma manera que una cláusula inhibitoria de la competencia, de acuerdo con lo expuesto en el párrafo 26 de la Comunicación 2005/C 56/03.

desarrollan su negocio a fecha del cierre de la Transacción durante un periodo de [>2 años].

III.3. VALORACIÓN

- (13) Teniendo en consideración la legislación, así como la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que el contenido⁷ de la cláusula de **no competencia** (Cláusulas 11.2.2 de ambos Contratos de Compraventa) se circunscribe a lo dispuesto en la citada Comunicación; mientras que su duración en todo lo que exceda los dos (2) años, sí se considera que va más allá de lo recogido en la citada Comunicación⁸, por lo que no tiene la consideración de necesaria ni accesoria a la operación, quedando sujeta, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.
- (14) Por su parte, la cláusula de **no captación** (Cláusulas 11.2.1 letras a y b de ambos Contratos de Compraventa), si bien su contenido se circunscribe a lo dispuesto en la Comunicación, su duración, en todo lo que exceda los dos (2) años de duración se considera que va más allá de lo recogido en la citada Comunicación, por lo que no tiene la consideración de necesaria ni accesoria a la operación, quedando sujeta, por tanto, a la normativa sobre acuerdos entre empresas.

IV. EMPRESAS PARTICIPES

- (15) **EW**, a través de sus filiales, está presente en el sector de la reproducción avícola (incluyendo la genética, así como la selección de “broilers”⁹, gallinas ponedoras¹⁰ y pavos) y de la genética y selección de peces (salmón, tilapia, y trucha arcoíris). Además, EW está presente en los sectores de los: (i) aditivos alimentarios, vacunas agrícolas, y diagnósticos; (ii) huevos libres de patógenos específicos (huevos SPF) y huevos para producción de vacunas; y el (iii) procesado de cereales, procesado de huevos, producción y comercio de setas.
- (16) Las empresas relevantes a efectos de esta transacción operan en los diferentes niveles de la cadena de valor del sector de la avicultura de puesta (genética para multiplicación de gallinas ponedoras y reproducción¹¹/incubación/distribución).¹²

⁷ Según confirma la notificante su ámbito geográfico se circunscribe a aquellos países donde las empresas adquiridas desarrollan sus actividades.

⁸ De acuerdo con el párrafo 20 de la Comunicación: “Las cláusulas inhibitorias de la competencia están justificadas durante un máximo de tres años cuando la cesión de la empresa incluye la transferencia de la clientela fidelizada como fondo de comercio y conocimientos técnicos. Cuando sólo se incluye el fondo de comercio, están justificadas por periodos de hasta dos años.

⁹ “Broiler” o “pollo de engorde” es el término utilizado para todas las aves criadas y mantenidas para la producción de carne.

¹⁰ Las gallinas ponedoras son aves de corral criadas y mantenidas para la producción de huevos para el consumo humano.

¹¹ También referida como “multiplicación”.

¹² Nótese que cualquier referencia al término “distribuidores” no debe entenderse como referida a un mero

- (17) Según la Notificante, su volumen de negocios en el ejercicio de 2020, conforme al artículo 5 del Reglamento de Defensa de la Competencia (RDC), aprobado por el Real Decreto 261/2008, fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE EW (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<5.000]	[>250]	[>60]

Fuente: Notificación

- (18) **NOVOGEN** es una empresa especializada en la genética de gallinas ponedoras (selección de líneas puras con características genéticas específicas –bisabuelas y abuelas–) para producir reproductoras “de puesta” (aves reproductoras o “madres) las cuales vende a empresas reproductoras/incubadoras/distribuidoras.
- (19) Según la Notificante, el volumen de negocios de la compañía objetivo en a escala mundial, comunitaria y nacional en 2020, conforme al artículo 5 del RDC fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE NOVOGEN (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

- (20) **VERBEEK** opera en el mercado de la reproducción/incubación/distribución, comprando poblaciones de gallinas reproductoras de las empresas de selección y vendiendo poblaciones de gallinas ponedoras a productores de huevos para el consumo humano en forma de pollitos de un día¹³, huevos incubables¹⁴ o “pollitas recriadas”.¹⁵
- (21) **VERBEEK** reproduce y distribuye los productos procedentes de **NOVOGEN**, es decir, compra aves reproductoras de **NOVOGEN**¹⁶. No obstante, desde 2021, **VERBEEK** no operará más en el mercado español ya que, en diciembre de 2020, **NOVOGEN** nombró a Agotzaina, como su reproductor/incubadora/distribuidor exclusivo para España y Portugal.

intermediario. De hecho, las entidades referidas como “distribuidores” en esta industria son empresas “procesadoras” que se encargan de procesar la materia prima que adquieren del mercado ascendente (aves reproductoras) y de desarrollar un nuevo producto (pollitos de un día) tras añadir un valor significativo, conocimientos (know-how) y capacidad de gestión de los procesos de cría, reproducción, etc.

