

“Nuestro objetivo es consolidar esta nueva empresa como líder en el sector de la distribución de productos veterinarios”



Recientemente Abac Solutions ha adquirido la mayoría del capital de cinco empresas del sector: Elasa, Llanera, Maipe, Goiko y Norvet. La transacción sienta las bases para una expansión sin precedentes en España.

El fondo de capital de inversión especializado Abac Solutions ha creado la empresa española líder de distribución de productos zoonosanitarios tras comprar la mayoría del capital de cinco grandes compañías del sector: Elasa, Llanera, Maipe, Goiko y Norvet (“el Grupo”). Con esta expansión se ha formado dicha empresa que comercializa más de 10.000 referencias por toda la península y cuya facturación se prevé supere los 70 millones de euros en 2020. Faltan, sin embargo, algunos trámites burocráticos para que la transac-

ción se complete, puesto que aún está pendiente de la aprobación de la Comisión Nacional del Mercado de la Competencia las próximas semanas, tal y como explica **Ramón Esteban, director general del Grupo**.

Una vez llegue el visto bueno de las autoridades de la competencia, el siguiente paso va a ser *“la creación de una marca nueva que aúne tanto estas cinco empresas como otras que vamos a ir adquiriendo en un futuro próximo”*, según adelanta Esteban. Una nueva marca de distribución con la que ir ampliando el catálogo de cada una de esas empresas locales, *“trabajando como veníamos haciéndolo hasta ahora”*. De esta forma, apunta el director general, *“los clientes podrán seguir haciendo sus pedidos a su persona de contacto habitual en cada una de estas cinco distribuciones. Los proveedores lo mismo. Vamos a conseguir que cada una de estas empresas tenga un mayor portfolio. Por lo tanto, los clientes van a poder disponer en una misma empresa de un mayor catálogo de productos”*.

Con la compra de las cinco compañías, Abac impulsa la creación de un grupo líder en el centro y noroeste de España en la distribución de productos zoonosanitarios tanto para animales de producción como de compañía. *“Actualmente estas cinco empresas suministran productos a Madrid, zona centro, y todo el norte de España principalmente. Pero también es verdad que, por ejemplo, desde Elasa ya estamos sirviendo productos a todo el territorio nacional. Y desde luego tenemos el firme compromiso de seguir adquiriendo más empresas de distribución en los próximos meses para alcanzar una cobertura geográfica nacional”*, apunta Esteban.

Aún es pronto para hablar de cifras, hasta más adelante no podrán tener una certeza del crecimiento definitivo que les ha supuesto esta adquisición con respecto al año anterior. No obstante, sí que son conscientes de que están aumentando su facturación a doble dígito, y de que el progreso de las cinco empresas es, para el director del Grupo, *“bastante significativo”*.

Un amplio catálogo

Estos buenos resultados son fruto del excelente trabajo individual que cada empresa se ha ido ganando a lo largo de toda su experiencia en el mercado. Así, cada una aporta como elemento diferenciador una calidad del servicio al veterinario que Ramón Esteban describe como *“excelente”*, por su rapidez, por su eficacia, y por la cercanía de tener un almacén funcionando muy bien. Por tanto, *“la calidad del servicio es lo que yo destacaría con respecto a otros competidores, junto al amplio catálogo de productos que ofrecemos ahora”*.

“Queremos tener un mayor catálogo de productos para todos los veterinarios, así como para todos los proveedores”

En cualquier caso, de momento, la idea que tienen en mente es la de consolidar una marca única en todo el territorio nacional. Justamente por eso han dado el paso de expandirse. *“Queremos tener un mayor catálogo de productos para todos los veterinarios. Que nuestros fabricantes, tanto de fármacos como de consumibles, alimentación y equipamientos puedan, a través de nuestra empresa, llegar de una manera más eficiente y más rápida a todo el colectivo veterinario. Esa es la idea”*, expone el portavoz de la compañía. De la misma forma, añade, están estudiando para más adelante *“el lanzamiento de una serie de servicios de tecnología para mejorar la atención veterinaria”*.

En este sentido, sobre las más de 10.000 referencias de productos que registran actualmente, el director general del Grupo detalla que cubren las necesidades de todo el sector. *“Los podemos agrupar en cuatro familias: farmacológicos, equipamientos, consumibles y alimentación, y entran dentro tanto del mercado de animales de compañía como de ganadería”*. Además, trabajan con todas las marcas importantes del sector de la veterinaria. *“Zoetis, MSD, Boehringer, Elanco, Virbac, también trabajamos alimentación con Royal Canin, Hill’s, Purina, etc. O consumibles con BBraun”*.

Ahora bien, no se conforman. *“Nuestro propósito en Abac es seguir incorporando a esta distribución de productos una serie de servicios de valor añadido para el veterinario. Pero todavía no los tenemos, y estamos analizando cuál va a ser el tipo de servicios que vamos a incorporar a nuestro catálogo”*, señala Esteban.

Sector en expansión

En cuanto a su labor como director general del Grupo, puesto al que se incorpora aportando más de 20 años de experiencia en el sector de la salud animal, Ramón Esteban tiene un objetivo claro. *“Lo que vamos a hacer es consolidar la marca, aunque todavía no podemos desvelar su nombre, pero la tendremos en las próximas semanas. Afianzar esta marca y esta nueva empresa como líder en el sector de la distribución de productos de veterinaria. Que los veterinarios vean nuestra compañía como un referente en la atención y en el servicio para ellos. Además, nos gustaría que nuestros proveedores nos vean como el mejor distribuidor para hacer llegar sus productos a todos los veterinarios”*.

Parte de la confianza plena en el proyecto y en sus posibilidades, no creen que las circunstancias de la pandemia vayan a frenarlo de alguna manera. *“Estamos plenamente convencidos de que vamos a conseguir que funcione correctamente a pesar de la crisis del coronavirus. El sector del animal de compañía es un sector en crecimiento, hay cada vez mayor predisposición de los propietarios a invertir en salud y prevención de sus mascotas. Asimismo, el sector de la ganadería no está directamente afectado por el sector del coronavirus”*, opina Esteban.

Es más, bajo su punto de vista la situación de la distribución en España es buena. *“Es un sector muy fragmentado, muy atomizado. Hay entre 300 y 400 comerciales veterinarias muy locales, lógicamente de un tamaño muy pequeño”*. Por ese motivo, concluye, *“nosotros apostamos por ser la primera marca que consolide el sector de la distribución, para poder ofrecer un mejor servicio a veterinarios y proveedores”*. 🐾