



**Ccent. 45/2017**  
**Aviagen / Hubbard**

**Decisão de Não Oposição**  
**da Autoridade da Concorrência**

[alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio]

21/12/2017

**DECISÃO DE NÃO OPOSIÇÃO  
DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA**

**Processo Ccent. 45/2017 – Aviagen / Hubbard**

**1. OPERAÇÃO NOTIFICADA**

1. Em 13 de novembro de 2017, foi notificada à Autoridade da Concorrência (“AdC”), nos termos e para os efeitos dos artigos 37.º e 44.º da Lei n.º 19/2012, de 8 de maio (“Lei da Concorrência”), uma operação de concentração que consiste na aquisição por parte da Aviagen Group Holding, Inc. (“Aviagen”, “Adquirente” ou “Notificante”) do controlo exclusivo sobre cinco entidades detidas pela Hubbard Holding SAS (“Hubbard” ou “Adquirida”), mediante a aquisição da totalidade do capital social das mesmas, bem como dos seus direitos financeiros e de voto.
2. A operação notificada configura uma concentração de empresas na aceção da alínea b) do n.º 1 do artigo 36.º da Lei da Concorrência, conjugada com a alínea b) do n.º 3 do mesmo artigo, e está sujeita à obrigatoriedade de notificação prévia por preencher a condição enunciada na alínea a) do n.º 1 do artigo 37.º do mesmo diploma.
3. A presente operação foi notificada também em Espanha.<sup>1</sup>

**2. AS PARTES**

**2.1. Empresa Adquirente**

4. A Aviagen é uma empresa controlada em exclusivo pelo Grupo EW, uma empresa holding que pertence na sua totalidade à família Wesjohann.
5. O Grupo EW, através das suas subsidiárias, está presente no setor da criação de aves de aviário (incluindo a criação de “broilers”<sup>2</sup>, galinhas poedeiras e perus) e de peixes. Está ainda presente nas seguintes atividades: (i) aditivos alimentares, vacinas agrícolas e diagnósticos; (ii) ovos isentos de agentes patogénicos, entre outros; (iii) processamento de cereais e de ovos; e (iv) produção e venda de cogumelos.
6. A Aviagen cria frangos e perus reprodutores, que vende a criadores de aves comerciais<sup>3</sup>. A sua principal atividade económica é a criação e venda de raças puras de aves de elite com características genéticas especiais. A Aviagen vende aos seus clientes aves reprodutoras em fase inicial de crescimento (pintos), mas não está presente na atividade comercial da venda de pintos de um dia (“*day-old chicks*”).

---

<sup>1</sup> Cfr. Decisão de não oposição da *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*: Expte.: C/0902/17 AVIAGEN / HUBBARD, de 7 de novembro de 2017.

<sup>2</sup> “*Broiler*” é um termo utilizado para denominar todas as aves criadas e mantidas para a produção de carne. Tanto os frangos normais como os frangos de crescimento lento podem ser classificados de “*broilers*”.

<sup>3</sup> Segundo a Notificante, em Portugal, a Aviagen não vende perus reprodutores, vendendo apenas frangos reprodutores.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

7. As instalações de produção da Aviagen no Espaço Económico Europeu (“EEE”) estão situadas na [Informação confidencial – localização das instalações de produção da Aviagen].
8. Os volumes de negócios realizados pelo Grupo EW a nível mundial, no EEE e em Portugal, para o período 2014-2016, foram os seguintes:

**Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo EW, para os anos de 2014 a 2016**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Portugal</b>	[<100]	[<100]	[<100]
EEE	[>100]	[>100]	[>100]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

Fonte: Notificante.

## 2.2. Empresa Adquirida

9. A Hubbard pertence ao Grupo Grimaud que, por sua vez, está presente nos setores da seleção genética e da criação e venda de animais reprodutores de elite, incluindo frangos, galinhas poedeiras, porcos, patos, coelhos, camarões e pombos. Dedicar-se também à venda de produtos bio-farmacêuticos e serviços de saúde humana e animal, tais como vacinas, anticorpos humanos, proteínas e soros farmacêuticos, animais isentos de agentes patogénicos, culturas bacterianas e análises.
10. A Hubbard cria e vende aves reprodutoras de elite através das suas subsidiárias. A sua principal atividade no EEE, e a atividade que realiza em Portugal, é a venda de frangos reprodutores de elite, selecionados em razão das suas características genéticas especiais. Mais concretamente, a Hubbard produz uma gama de frangos reprodutores que cresce mais lentamente do que os frangos de crescimento regular<sup>4</sup>. A Hubbard vende estes frangos reprodutores em fases iniciais do seu crescimento (pintos) a criadores comerciais de frangos de crescimento lento para venda de carne para alimentação, mas não vende pintos de um dia (“*day-old chicks*”).
11. As instalações de produção de frangos reprodutores da Hubbard no EEE estão situadas em [Informação confidencial – localização das instalações de produção da Aviagen]. Todos os frangos reprodutores vendidos em Portugal pela Hubbard são importados de [Confidencial – Segredo de negócio], não detendo a mesma ativos em Portugal.
12. Os volumes de negócios realizados pela Hubbard a nível mundial, no EEE e em Portugal, para o período 2014-2016, foram os seguintes:

**Tabela 2 – Volume de negócios da Adquirida, para os anos de 2014 a 2016**

<i>Milhões Euros</i>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>Portugal</b>	[<5]	[<5]	[<5]
EEE	[>5]	[>5]	[>5]
Mundial	[>100]	[>100]	[>100]

<sup>4</sup> As Partes estimam que a Hubbard terá vendido em Portugal cerca de [Confidencial – Segredo de negócio] frangos reprodutores de crescimento regular, um número que representa cerca de [0-5]% do volume total de vendas de frangos reprodutores de crescimento regular em Portugal.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

Fonte: Notificante.