¹³ Los pollitos de un día son pollitos de hasta 72 horas de edad.

¹⁴ Los huevos incubables son huevos fértiles de gallina que pueden producir pollitos de un día.

¹⁵ Pollita es el término referido a las gallinas jóvenes (de 18 semanas de edad).

¹⁶ Los reproductores/incubadoras/distribuidores como **VERBEEK** compran aves reproductoras o “madres” de empresas de selección como **NOVOGEN**, recrían estas aves reproductoras durante 17-18 semanas hasta que alcanzan la madurez reproductiva y las mantienen durante otras 50-60 semanas más durante las cuales producen huevos incubables (huevos fértiles). Estos huevos incubables son entonces incubados en incubadoras hasta que se convierten en pollitos de un día. Los pollitos de un día son entonces vendidos a productores de huevos para el consumo o a empresas de recria.

- (22) Según la Notificante, el volumen de negocios de la compañía objetivo en a escala mundial, comunitaria y nacional en 2020, conforme al artículo 5 del RDC fue de:

VOLUMEN DE NEGOCIOS DE VERBEEK (millones de euros)		
MUNDIAL	EEE	ESPAÑA
[<2.500]	[<100]	[<60]

Fuente: Notificación

V. MERCADOS RELEVANTES

V.1. Mercado de producto

- (23) Los sectores económicos afectados por la Transacción son el de las actividades de apoyo a la ganadería (Código CNAE A.01.62) y avicultura (Código CNAE A.01.47).
- (24) En esta operación, los mercados relevantes de producto pertenecen al ámbito de la avicultura de puesta. Las Partes están presentes en los siguientes mercados de producto en España: (i) en el mercado de la genética avícola (mercado ascendente de la cadena de valor), en particular, en el mercado de suministro de aves reproductoras; y (ii) en el mercado de la reproducción/incubación/distribución y comercialización de aves (mercado descendente de la cadena de valor), en concreto, en el mercado de suministro de pollitos de un día.¹⁷

Mercado de suministro de aves reproductoras

- (25) La genética avícola es un negocio especializado, fuertemente dependiente de la investigación y desarrollo en el que líneas específicas de aves son seleccionadas genéticamente mediante pruebas fenotípicas¹⁸ y genómicas¹⁹ intensivas. Las empresas de selección mantienen una población de aves reproductoras de las llamadas “líneas puras” o “pedigrees”. Estas son las líneas genéticas de las que proceden todas las demás generaciones de aves.
- (26) La producción de gallinas ponedoras es el resultado de cruces en tres etapas:
- Bisabuelas. Durante la primera fase, las líneas puras con características reproducibles y económicamente deseables son aisladas y seleccionadas. Esta generación de aves se conoce como la de las “bisabuelas”.
 - Abuelas. A continuación, las líneas puras/bisabuelas son cruzadas y multiplicadas para criar pollitos que se conocen como “abuelas”.

¹⁷ Las Partes también estarían presentes en el mercado de suministro de pollitas criadas, pero este no se considera mercado relevante al no alcanzar las Partes una cuota de mercado combinada del 15%.

¹⁸ Características físicas, bioquímicas y del comportamiento que se pueden observar.

¹⁹ La selección genómica consiste en utilizar la información disponible del ADN como un dato adicional para predecir sus valores genéticos y basándose en esos valores genéticos “mejorados” tomar las decisiones de selección.