### 3. NATUREZA DA OPERAÇÃO

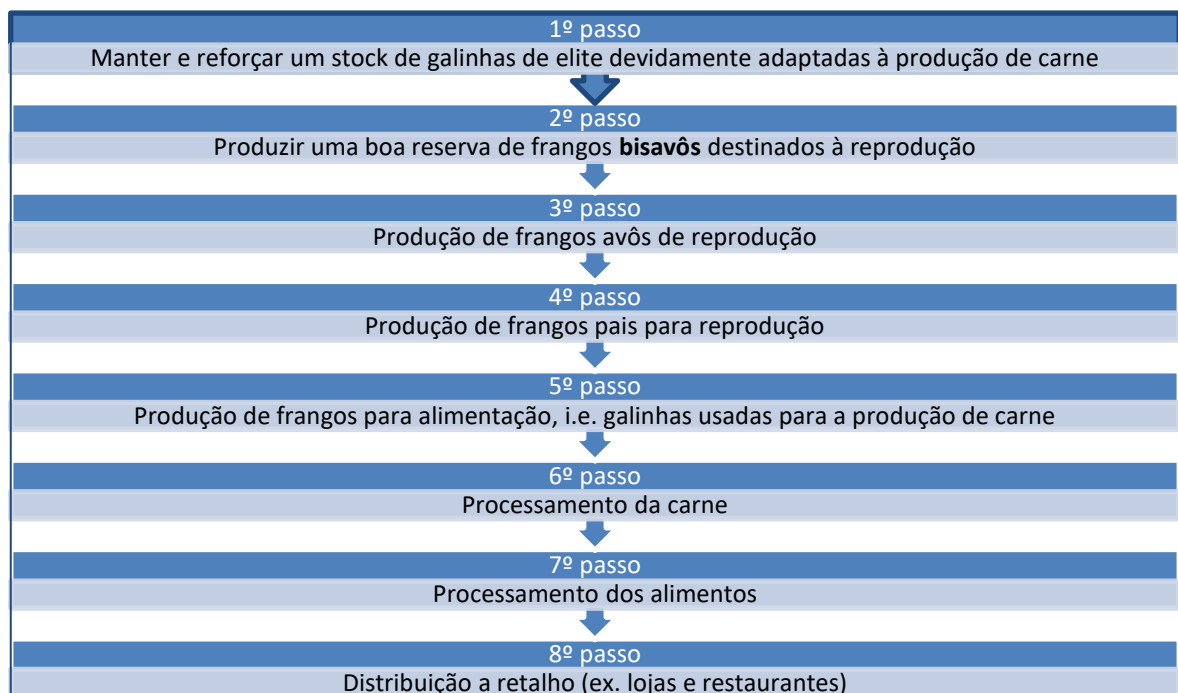
13. A Operação projetada consiste na aquisição pela Aviagen do controlo exclusivo da Hubbard. A concentração não implicará a compra de nenhuma entidade ou ativo situado em Portugal.
14. Atendendo a que as partes se sobrepõem, ao nível do EEE, na produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento e de crescimento regular e, no território nacional, na produção de frangos reprodutores de crescimento regular, conforme melhor se descreverá de seguida, a presente operação tem natureza horizontal.

### 4. MERCADOS RELEVANTES

#### 4.1. Mercado do Produto Relevante

15. Como ponto prévio, e de forma a permitir um melhor entendimento do sector avícola onde as empresas participantes operam, apresenta-se, na figura *infra*, os diferentes níveis da cadeia de produção e criação de aves destinadas à produção de carne<sup>5</sup>:

**Figura 1 – Cadeia de produção e criação de aves destinadas à produção de carne**



Fonte: Notificante.

<sup>5</sup> Um frango para alimentação (denominado “*breeding broiler*”) é uma espécie de ave criada especialmente para a produção de carne (por oposição às galinhas criadas especificamente para a produção de ovos para consumo, denominadas “*egg-layers*”, as quais são geneticamente distintas dos frangos).

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

16. Em Portugal, a Aviagen vende apenas frangos reprodutores pais de crescimento regular (ou, simplesmente, frangos reprodutores de crescimento regular). Por sua vez, a Hubbard especializa-se em Portugal na criação e comercialização de frangos reprodutores pais de crescimento lento (ou, simplesmente, frangos reprodutores de crescimento lento), tendo apenas uma presença muito marginal na produção de frangos reprodutores de crescimento regular.
17. A Notificante considera que o mercado da comercialização de frangos reprodutores deve ser segmentado em (i) comercialização de frangos reprodutores de crescimento regular e (ii) comercialização de frangos reprodutores de crescimento lento, atendendo à diferente genética dos dois tipos de frango, à ausência de substituíbilidade do lado da procura e à ausência de substituíbilidade do lado da oferta, sustentando a sua posição nos argumentos que se seguem:

**(i) Diferença Genética**

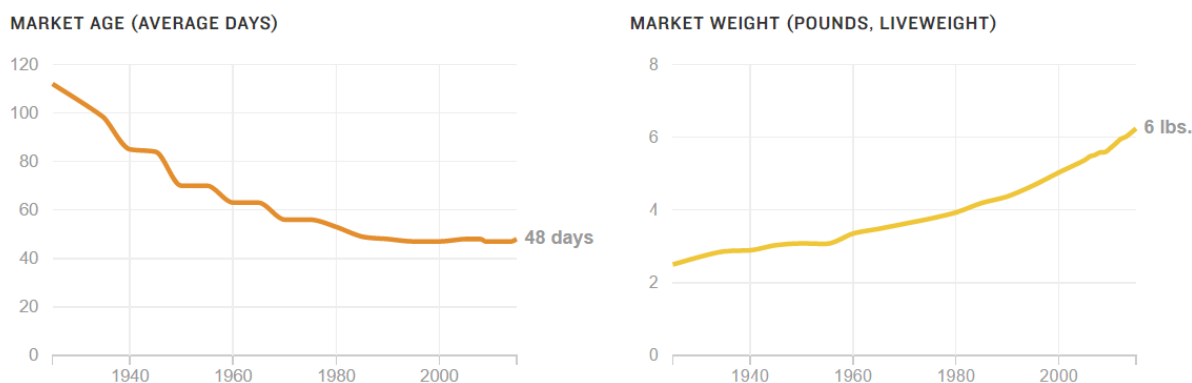
18. De acordo com informações da Notificante, as principais diferenças entre os frangos de crescimento regular e os frangos de crescimento lento são as seguintes:
- Seleção genética: Os frangos de crescimento lento (comumente designados por “frango do campo”) descendem de frangos reprodutores resultantes do cruzamento de raças distintas daquelas que são ascendentes dos frangos de crescimento regular;<sup>6</sup>
  - Período de crescimento: Os frangos de crescimento regular alcançam o peso ideal em 35-45 dias, enquanto os frangos de crescimento lento necessitam de aproximadamente 50-80 dias;
  - Local de criação e know-how específico: Os frangos de crescimento regular são criados geralmente em sistemas fechados e controlados, em que a água e a ração são disponibilizadas de forma automatizada. Os frangos de crescimento lento vivem geralmente num aviário com baixa densidade populacional e com acesso permanente a zonas ao ar livre. Os processos de criação requerem um *know-how* e tecnologia distintos; e
  - Aparência física: os frangos de crescimento lento têm geralmente as patas mais largas, uma postura mais reta, penas escuras, músculos maiores e o peito coberto de penas. Já os frangos de crescimento regular são mais pesados, têm patas mais curtas, peito e asas maiores, e geralmente têm o peito a descoberto.
19. Os frangos de crescimento regular crescem rapidamente devido a um conjunto de fatores, tais como a seleção genética realizada, a implementação de sistemas de produção eficientes, os níveis de qualidade da nutrição e de acompanhamento veterinário regular. Ao longo das últimas décadas, a indústria das aves de aviário

---

<sup>6</sup> A criação de frangos para a produção de carne para alimentação resulta da criação de três gerações de animais: (i) frangos bisavós, selecionadas em função das características genéticas consideradas economicamente desejáveis e reproduzíveis, (ii) frangos avós, descendentes do cruzamento entre frangos bisavós, e (iii) frangos reprodutores ou frangos-mãe, descendentes de pelo menos quatro linhas puras diferentes. Os frangos-mãe são vendidas a criadores comerciais. Os filhos dos frangos reprodutores são frangos de engorda, usados para o processamento de carne para alimentação.

conseguiu produzir *broilers* que atingem um peso maior num menor período de tempo, como ilustrado no gráfico seguinte.

**Gráfico 1 – Evolução do Peso (libras) e da idade (em dias) das *broilers***



**Fonte:** Notificante (U.S. National Chicken Council).

**Nota:** 1 libra equivale aproximadamente a 0,45 kg.

20. A maior parte da seleção genética avícola está orientada para satisfazer a procura de frangos de crescimento regular, o modelo de produção de carne de aves predominante na união europeia, não obstante existir uma parte da procura que se focaliza nos frangos de crescimento lento.
21. Com efeito, a Notificante faz notar que existe um interesse crescente por carne que é produzida de forma natural, com respeito pelo tempo de crescimento médio normal, e por carne com sabor mais intenso, resultado de um processo de produção que assegura um maior bem-estar para as aves. De facto, defende a Notificante que, para um segmento não negligenciável da procura, o processo de crescimento acelerado de frangos, apesar de eficiente do ponto de vista da produção de carne, tem um impacto negativo no sabor e na perceção sobre a qualidade da carne.
22. A importância do mercado dos frangos de crescimento lento é, ainda, reforçada por questões relacionadas com a sustentabilidade ambiental, com a saúde e com as crises alimentares, tal como pelos debates sobre alimentos geneticamente modificados.
23. Não obstante os frangos de crescimento lento começarem a gerar interesse em vários países da união europeia, os especialistas da indústria consideram que estes frangos continuarão a ser um mercado de nicho e especializado. A Comissão Europeia e a indústria estimam que o mercado do crescimento lento representa atualmente entre 5% e 10% da produção total de frangos<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Vide Relatório da Comissão ao Parlamento Europeu e ao Conselho sobre o impacto da seleção genética no bem-estar dos frangos destinados à produção de carne (COM/2016/0182), de 7 de abril de 2016, disponível no endereço:

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/?uri=CELEX:52016DC0182>.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

**(ii) Ausência de Substituibilidade do Lado da Procura**

24. A Notificante considera que não existe substituibilidade do lado da procura entre frangos reprodutores de crescimento regular e frangos reprodutores de crescimento lento, o que, em seu entendimento justifica uma definição segmentada dos mercados, atendendo, nomeadamente, à diferença de preço, aos diferentes clientes de cada um dos produtos e ao facto de serem produtos diferenciados.
25. Quanto à **diferença de preço de venda grossista**, considera a Notificante que há diferenças significativas entre os preços dos frangos reprodutores de crescimento lento e os preços dos frangos reprodutores regulares. Em Portugal, as Partes calculam que o preço dos frangos reprodutores de crescimento lento é aproximadamente 15% superior ao preço médio dos frangos reprodutores normais.
26. No que respeita aos **clientes**, a Notificante defende que, no caso de um aumento de preços entre 5% a 10%, os compradores de frangos reprodutores (onde se incluem Lusiaves, Avibom, etc.) não trocariam os frangos reprodutores de crescimento lento por frangos reprodutores de crescimento regular (e vice-versa). Estima, aliás, que vários clientes comprem frangos reprodutores normais ou frangos reprodutores de crescimento lento, mas não ambos. Os clientes, que comprem ambos os tipos de frangos têm geralmente centros de produção separados e gerem estes negócios de forma autónoma. Isto reflete o entendimento de que tanto as instalações como a tecnologia utilizadas para a criação de frangos normais e frangos de crescimento lento são distintas.
27. Também o consumidor final tende a não considerar a carne de frango de crescimento regular e de frango crescimento lento substituíveis entre si, atendendo, *v.g.*, às diferenças de sabor, eventuais questões de saúde e considerações relacionadas com a sustentabilidade ambiental, entre outras. A diferença entre os preços de ambos os produtos finais também é significativa. As Partes estimam que, num supermercado português, o preço médio de um frango normal seja de 1,58€/kg, enquanto o preço do frango de crescimento lento é aproximadamente 171% mais caro (4,29€/kg).

**(iii) Ausência de Substituibilidade do Lado da Oferta**

28. A Notificante considera também que não existe substituibilidade do lado da oferta, atendendo a que a produção de cada tipo de frangos implica *know-how* específico, custos de produção diferentes e instalações de produção distintas.
29. A produção de frangos reprodutores de crescimento lento requer um **know-how** específico atendendo ao facto de os clientes deste tipo de frangos requererem características muito específicas (*v.g.*, frangos reprodutores que tenham sido alimentados com ração à base de vegetais ou que certas condições de produção, que fazem com que os frangos cresçam com mais robustez e bem-estar, sejam cumpridas).
30. Também os **custos de produção** são diferentes num caso e noutro, atendendo a que os processos de engorda de frangos de crescimento lento e de frangos de crescimento regular são radicalmente distintos. Enquanto os frangos de crescimento regular crescem entre 57g e 65g por dia, um frango de crescimento lento só cresce entre 20g e 50g por dia. Isto traduz-se em custos de produção mais elevados, que levam a que os custos de produção de frangos de crescimento lento sejam entre [Confidencial – Segredo de negócio – Informação sobre custos de produção] superiores aos custos de produção de frangos de crescimento regular.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

31. Por outro lado, as **instalações** de produção dos frangos também são diferentes. Os frangos de crescimento regular estão confinados a sistemas fechados e controlados, com disponibilização automatizada de água e ração, enquanto os frangos de crescimento lento, conforme acima referido, são habitualmente criados em aviários com baixas densidades populacionais e acesso permanente a zonas ao ar livre.
32. Face ao exposto, a Notificante considera que deverão ser considerados como mercados do produto relevante *(i)* o mercado da comercialização de frangos reprodutores de crescimento regular e *(ii)* o mercado da comercialização de frangos reprodutores de crescimento lento.