- c. Aves reproductoras o madres. Finalmente, las abuelas son cruzadas y multiplicadas de nuevo para criar una tercera generación de pollitos, conocida como aves reproductoras o “madres”. Los pollitos de aves reproductoras, que son los descendientes híbridos de al menos cuatro líneas puras diferentes, son vendidos a empresas de multiplicación para su posterior reproducción/incubación/distribución.
- (27) En precedentes comunitarios relativos al ámbito de la genética avícola, como el caso MERCK/RHÔNE-POULENC/MERIAL²⁰, la Comisión Europea ha identificado tres sectores principales: (i) la cría de pollos para la producción de carne; (ii) la cría de pollos para la producción de huevos; y (iii) la cría de pavos para la producción de carne. La Comisión Europea explicó que cada uno de estos tres sectores tiene sus especificidades,²¹ si bien dejó la definición del mercado abierta. Las partes en ese asunto sugirieron la existencia de tres mercados separados en la industria de la genética avícola; consistentes en el desarrollo (i) de las aves “de puesta”, (ii) la avicultura de carne de pollo y (iii) la avicultura de carne de pavo.
- (28) La transacción concierne al mercado del desarrollo de las aves de puesta y la cadena de suministro asociada aguas abajo. La parte notificante no tiene constancia de que ni la Comisión Europea ni la CNMC hayan considerado específicamente la definición de mercado en este ámbito. Sin embargo, en los precedentes nacionales como el caso AVIAGEN/ROSS BREEDERS, una transacción relativa a la avicultura de carne de pollo/broilers, la CNMC definió cinco mercados relevantes: (i) mercado de suministro de líneas puras (abuelas y bisabuelas); (ii) mercado de suministro de aves reproductoras; (iii) mercado de suministro de huevos incubables; (iv) mercado de suministro de “pollitos de un día”; y (v) mercado de suministro de pollos “broiler”.²²
- (29) Un razonamiento similar puede aplicarse al sector de la avicultura de puesta, mutatis mutandis, si bien existen ciertas diferencias con la avicultura de carne de pollo/broilers: en primer lugar, no existe un mercado para el suministro de líneas puras (abuelas y bisabuelas) en el sector de la avicultura de puesta en el EEE²³. Las empresas de selección mantienen a las bisabuelas y las abuelas para poder multiplicar la población y producir aves reproductoras (“madres”). Las aves reproductoras son entonces vendidas a las empresas reproductoras/incubadoras/distribuidoras. En segundo lugar, tampoco existe un mercado para el suministro de huevos incubables.²⁴ Por estas razones, las Partes estiman que los mercados de producto en el ámbito de la avicultura de

²⁰ Véase Merck/Rhône-Poulenc/Merial, Asunto IV/M.885, Decisión de la Comisión de 2 de julio de 1997, apartado 45.

²¹ A modo de ejemplo, los pollos criados para la producción de carne deben convertir su alimentación en carne del modo más eficiente posible, mientras que las gallinas criadas para poner huevos deben transformar los alimentos en huevos. Los pavos son una especie diferente con diferentes características.

²² Véase Aviagen/Ross Breeders, Expdte. C-0334/11, Resolución de la CNMC de 9 de marzo de 2011, apartado 26. Véase también Aviagen/Hubbard, Asunto C/0902/17, Resolución de la CNMC de 7 de noviembre de 2017.

²³ La venta de abuelas se produce excepcionalmente tan solo en aquellos mercados internacionales en donde las restricciones de importación no permiten el suministro de aves reproductoras.

²⁴ Los huevos incubables en el sector de la avicultura de puesta pueden venderse excepcionalmente entre reproductores sobre la base de ventas puntuales o pueden ser exportados a países fuera del EEE.

puesta son los de: (i) el suministro de aves reproductoras (madres); (ii) el suministro de pollitos de un día.

Mercado de suministro de pollitos de un día

- (30) Los reproductores/incubadoras/distribuidores compran aves reproductoras de empresas de selección (especializados en genética de gallinas ponedoras) en forma de pollitos (aves reproductoras jóvenes, recién nacidas). Recrían estos pollitos durante 17-18 semanas, hasta que alcanzan la madurez reproductiva. Entonces, las aves reproductoras son trasladadas a granjas de puesta en una proporción de unas 10 hembras por cada macho. Aproximadamente a las 20 semanas, las hembras empiezan a poner huevos incubables (huevos fértiles), hasta que tienen aproximadamente 65-75 semanas de edad. Los huevos incubables que se recogen de la granja son incubados en una incubadora y convertidos en pollitos de un día. Los pollitos de un día son entonces vendidos a productores de huevos locales en el mercado descendente.²⁵

V.2. Mercado geográfico

- (31) En precedentes comunitarios como el caso MERCK/RHÔNE-POULENC/MERIAL²⁶, las partes notificantes indicaron que el mercado de la genética avícola superaba el ámbito nacional por diversas razones.²⁷ La investigación de mercado llevada a cabo por la Comisión Europea confirmó en gran parte el análisis de las partes y concluyó que el mercado geográfico relevante abarcaba como mínimo el EEE, pudiendo ser más amplio.
- (32) En AVIAGEN/ROSS BREEDERS²⁸, la CNMC no analizó en detalle el ámbito geográfico del mercado. En AVIAGEN/HUBBARD²⁹ la CNMC se refirió a la conclusión de la Comisión Europea en MERCK/RHÔNE-POULENC/MERIAL y analizó los efectos de la transacción en el EEE y en España.
- (33) La Notificante estima que las consideraciones expuestas anteriormente se aplican al mercado de la selección y multiplicación de aves de puesta y que, por lo tanto, el mercado relevante para el suministro de aves reproductoras abarca como mínimo el EEE, o es incluso de dimensión mundial.³⁰
- (34) El ámbito geográfico del mercado para el suministro de pollitos de un día también es supranacional, y abarca la región a la cual pueden transportarse

²⁵ Los productores de huevos para consumo compran los pollitos de un día, que crían en instalaciones de cría hasta 18 semanas y entonces empiezan a producir huevos comerciales (para el consumo humano) en granjas de producción con estas gallinas (las llamadas "ponedoras comerciales") durante hasta 70-90 semanas.

²⁶ Los huevos incubables en el sector de la avicultura de puesta pueden venderse excepcionalmente entre reproductores sobre la base de ventas puntuales o pueden ser exportados a países fuera del EEE.

²⁷ Entre dichas razones se incluyen las siguientes: (i) costes de transporte bajos (por lo menos en Europa) dado que los pollitos de un día (el estado en que las aves se suelen transportar) pueden sobrevivir hasta tres días; (ii) los precios en toda Europa son comparables, y (iii) la carga regulatoria es mucho menor que para los productos de salud animal.

²⁸ Véase Aviagen/Ross Breeders, Asunto C-0334/11, Resolución de la CNMC de 9 de marzo de 2011.

²⁹ Véase Aviagen/Hubbard, Asunto C/0902/17, Resolución de la CNMC de 7 de noviembre de 2017.

³⁰ Las aves reproductoras pueden venderse a nivel mundial y los costes de transporte no aumentan significativamente el precio final de las aves. Además, esta definición amplia del mercado se apoya en el hecho de que los precios para las poblaciones de gallinas reproductoras son comparables en toda Europa (de media [CONFIDENCIAL] €/unidad).

en camión los pollitos de un día, siendo dicha distancia es la que pueda recorrerse en las 48 horas siguientes al nacimiento.³¹

VI. ANÁLISIS DEL MERCADO

VI.1. Estructura de la oferta

- (35) La estructura del mercado es diferente para cada uno de los mercados afectados en esta operación. Mientras que el mercado de aves reproductoras está caracterizado por estar compuesto por un reducido grupo de empresas con capacidad para satisfacer la demanda a escala EEE o mundial; el mercado de pollitos de un día cuenta con un mayor número de empresas que desarrollan sus actividades principalmente a escala nacional, aunque también pueden servir sus productos de manera transfronteriza (radios de transporte de 2.000 km aproximadamente).
- (36) En relación a los canales y redes de distribución, EW se apoya en empresas del grupo, así como en una serie de reproductores/incubadoras/distribuidores terceros.³²
- (37) NOVOGEN se apoya en VERBEEK (empresas del mismo grupo) como reproductor/incubadora/distribuidora. Sin embargo, en diciembre de 2020, NOVOGEN nombró a Agotzaina, un reproductor/incubadora/distribuidor tercero, como su único reproductor/incubadora/distribuidor para España y Portugal.³³
- (38) Según la Notificante, si bien la falta de transparencia en el mercado dificulta la evaluación precisa de la capacidad global del mercado ni de su tasa de utilización, señala que, en la práctica, las empresas activas en el mercado de aves reproductoras deben asegurarse de mantener un cierto exceso de capacidad para tener flexibilidad con vistas a seguir suministrando a sus clientes cuando haya restricciones inesperadas (por ejemplo, la gripe aviar) que imposibiliten el suministro de aves reproductoras a partir de una instalación concreta en un momento determinado. Por esta razón, la Notificante estima que el [CONFIDENCIAL] de la capacidad global instalada en este mercado está siendo utilizada.
- (39) Por otra parte, en el mercado de pollitos de un día, la capacidad utilizada tiende a ser más elevada dado que los márgenes en este mercado son especialmente bajos, estimando la notificante que la misma podría estar en torno al [CONFIDENCIAL]. No obstante, según la notificante, varios suministradores de aves reproductoras y de pollitos de un día tienen granjas de gallinas reproductoras e instalaciones de incubación de pollitos de un día

³¹ Durante este periodo, el transporte de pollitos de un día es fácilmente posible a larga distancia (hasta 2.000 km) y, por lo tanto, el suministro a otros países es posible, ya que los pollitos están suficientemente alimentados con nutrientes y fluidos durante el transporte debido a su saco vitelino.