#### **4.2. Mercado Geográfico Relevante**

33. No que respeita à dimensão geográfica dos mercados relevantes, a Notificante considera que as características dos frangos reprodutores propiciam condições favoráveis à existência de vendas transfronteiriças, visto tratar-se de um produto consumido mundialmente e cujos custos de transporte não pesam de forma significativa no preço final das aves.
34. Na decisão da AdC no processo Ccent.9/2011 – Aviagen/Ross Breeders, concluiu esta Autoridade que as características do mercado apontavam para uma delimitação geográfica mais lata do que o mercado nacional. Com efeito, considerou a Autoridade que vários distribuidores abastecem vários países em simultâneo, não necessitando de presença local no território de cada um dos países. Estes distribuidores enfrentam, assim, em cada jurisdição, a concorrência de outros criadores de frangos reprodutores, empresas que, regra geral, se encontram também presentes a nível mundial.
35. Para além disto, em Portugal não existe produção de frangos reprodutores, sendo praticamente todo o mercado abastecido através da importação de frangos reprodutores oriundos de Espanha e de outras geografias dentro do EEE.
36. Ainda assim, verifica-se uma eventual preferência dos clientes por distribuidores mais próximos, o que implica, na opinião da Aviagen, que não se deve concluir que o mercado geográfico relevante seja de dimensão mundial, mas sim que este se deve restringir ao EEE.
37. Relativamente aos frangos reprodutores de crescimento lento, uma vez que os seus distribuidores devem modificar a sua produção regularmente para satisfazerem os padrões das indústrias nacionais ou os padrões ou critérios defendidos pelas organizações não-governamentais e organizações protetoras dos direitos dos animais nacionais, a Notificante defende que o mercado tem dimensão nacional.
38. Em conclusão, a Aviagen considera que *(i)* a dimensão geográfica do mercado dos frangos reprodutores de crescimento lento é nacional e *(ii)* a dimensão geográfica do mercado dos frangos reprodutores de crescimento regular corresponde ao EEE.

#### **4.3. Conclusão**

39. Na sua decisão no processo Ccent.9/2011 – Aviagen/Ross Breeders, a AdC deixou a exata delimitação do mercado do produto relevante em aberto, aceitando, no entanto, para efeitos da análise dos efeitos daquela transação, o mercado proposto então pela Aviagen, ou seja, o mercado da distribuição de frangos reprodutores país<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Na referida operação encontrava-se em causa a aquisição de um distribuidor.



40. No âmbito da investigação conduzida no presente procedimento, nomeadamente junto dos principais clientes destas empresas – Grupo Valouro e Lusiaves<sup>9</sup> –, a AdC pode confirmar que efetivamente existem diferenças genéticas que diferenciam os dois tipos de frangos identificados, bem como características que apontam para uma ausência de substituíbilidade do lado da procura e do lado da oferta, o que a leva a aceitar uma delimitação segmentada do mercado, separando os frangos reprodutores pais em frangos de crescimento lento e frangos de crescimento regular, tal como proposto pela Notificante.
41. Relativamente à definição do mercado geográfico, ainda que os fatores apresentados pela Notificante pudessem, eventualmente, justificar uma delimitação mais estreita do mercado geográfico, entende-se que os mesmos não permitem, porém, restringir o mercado geográfico ao território nacional.
42. De facto, verifica-se que os vários distribuidores da Aviagen e da Hubbard abastecem vários países simultaneamente, não necessitando de uma presença local no território de cada um daqueles países, enfrentando, em cada um desses países, a concorrência da Cobb, empresa que, tal como a Aviagen e a Hubbard, se encontra presente a nível global.
43. Adicionalmente, em Portugal, e tal como referido pela Notificante, o mercado de produção de frangos reprodutores é maioritariamente abastecido através de importações de frangos reprodutores pais oriundos de outros países.
44. Tendo em conta o *supra* exposto, a AdC conclui que as características do mercado relevante apontam para uma delimitação geográfica mais lata do que o território nacional, considerando, todavia, para efeitos da presente operação de concentração, que a exata delimitação geográfica do mercado poderá ser deixada em aberto, aferindo-se o impacto da mesma no EEE e no território nacional, nos termos da Lei da Concorrência.
45. Face ao exposto, para efeitos da presente operação, a AdC considera como mercados relevantes (i) o Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular e (ii) o Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento, cujos exatos domínios geográficos são, para efeitos do presente procedimento, deixados em aberto.

## 5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL

46. Conforme se observará infra, a operação de concentração não terá qualquer impacto relevante na estruturas de oferta em território nacional, quer ao nível da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento – mercado onde a Aviagen não se encontra presente, em território nacional – quer ao nível da produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular – mercado em que a quota da Hubbard, em território nacional, é despicienda.
47. Não obstante a operação resultar, ao nível do EEE, num reforço dos níveis de concentração, conforme se verá na respetiva secção, as partes envolvidas na concentração não são os concorrentes mais próximos, a pressão concorrencial exercida por terceiros é relevante e os clientes dispõem de poder negocial, fatores que, em conjunto, contribuem para concluir que a operação notificada não é suscetível de

---

<sup>9</sup> [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes].

contribuir para a criação de entraves significativos à concorrência efetiva no território nacional ou em parte substancial deste.

### 5.1. Estrutura de oferta no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento no EEE

48. De acordo com as estimativas da Notificante, tem-se observado, nos últimos três anos, um crescimento da dimensão do mercado da distribuição de frangos produtores pais de crescimento lento no EEE, em volume e em valor.
49. A dimensão deste mercado ascendeu, em 2016, a €[30-40] milhões, representando apenas cerca de [10-20]% do total das vendas de frangos reprodutores pais (de crescimento lento e crescimento regular).
50. O principal operador neste mercado é a Hubbard e o seu principal concorrente a Sasso<sup>10</sup>.
51. Refira-se que a Sasso tem com a Cobb – uma empresa de genética avícola centrada essencialmente na produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular – uma aliança estratégica para a comercialização de uma variedade de frangos de crescimento lento denominados CobbSasso, resultado do cruzamento de uma galinha Sasso com um galo Cobb.
52. Existem ainda pequenos operadores independentes, maioritariamente integrados em quintas agrícolas.
53. Neste mercado, a Aviagen e a Hubbard sobrepõem-se, passando a Aviagen, que em 2016 detinha uma quota de [5-10]%, a reforçar a sua quota para valores de cerca de [60-70]%.
54. A Aviagen assumirá, assim, a posição de líder neste mercado, enquanto a Sasso e um conjunto de operadores independentes, designados de produtores caseiros ou “backyards breeders”<sup>11</sup>, detêm quotas de mercado de cerca de [20-30]% e [5-10]%, respetivamente, conforme se ilustra na Tabela *infra*.

**Tabela 3 – Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento, no EEE**

Empresas	2014		2015		2016	
	Mil €	%	Mil €	%	Mil €	%
Aviagen	[500-750]	[0-5]	[750-1000]	[0-5]	[1000-2500]	[5-10]
Hubbard	[10000-20000]	[50-60]	[10000-20000]	[50-60]	[10000-20000]	[50-60]
<b>Agregada</b>	<b>[10000-20000]</b>	<b>[60-70]</b>	<b>[10000-20000]</b>	<b>[60-70]</b>	<b>[10000-20000]</b>	<b>[60-70]</b>
Sasso(Cobb/Hendrix)	[5000-7500]	[20-30]	[7500-10000]	[30-40]	[7500-10000]	[20-30]
Outros	[1000-2500]	[5-10]	[1000-2500]	[5-10]	[1000-2500]	[5-10]

<sup>10</sup> A Sasso é controlada pela empresa Hendrix Genetics BV, uma das principais empresas de genética avícola a nível mundial.

<sup>11</sup> Estes produtores criam as suas próprias linhas genéticas tradicionais.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

Total	[20000-30000]	100	[20000-30000]	100	[30000-40000]	100
-------	---------------	-----	---------------	-----	---------------	-----

**Fonte:** Notificante.

55. Trata-se de um mercado muito concentrado em que o *IHH*<sup>12</sup> pós-operação é de [>2000] pontos, sendo o *delta*<sup>13</sup> resultante da operação igual a [>150] pontos.
56. Nas suas Linhas de Orientação<sup>14</sup>, a Comissão Europeia (“CE”) considera que é pouco provável que uma operação de concentração suscite preocupações em termos de concorrência de tipo horizontal se o *IHH* após a concentração se situar entre os 1.000 e 2.000 pontos, sendo o *Delta* inferior a 250 pontos ou se o *IHH* após a operação de concentração ultrapassar os 2.000 pontos, sendo o *Delta* correspondente inferior a 150 pontos, o que não se observa no presente caso.
57. Todavia, conforme se verá *infra*, as características deste mercado e, em particular, a ausência de proximidade concorrencial entre as partes envolvidas na concentração, a pressão concorrencial exercida pela Sasso e a existência de poder negocial da procura, são de molde a poder concluir-se pela inexistência de entraves significativos à concorrência resultantes da operação de concentração.
58. **Em Portugal**, o abastecimento de frangos reprodutores pais de crescimento lento é feito, em grande medida, através de importações realizadas junto da Hubbard e da Sasso<sup>15</sup>. Os importadores adquirem os frangos reprodutores pais, enquanto pintos, para reprodução, destinando-se posteriormente os respetivos filhos ao abastecimento da fileira da transformação da carne.
59. O principal operador no território nacional é a Hubbard que vende os seus pintos reprodutores através do seu distribuidor em França e que, em 2016, detinha uma quota de [40-50]%, sendo o seu principal concorrente a Sasso com uma quota de [30-40]%.
60. O remanescente da oferta ([10-20]%) é satisfeita por pequenos operadores independentes nacionais, que cruzam as suas próprias estirpes de *frango do campo* denominadas *Preta Lusitânia, Pedrês Portuguesa, Amarela & Branca*, entre outras.
61. Faz-se notar que, no território nacional, a Notificante não está presente no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento, pelo que a operação consubstancia uma mera transferência de quota, sem que dela resulte qualquer alteração ao nível da estrutura da oferta no território nacional.

<sup>12</sup> O índice Herfindahl-Hirschman (“*IHH*”) é calculado adicionando os quadrados das quotas de mercado individuais de todos os participantes no mercado.

<sup>13</sup> O *Delta* é a variação no *IHH* que constitui um valor aproximado da variação na concentração do mercado diretamente resultante da operação de concentração

<sup>14</sup> Orientações para a apreciação das concentrações horizontais, nos termos do regulamento do Conselho relativo ao controlo das concentrações de empresas.

<sup>15</sup> O principal concorrente é a Sasso, uma importante multinacional que como já referido anteriormente tem uma aliança de comercialização de uma variedade de frangos de crescimento lento com a Cobb, através do denominado CobbSasso resultado de processos de investigação e desenvolvimento em genética das duas empresas.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

## 5.2. Estrutura de oferta no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento convencional/regular no EEE

62. De acordo com as estimativas da Notificante, tem-se observado, nos últimos três anos, um crescimento da dimensão do mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento convencional no EEE, em volume e em valor.
63. A dimensão deste mercado ascendeu, em 2016, a €[200-300] milhões, representando cerca de [80-90]% do total das vendas de frangos reprodutores pais (de crescimento lento e crescimento regular).
64. Os principais operadores, ao nível do EEE, são a Aviagen e a Cobb que, em 2016, detinham, respetivamente, [70-80]% e [20-30]% de quota de mercado.
65. A empresa adquirida, a Hubbard, detém uma quota muito reduzida neste mercado, (inferior a [0-5]%).
66. Assim, em resultado da presente operação de concentração, a Aviagen reforçará apenas ligeiramente a sua quota de mercado (em cerca de [0-5]%), mantendo-se a Cobb como o seu principal concorrente com uma quota de [20-30]%, conforme se pode observar na Tabela seguinte:

**Tabela 4 – Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular, no EEE**

Empresas	2014		2015		2016	
	Mil €	%	Mil €	%	Mil €	%
Aviagen	[100000-250000]	[70-80]	[100000-250000]	[70-80]	100000-250000]	[70-80]
Hubbard	[5000-7500]	[0-5]	[5000-7500]	[0-5]	[2500-7500]	[0-5]
<b>Agregada</b>	<b>[100000-250000]</b>	<b>[70-80]</b>	<b>[100000-250000]</b>	<b>[70-80]</b>	<b>[100000-250000]</b>	<b>[70-80]</b>
Cobb	[50000-60000]	[20-30]	[50000-60000]	[20-30]	[50000-60000]	[20-30]
Outros	[0-500]	[0-5]	[0-500]	[0-5]	[0-500]	[0-5]
Total	[200000-300000]	100	[200000-300000]	100	[200000-300000]	100

Fonte: Notificante.