³² En España, Ibertec y H&N Peninsular (empresas de EW), así como [CONFIDENCIAL] (un reproductor/incubadora/distribuidor tercero) reproducen/incuban/distribuyen productos de EW.

³³ En virtud de un "Acuerdo de venta y distribución de población de reproductoras" de fecha 1 de diciembre de 2020, Novogen S.A.S designó a Agotzaina SLU como su único reproductor/incubadora/distribuidor en España y Portugal [CONFIDENCIAL].

distribuidos en Europa y en todo el mundo, lo que les otorga capacidad de satisfacer cambios de la demanda a corto plazo a través de esta red.³⁴ Esto ha sido confirmado por el test de mercado realizado, donde la mayoría de clientes y competidores han confirmado que existen alternativas de suministro con capacidad suficiente para suministrar estos productos.

- (40) En España, EW cuenta con granjas³⁵ en Castilla y León y Orense, con incubadoras³⁶ en Valladolid y Orense (Ibertec y H&N Peninsular), así como una incubadora externa de [CONFIDENCIAL]. Todas las instalaciones de incubación están funcionando casi a plena capacidad con tasas de utilización de la capacidad ligeramente superiores al [CONFIDENCIAL]. Por su parte, ni NOVOGEN ni VERBEEK tienen instalaciones en España.
- (41) En lo relativo a los precios, según la Notificante, estos han evolucionado de manera ligeramente al alza en lo que respecta al mercado de aves reproductoras mientras que en el mercado de pollitos de un día se han mantenido estables durante los últimos años. Las diferencias en los precios de las aves reproductoras³⁷ y de los pollitos de un día reflejan diferencias de calidad.
- (42) Los principales factores que determinan la estructura de costes de las Partes son el I+D y los costes de las granjas y plantas incubadoras, así como los costes administrativos y otros gastos de venta.³⁸
- (43) A continuación, se presentan las cuotas de las partes y de sus competidores en España y en EEE en i) el mercado de suministro de aves reproductoras; y ii) el mercado de suministro de pollitos de un día:

Suministro de aves reproductoras - España						
Empresa	2018		2019		2020	
	% valor	% volumen	% valor	% volumen	% valor	% volumen
EW	[80-90]	[80-90]	[70-80]	[60-70]	[60-70]	[60-70]
Novogen	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[90-100]	[80-90]	[70-80]	[70-80]	[60-70]	[60-70]
Hendrix	[0-10]	[0-10]	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Tetra	[0-10]	[10-20]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

³⁴ Tanto los pollitos como los huevos incubables pueden suministrarse desde otras ubicaciones internacionales, en el caso de que las capacidades locales no fueran suficientes

³⁵ Una vez que las aves reproductoras han alcanzado la madurez reproductiva (16 semanas), se mantienen en granjas durante aproximadamente un año. Durante este tiempo, los huevos puestos se recogen tres veces por semana y se transportan a plantas de incubación.

³⁶ Los huevos son incubados durante 21 días en incubadoras.

³⁷ Las aves reproductoras más caras suelen tener mejores rasgos, son más persistentes, ofrecen una mejor conversión y calidad de cáscara. Esto significa que pueden reproducirse para obtener más pollitos de un día en un periodo de tiempo determinado. Además, los huevos que ponen las ponedoras comerciales son también de mayor calidad.

³⁸ De acuerdo con las estimaciones facilitadas por la Notificante, los factores que más influyen en la estructura de costes en la actividad de "Selección" son: Incubadoras ([CONFIDENCIAL]%), I+D ([CONFIDENCIAL]%), y Gastos de venta ([CONFIDENCIAL]%). En el caso de la actividad de "Reproducción/Incubación/Distribución", las principales partidas de costes son: Granjas ([CONFIDENCIAL]%), e Incubadoras ([CONFIDENCIAL]%).

Suministro de aves reproductoras – EEE						
Empresa	2018		2019		2020	
	% valor	% volumen	% valor	% volumen	% valor	% volumen
EW	[60-70]	[50-60]	[60-70]	[50-60]	[60-70]	[50-60]
Novogen	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[70-80]	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[60-70]	[60-70]
Hendrix	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[30-40]	[20-30]
Tetra	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Suministro de pollitos de un día – España						
Empresa	2018		2019		2020	
	% valor	% volumen	% valor	% volumen	% valor	% volumen
EW	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[40-50]	[40-50]
Verbeek	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Combinada	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[50-60]	[40-50]	[40-50]
ISA Spain	[10-20]	[10-20]	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Avigan Terr.	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]	[20-30]
Gibert	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

Suministro de pollitos de un día - EEE						
Empresa	2018		2019		2020	
	% valor	% vol.	% valor	% vol.	% valor	% vol.
EW (rep. internos)	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
Novogen (rep. internos)	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Cuota combinada	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[40-50]
EW (rep. externos)	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[10-20]
Novogen (rep. externos)	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Hendrix	[20-30]	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[30-40]	[30-40]
Tetra	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]	[0-10]
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Inteligencia de mercado de las Partes y datos de ventas de las Partes.