67. Este mercado também apresenta uma estrutura da oferta concentrada com um *IHH* pós-operação de [>2000], sendo o *delta* resultante da operação cerca de [>150] pontos.
68. Atendendo a que o *IHH* é superior a 2000 e o *delta* excede os 150 pontos, há que complementar a análise com outros elementos que nos permitam confirmar ou infirmar a ausência de problemas jusconcorrenciais, tal como acontece no caso dos frangos reprodutores pais de crescimento lento.
69. No **território nacional**, o abastecimento deste tipo de frangos é realizado, maioritariamente, através de importações efetuadas por importantes grupos económicos nacionais, tais como a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes].
70. As partes na operação sobrepõem-se apenas muito ligeiramente no fornecimento de frangos reprodutores pais de crescimento regular, representando a Hubbard uma quota de, apenas, [0-5]%, correspondente a vendas no valor de €[0-50] mil.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

71. Em resultado da operação de concentração, a Aviagen, que detém uma quota de [70-80]%, reforçará ligeiramente (em apenas cerca de [0-5]%) a sua quota no território nacional, enquanto a única concorrente, a Cobb, detém o remanescente do mercado ([20-30]%).

### 5.3. Efeitos Horizontais

72. Não obstante a operação de concentração não acarretar qualquer impacto relevante na estruturas de oferta em território nacional, ao nível do EEE, a operação, como acima se observou, tem um impacto, *prima facie*, não despidendo nas estruturas de oferta dos mercados relevantes em causa, devendo, neste cenário, a análise ser complementada com outros elementos, tais como a proximidade concorrencial entre as partes envolvidas na concentração, a pressão concorrencial exercida por terceiros, o poder negocial dos clientes, entre outros, o que se fará de seguida.

#### 5.3.1. Proximidade Concorrencial

73. De acordo com a Notificante, os frangos reprodutores pais de crescimento regular da Hubbard são geneticamente inferiores aos da Aviagen e aos da sua concorrente Cobb, optando os clientes geralmente pela melhor genética disponível no mercado, independentemente do preço.
74. Na verdade, mesmo que os preços dos frangos reprodutores de crescimento regular da Hubbard fossem significativamente inferiores aos preços praticados pela Aviagen, os clientes não estariam, segundo a Notificante, dispostos a comprar os produtos da Hubbard de forma significativa, dado o seu nível inferior de produtividade.
75. Com efeito, refere a Notificante que os clientes integradores valorizam preferencialmente a rapidez da conversão alimentícia, a proporção/quantidade de carne de peito, a eficácia reprodutora e a taxa de mortalidade dos frangos, características que consideram ser os fatores mais determinantes da sua competitividade.
76. Igual conclusão comunicou a Notificante relativamente aos frangos reprodutores pais de crescimento lento, com a estirpe da Aviagen (Ross 308), a obter evidentes vantagens face à correspondente estirpe da Hubbard (Naked Neck\*JA57).
77. A fim de confirmar a relevância das observações da Notificante, a AdC questionou os [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes], importantes clientes da Aviagen e da Hubbard, sobre a respetiva proximidade concorrencial.
78. Segundo a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes], considerando as estirpes da Cobb, da Hubbard e da Aviagen, a da Hubbard [Confidencial-Segredo de Negócio]. Com efeito, refere a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes] que as estirpes de frangos reprodutores pais de crescimento regular comercializadas pela Aviagen e pela Hubbard apresentam performances diferentes em termos reprodutivos (número de pintos obtidos por galinha alojada) e em termos produtivos (velocidade de crescimento, conformação da ave, índice de transformação do alimento consumido em aumento de peso vivo, e a resistência a doenças).
79. Na verdade, acrescenta a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes], a linha genética comercial da Aviagen quando comparada com a da Hubbard, para um frango de 35 dias de idade, apresenta [Confidencial-Segredo de Negócio]. Por sua vez, a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes] quando questionada sobre a

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

eficiência da genética da Hubbard face à dos seus concorrentes referiu que este último operador “(...) [Confidencial-Segredo de Negócio].

80. Mais informou a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes] que atualmente a Hubbard, quer na produção de estirpes de crescimento regular quer de crescimento lento, não constitui “ [Confidencial-Segredo de Negócio]”.
81. Outro aspeto diferenciador entre a Aviagen e a Hubbard são os investimentos em Investigação e Desenvolvimento (I&D).
82. Com efeito, numa empresa dedicada à seleção genética, a intensidade dos investimentos em I&D é determinante para a sua atividade: A Aviagen investirá, em 2018, [Confidencial-Segredo de Negócio].
83. De acordo com a Aviagen, os investimentos de longo prazo em I&D, que realizou no passado, têm-lhe permitido obter uma vantagem face aos seus concorrentes, em termos de investigação biológica, de que têm vindo a beneficiar os seus clientes, os integradores.
84. Inversamente, a Hubbard não tem realizado investimentos na melhoria da qualidade das suas linhas genéticas comprometendo, desta forma, a sua competitividade futura.
85. Por outro lado, a Aviagen e a Hubbard prosseguem estratégias comerciais distintas: Enquanto a Aviagen se dedica essencialmente à genética avícola de frangos reprodutores de crescimento regular (cerca de 99% da sua produção), a Hubbard centra a sua atividade (mais de 80% da sua produção) na genética de produção de frangos reprodutores de crescimento lento.
86. Verifica-se, adicionalmente, que para além de não se afigurarem como concorrentes próximos, o mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento representa um mercado de reduzida dimensão face ao da produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular.
87. Com efeito, o mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento representa, como acima se observou, uma pequena percentagem do total de frangos reprodutores pais de crescimento regular no EEE. Esta conclusão apresenta-se igualmente válida para o território nacional
88. Face a todo o exposto, conclui-se que a Aviagen e a Hubbard não são concorrentes próximos ou relevantes entre si. A primeira centra a sua atividade nos frangos de crescimento regular enquanto a segunda está essencialmente vocacionada para frangos reprodutores pais de crescimento lento.
89. Nesta medida, a maior pressão concorrencial sentida pela Aviagen é a que resulta das ofertas da Cobb, seu principal concorrente ao nível dos frangos reprodutores de crescimento regular, alternativa que se manterá no cenário pós-operação.

### **5.3.2. Contra Poder Negocial da Procura**

90. De acordo com a Notificante, cerca de [50-100]% das suas vendas em Portugal são feitas a dois clientes, a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes], que pela sua dimensão são, também ao nível do EEE, importantes clientes da Aviagen e da Hubbard.
91. As relações comerciais entre a Aviagen e os seus clientes não são objeto de quaisquer contratos de compra exclusiva, o que permitirá a estes mudar de fornecedor, seja por razão da qualidade, do preço, da eficiência ou dos serviços técnicos prestados pelo fornecedor.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

92. A Notificante, a este propósito, fez notar que têm ocorrido vários exemplos de substituição de fornecedor pelos clientes da Aviagen. Alguns exemplos ilustram esta dinâmica: [Confidencial-Segredo de Negócio].
93. Tal como *supra* referido no âmbito da instrução do presente procedimento, a AdC questionou clientes da Hubbard e da Aviagen, tendo a [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes] informado que poderá conseguir obter descontos de quantidade, mas o fator que mais valoriza é o índice de conversão de quantidade de alimento necessário para produzir carne.
94. Resultou, assim, da análise desenvolvida no presente procedimento, que os criadores de aves reprodutoras vendem, regra geral, a empresas de criação de aves de engorda sofisticadas e de grande dimensão (nomeadamente a produtores de linhas genéticas cruzadas que estão plenamente integrados verticalmente nos setores a jusante do engorda e da matança de aves, do processamento e da comercialização da carne) que não têm dificuldades em exercer o seu poder negocial, quer no que respeita ao preço, quer no que se refere à eficiência e eficácia dos frangos que escolhem para efeitos de reprodução.

### **5.3.3. Barreiras à entrada e à expansão**

95. As Partes consideram que não existem barreiras significativas à entrada de novos concorrentes nos mercados relevantes na medida em que (i) a importação de aves está apenas sujeita às normas sanitárias do EEE, que são conhecidas de todos os operadores e que (ii) as aves em causa são facilmente transportadas grandes distâncias, nomeadamente por avião.
96. Por outro lado, apesar de as raças puras de frangos reprodutores serem o resultado de esforços continuados de inovação, investigação e desenvolvimento (I&D), as mesmas não estão protegidas por direitos de propriedade intelectual, não existindo, assim, patentes que impeçam a entrada de novos concorrentes.
97. Refira-se ainda que a Aviagen e a Hubbard vendem a generalidade dos seus produtos diretamente aos seus clientes, não existindo restrições relevantes à criação de redes de distribuição, considerando, em particular, que os contratos de distribuição são geralmente bilaterais e de curto prazo, não impedindo, deste modo, que exista a mudança frequente e não onerosa de fornecedor.

### **5.4. Efeitos Não Horizontais**

98. Tal como já referido anteriormente, as empresas Aviagen e Hubbard estão presentes em mercados da genética avícola, que operam a montante dos mercados da criação e transformação industrial de espécies avícolas.
99. Estes últimos operadores adquirem às empresas de genética um frango reprodutor, ainda pinto, mas já com as características endógenas que os distinguem uns dos outros, *i.e.* os reprodutores de crescimento lento e os de crescimento regular.
100. Em resultado da operação de concentração verifica-se que, no EEE, a Aviagen passa a deter a liderança no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento e regular.
101. Com efeito, a Aviagen passará a ser o principal operador no EEE, com quotas de mercado de [60-70]% e [70-80]% respetivamente, na produção de frangos reprodutores

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

pais de crescimento lento e na produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular.

102. Importará, portanto, avaliar se a operação de concentração será passível de resultar em eventuais **efeitos de portfólio** que se possam traduzir em incentivos para encerrar o mercado, em particular em relação a concorrentes que disponham de uma gama mais reduzida de produtos, *i.e.*, que apenas produzem frangos reprodutores de crescimento regular ou frangos reprodutores de crescimento lento.
103. De acordo com dados da Notificante, a genética agrícola, setor onde opera a Aviagen e a Hubbard, não pesa de forma significativa nos custos e nos preços dos produtos produzidos a jusante pelos clientes das partes, maioritariamente grupos importantes da criação avícola e transformação industrial de carne.
104. De acordo com as estimativas da Notificante a genética avícola (*i.e.* um pinto reprodutor), não representará mais de [0-5]% do preço final pago por um consumidor final, após toda a transformação industrial processada pelos integradores.
105. Ora, tendo em conta o peso que o *input, in casu* um pinto reprodutor, representa no produto final, não se afigura expetável que qualquer estratégia de incentivo à aquisição de uma estirpe, com rentabilidade e produtividade inferior, possa ser aceite por um cliente integrador, tendo em conta que o benefício que possa obter no imediato se traduzirá num prejuízo relevante pela redução do valor esperado em quantidade final de carne produzida.
106. A [Confidencial – Identidade dos clientes das Partes] confirmou isso mesmo, referindo que o efeito de portfólio não é relevante, *i.e.* não adquiriria uma estirpe de frangos reprodutores que não lhe interessasse, apenas para obter descontos/vantagens de portfólio. Mais informou este operador que a prática da indústria é a de praticar descontos de quantidade e não de gama.
107. Por fim, reitera que o que interessa numa decisão de um integrador, aquando da aquisição de frangos reprodutores, é a performance do produto, ou seja, o índice de conversão em carne que o respetivo filho possa permitir, não sendo relevante, nesta escolha, eventuais descontos de portfólio que pudessem ser obtidos.
108. Por outro lado, também resulta claro que não são expetáveis quaisquer efeitos verticais em resultado da presente operação de concentração, porquanto a Aviagen não comercializa, a montante, estirpes de frangos selecionados avós e bisavós, nem está presente, a jusante, na criação e cruzamento de frangos para processamento de carne para alimentação.