- (44) Por lo que respecta al grado de concentración del mercado, los IHH post operación en los mercados de suministro de aves reproductoras y de suministro de pollitos de un día muestran valores elevados.³⁹ Además, la operación podría dar lugar a cambios en la estructura de mercado, ya que la líder del mercado está adquiriendo al tercer o cuarto competidor, dependiendo del mercado de producto y geográfico que se analice. No obstante, los mercados afectados ya se encontraban en una situación de elevada concentración previamente a la realización de esta operación; y las cuotas de

³⁹ En el mercado de suministro de aves reproductoras, los IHH post operación (en valor) ascienden a 5263,74 en EEE y a 5450,74 en España; para el caso del mercado de suministro de pollitos de un día: 3429,88 en EEE (en este caso en volumen) y 3735,74 en España.

mercado añadidas por la compañía adquirida, aunque de cierta magnitud (siempre inferiores al [5-10]% para el año 2020) son de carácter reducido.⁴⁰

Mercado avícola (en valor, 2020)				
	Suministro de aves reproductoras		Suministro de pollitos de un día	
	IHH	Delta	IHH	Delta
EEE	5263,74	630,24	3429,88 ⁴¹	348,60
ESPAÑA	5450,74	364,56	3735,74	116,40

Fuente: Cálculo de la CNMC a partir de la información facilitada por la Notificante.

VI.2. Estructura de la demanda

- (45) En el mercado de suministro de aves reproductoras, los clientes relevantes son los reproductores. En España, EW vende sus productos en el mercado a un solo reproductor tercero independiente ([CONFIDENCIAL]). Este y otros reproductores terceros compiten con los reproductores internos de EW (es decir, Ibertec, H&N Peninsular) y NOVOGEN (VERBEEK, y desde 2021 Agotzaina).
- (46) Por su parte, en el mercado del suministro de pollitos de un día, hay muchos clientes de diferentes tamaños en España, incluyendo desde pequeños productores de huevos para consumo, hasta grandes y sofisticados productores comerciales que tienen varios millones de aves y a menudo están totalmente integrados a lo largo de la cadena de valor.⁴² Estos productores comerciales de huevos para consumo venden posteriormente los huevos a los minoristas, incluidos los supermercados.
- (47) Según la Notificante, en el mercado general de la genética avícola, no existe una lealtad significativa a la marca, ya que los clientes comerciales (es decir, los que compran las ponedoras comerciales para la producción de huevos para el consumo) tienden a elegir los productos basándose principalmente en sus principales factores competitivos⁴³, cambiando rápidamente a otro proveedor de genética en caso de no cumplir con sus expectativas, tal y como han confirmado varios clientes del mercado de aves reproductoras. En cuanto a los servicios posventa, los suministradores de aves reproductoras suelen limitarse a proporcionar orientación básica e instrucciones técnicas a los reproductores.⁴⁴

⁴⁰ Dichas cuotas de mercado aportadas por NOVOGEN y VERBEEK fueron, en 2020, inferiores al [5-10]% (en valor) para todos los mercados afectados salvo en el caso del mercado de suministro de aves reproductoras en el mercado geográfico del EEE, cuya cuota en términos de valor alcanzó el [5-10]% ([5-10]% en término de volumen).

⁴¹ IHH post-operación en volumen.

⁴² Estos grandes operadores, que tienen un importante poder de compra, se están expandiendo habida cuenta de la tendencia hacia una mayor profesionalización del mercado de la producción de huevos para consumo. Estos son los tipos de clientes a los que sirven las entidades de EW.

⁴³ Dichos factores competitivos son: número de huevos, masa de huevo, calidad de los huevos, tamaño de los huevos, índice de conversión, persistencia de la producción, producción de las aves reproductoras y tasa de mortalidad, principalmente.

⁴⁴ Ocasionalmente, también prestan una asistencia básica, que abarca parámetros como las normas de suministro de pienso, las curvas de crecimiento, la gestión de las aves durante el periodo de cría, la iluminación, la cantidad y la calidad del pienso que se debe suministrar, la gestión sanitaria y el asesoramiento sobre gestión a las plantas incubadoras de los reproductores.