##### 5.5. Conclusão da Avaliação Jusconcorrencial

109. Conforme decorre da análise efetuada, a operação de concentração não terá qualquer impacto relevante nas estruturas de oferta em território nacional ao nível dos mercados relevantes analisados.
110. Atendendo a que a delimitação geográfica dos mercados em causa tende a ser mais lata do que o território nacional (matéria que foi deixada em aberto na medida em que não afeta as conclusões da avaliação jusconcorrencial), verifica-se, quer no caso dos frangos reprodutores de crescimento lento quer no caso dos frangos reprodutores de crescimento regular, que a operação resulta num reforço dos níveis de concentração.
111. Nesta medida, elaborou-se uma análise da proximidade concorrencial entre as Partes, da pressão concorrencial exercida por terceiros, das barreiras à entrada e à expansão,

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**



da existência de contrapoder negocial dos compradores e da eventual importância da existência de vendas agregadas, tendo a Autoridade concluído que, de toda a evidência analisada, a operação notificada não é suscetível de contribuir para a criação de entraves significativos à concorrência efetiva no território nacional ou em parte substancial deste.

## 6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS

112. Nos termos do Contrato subjacente à presente operação foram estabelecidas cláusulas de não concorrência, de não angariação e de confidencialidade.
113. Relativamente à Cláusula de não concorrência, foi estabelecido que o Grupo Grimaud e as suas entidades afiliadas não poderão, direta ou indiretamente, [CONFIDENCIAL-Teor da disposição contratual] durante um período de [CONFIDENCIAL-Prazo] anos a contar do *closing* da transação.
114. Foi também estabelecido que o Grupo Grimaud e as suas entidades afiliadas não poderão, direta ou indiretamente, convidar ou solicitar [CONFIDENCIAL-Teor da disposição contratual e prazo] De acordo com a secção [CONFIDENCIAL-Identificação de disposição contratual] do Contrato, o Grupo Grimaud e as suas entidades afiliadas não poderão contactar ou angariar [CONFIDENCIAL- Teor da disposição contratual e prazo] anos a contar do *closing* da transação.
115. Nos termos do n.º 5 do artigo 41.º da Lei da Concorrência, a decisão que autoriza uma operação de concentração abrange igualmente as restrições diretamente relacionadas com a realização da mesma e a ela necessárias<sup>16</sup>.
116. Na medida em que as referidas cláusulas se restringem às atividades atualmente desenvolvidas pela Hubbard, sendo necessárias e proporcionais ao objetivo de preservação do valor do negócio a adquirir pela Aviagen, considera-se que o seu âmbito material e temporal se encontra dentro dos limiares normalmente aceites pela prática decisória nacional e da União Europeia.<sup>17</sup>
117. Assim, a AdC considera estas cláusulas diretamente relacionadas e necessárias à operação, sendo que na parte relativa à cláusula de não concorrência, considera-se abrangida a obrigação de não aquisição de participações de controlo em empresas concorrentes, não se encontrando abrangida a aquisição de participações unicamente para fins de investimento financeiro e que não lhe confirmam, direta ou indiretamente, funções de gestão ou uma influência efetiva em empresas concorrentes.

---

<sup>16</sup> As cláusulas restritivas acessórias poderão ser diretamente relacionadas com a realização da concentração quando se encontra estreitamente ligada à concentração propriamente dita e é economicamente relacionada com a transação principal. Por outro lado, a necessidade determina que, na ausência daqueles contratos, a concentração não poderia realizar-se ou se realizaria apenas em condições consideravelmente mais aleatórias, a custos substancialmente mais elevados, num prazo consideravelmente maior ou com muito mais dificuldades.

<sup>17</sup> Neste sentido, *vide Comunicação da Comissão relativa às restrições diretamente relacionadas e necessárias às operações de concentração*, §§20 a 23.

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.**

## **7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS**

118. Nos termos do n.º 3 do artigo 54.º da Lei da Concorrência, foi dispensada a audiência prévia dos autores da notificação, dada a ausência de terceiros interessados e o sentido da decisão, que é de não oposição.

## **8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO**

119. Face ao exposto, o Conselho de Administração da Autoridade da Concorrência, no uso da competência que lhe é conferida pela alínea d) do n.º 1 do artigo 19.º dos Estatutos, aprovados pelo Decreto-Lei n.º 125/2014, de 18 de agosto, delibera adotar uma decisão de não oposição à presente operação de concentração, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 50.º da Lei da Concorrência, uma vez que a mesma não é suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva no território nacional ou em parte substancial deste.

Lisboa, 21 de dezembro de 2017

O Conselho de Administração da Autoridade da Concorrência,

**X**

---

Margarida Matos Rosa  
Presidente

**X**

---

Nuno Rocha de Carvalho  
Vogal

**X**

---

Maria João Melícias  
Vogal

**Índice**

1. OPERAÇÃO NOTIFICADA.....	2
2. AS PARTES .....	2
2.1. Empresa Adquirente.....	2
2.2. Empresa Adquirida.....	3
3. NATUREZA DA OPERAÇÃO .....	4
4. MERCADOS RELEVANTES.....	4
4.1. Mercado do Produto Relevante.....	4
4.2. Mercado Geográfico Relevante.....	8
4.3. Conclusão .....	8
5. AVALIAÇÃO JUSCONCORRENCIAL.....	9
5.1. Estrutura de oferta no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento no EEE.....	10
5.2. Estrutura de oferta no mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento convencional/regular no EEE .....	12
5.3. Efeitos Horizontais .....	13
5.3.1. Proximidade Concorrencial.....	13
5.3.2. Contra Poder Negocial da Procura .....	14
5.3.3. Barreiras à entrada e à expansão.....	15
5.4. Efeitos Não Horizontais.....	15
5.5. Conclusão da Avaliação Jusconcorrencial .....	16
6. CLÁUSULAS RESTRITIVAS ACESSÓRIAS .....	17
7. AUDIÊNCIA DE INTERESSADOS.....	18
8. DELIBERAÇÃO DO CONSELHO .....	19

**Índice de Tabelas**

Tabela 1 – Volume de negócios do Grupo EW, para os anos de 2014 a 2016 .....	3
Tabela 2 – Volume de negócios da Adquirida, para os anos de 2014 a 2016 .....	3
Tabela 3 – Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento lento, no EEE .....	10
Tabela 4 – Mercado da produção de frangos reprodutores pais de crescimento regular, no EEE .....	12

**Nota: indicam-se entre parêntesis retos [...] as informações cujo conteúdo exato haja sido considerado como confidencial.** 20