- (48) Por su parte, los clientes comerciales del mercado de pollitos de un día eligen el producto genético que puede garantizarles el menor coste de producción y el mayor beneficio. Por lo tanto, eligen comprar a los reproductores que proporcionan un pollito de un día de buena calidad y que pueden ofrecer un buen apoyo técnico al equipo de producción.⁴⁵
- (49) Según la Notificante, el tipo de contratos de suministro en el sector son, bien acuerdos sujetos a un plazo (de tracto sucesivo), bien transacciones puntuales (de tracto único), que se negocian de forma bilateral. EW no tiene acuerdos a largo plazo con reproductores externos ni con los productores comerciales de huevos en España, por lo que estos pueden decidir cambiar de suministrador o cambiar de estirpe cada vez que compran un nuevo lote, no existiendo costes significativos de cambio⁴⁶ ni para los reproductores ni para los productores de huevos comerciales (para consumo humano). más allá de la familiarización con las orientaciones e instrucciones básicas, que cubren parámetros básicos como las normas básicas de suministro de pienso.

VI.3. Barreras de entrada e I+D+i

- (50) Según la notificante, no existen barreras de entrada significativas para el mercado de aves reproductoras y de pollitos de un día, ni en lo relativo al comercio transfronterizo (ya que las aves reproductoras se transportan fácilmente por vía aérea a través de grandes distancias, y siempre y cuando el país exportador se considere seguro desde el punto de vista sanitario); ni al acceso a insumos; ni a la creación de la red de distribución.
- (51) No obstante, la entrada en el mercado de la genética avícola requiere importantes inversiones en I+D, estirpes e instalaciones de producción.
- (52) Las mejoras en los rasgos clave⁴⁷ se consiguen mediante una I+D continua en forma de pruebas fenotípicas y nuevas técnicas de prueba como las pruebas genómicas⁴⁸, que da lugar a importantes volúmenes de inversión en I+D, que en el caso de EW ascienden al [CONFIDENCIAL]% de su volumen de negocios total, mientras que en el caso de NOVOGEN, al [CONFIDENCIAL]% de sus ventas mundiales.
- (53) No obstante, este esfuerzo innovador sostenido en estos mercados no está protegido por patentes, siendo por tanto necesario para un nuevo entrante contar con los conocimientos técnicos específicos necesarios para desarrollar

⁴⁵ Optarán normalmente por el mejor producto disponible que consideren que les reportará la mayor rentabilidad, aunque existan diferencias de precio considerables, ya que estas diferencias de precio son pequeñas en relación con la pérdida global de margen a lo largo de la línea de producción si utilizan un producto genético inferior.

⁴⁶ Mas allá de la familiarización con las orientaciones e instrucciones básicas, que cubren parámetros básicos como las normas básicas de suministro de pienso.

⁴⁷ Producción de las aves reproductoras, número de huevos y producción de masa de huevo, tamaño de los huevos, calidad de los huevos, persistencia en la puesta y mortalidad.

⁴⁸ Las actividades de I+D de las Partes incluyen la realización de pruebas fenotípicas y genómicas intensivas y la selección para identificar las familias de mejor producción de cada línea de aves para la creación de la siguiente población de pedigrí. Las empresas de selección de EW disponen de grandes poblaciones de líneas puras (3-4 veces más que NOVOGEN) y pueden, por tanto, realizar progresos anuales más rápidos, pues según la notificante, la precisión de la medición de los rasgos seleccionados aumenta con el número de aves probadas

estos productos⁴⁹ y contar con la suficiente capacidad financiera para iniciar la actividad.⁵⁰

- (54) Por su parte, la entrada en la reproducción/distribución es más fácil, sobre todo mediante la adquisición de instalaciones existentes.

VII. VALORACIÓN

- (55) La operación de concentración consiste en la adquisición de control exclusivo por parte de GLOBAL LAYER GENETICS y EUROPEAN LAYER DISTRIBUTION, ambas filiales al 100% de EW GROUP, de NOVOGEN y de VERBEEK.
- (56) Los mercados afectados por la operación son el mercado de suministro de aves reproductoras (i.e. genética avícola, mercado aguas arriba) y el mercado de suministro de pollitos de un día (i.e. reproducción/incubación/distribución, mercado aguas abajo).
- (57) En términos generales, la operación da lugar a solapamientos horizontales tanto a nivel nacional como europeo en los mercados de aves reproductoras y de pollitos de un día. Dichos solapamientos son de carácter reducido, siendo para ambos mercados inferiores al [0-5]% y al [5-10]% a escala nacional y europea respectivamente.
- (58) A pesar de las elevadas cuotas resultantes, superiores al [60-70]% en el mercado de aves reproductoras y cercanas al [50-60]% en el mercado de pollitos de un día, tanto a escala nacional como europea, las reducidas adiciones de cuota implican que no se produzca un cambio sustancial en las estructuras de los mercados que sea perjudicial para su dinámica competitiva.
- (59) Existen proveedores alternativos, tanto de aves reproductoras como de pollitos de un día, con capacidad de ejercer presión competitiva sobre la entidad resultante. Tampoco se identifican costes significativos ni dificultades para el cambio de proveedor en ninguno de los dos mercados.⁵¹ Este hecho ha sido confirmado por la mayoría de los clientes y competidores requeridos en el test de mercado, que confirman la existencia de alternativas de suministro con capacidad suficiente para suministrar estos productos, descartando la existencia de riesgos de competencia derivados de la presente

⁴⁹ Para acceder al mercado de aves reproductoras, un nuevo competidor tendría que comenzar un programa de selección. Para comenzar un programa de selección un nuevo competidor tendría que obtener aves reproductoras o abuelas. Sobre la base de estas aves es posible, con un conocimiento (know-how) genético adecuado, desarrollar poblaciones de las denominadas líneas puras a través de la selección específica, la cual forma el núcleo central de cada programa de selección. El know-how se obtendría a través de la contratación de un genetista experimentado, procedente de otra empresa o de un instituto de investigación especializado, quien debería desarrollar su trabajo en instalaciones de selección bio-seguras para poder llevar a cabo pruebas fenotípicas y de selección.

⁵⁰ La Notificante estima que este proceso, desde la obtención de las aves reproductoras correspondientes hasta el suministro en el mercado de una nueva generación de aves reproductoras recién seleccionada y desarrollada, podría completarse en un período de aproximadamente 3 años. La inversión inicial en instalaciones para la realización de pruebas ascendería a aproximadamente 3-5 millones de euros y los costes anuales asociados con la ejecución del programa de selección ascenderían a aproximadamente 1-1.5 millones de euros.

⁵¹ En el caso del mercado de aves reproductoras, al ser este un mercado más concentrado y específico, los costes de cambio de proveedor podrían ser más elevados, pero teniendo en cuenta que las líneas genéticas no están actualmente protegidas por patentes, sería posible cambiar fácilmente de proveedor

operación. De hecho, algún cliente del mercado de aves reproductoras ha señalado que en todo caso podría implicar una mejora genética.

- (60) No se considera que la operación vaya a dar lugar a riesgos de carácter vertical. En este sentido, EW ya estaba verticalmente integrada con anterioridad a la presente operación, y suministraba aves reproductoras a sus filiales y a terceras reproductoras, no cambiando la operación sus incentivos a este respecto. En este sentido, según los clientes y competidores requeridos en el test de mercado, se confirma la posibilidad de cambio de proveedor ante variaciones unilaterales en las condiciones de suministro, lo que implica la existencia de poder compensador de demanda. Por todo ello se descarta el riesgo de bloqueo de insumos productivos.
- (61) En relación con el potencial bloqueo de clientes, dado que en la situación previa a la operación ni VERBEEK ni los reproductores/incubadoras/distribuidores externos de NOVOGEN compraban aves reproductoras de empresas distintas de NOVOGEN, la Transacción no dará lugar a alteración alguna en la estructura de compra de dichos clientes con respecto a la situación previa a la operación, ni alterará la capacidad de competidores de NOVOGEN de acceder a estos u otros clientes.
- (62) La operación no da lugar a efectos cartera.
- (63) Por otra parte, según las Partes, [CONFIDENCIAL].
- (64) A la vista de todo lo anterior, se considera que la presente operación no da lugar a riesgos para la competencia, siendo susceptible de ser autorizada **en primera fase sin compromisos**.

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.

Asimismo, teniendo en cuenta la Comunicación de la Comisión Europea sobre las restricciones directamente vinculadas a la realización de una concentración y necesarias a tal fin (2005/C 56/03), se considera que la duración de las Cláusulas de no captación (Cláusulas 11.2.1 letras a y b de ambos Contratos de Compraventa) y Cláusulas de no competencia (Cláusulas 11.2.2 de ambos Contratos de Compraventa) , en todo aquello que superen los dos (2) años van más allá de lo razonable, por lo que no tienen la consideración de accesorias ni necesarias para la operación, quedando, por tanto, sujetas a la normativa de acuerdos entre empresas.