

# La concentración se impone en la distribución

*En 2004, Distrivet adquirió Troy Calidad Services SL (Madrid). Desde entonces, mucho ha llovido y cambiado en el sector de la distribución, que vivió ese hecho como un punto de inflexión y que ahora tiende hacia la concentración con grandes distribuidores como Distrivet, Nuzoa y Neftys Pharma.*

**E**l mercado de las mascotas está cambiando de forma rápida. Podemos verlo con la concentración de clínicas en los diferentes grupos, las inversiones en cadenas de tiendas especializadas o incluso en la creación de marcas que nacen para ser comunicadas y comercializadas exclusivamente en e-commerce, adaptándose a los nuevos hábitos de consumo de una parte de la sociedad.

La distribución a centros veterinarios en España no es la excepción. También está cambiando. Estamos ante un proceso de transformación que, si bien se inició hace ya más de una década, no ha sido hasta estos últimos dos años que se ha acelerado y aún no ha llegado a su fin.

En España venimos de un modelo de distribución local, con cientos de empresas ofreciendo un servicio de proximidad, con almacenes salpicando toda la geografía peninsular e islas. Un modelo en el que cada empresa llevaba sus distribuciones (distribuciones estancas) y podían coexistir varias comerciales en una misma zona.

Hace ya unos años, algunas empresas del sector como Distrivet, Farmavet, Nuserga y Centauro, entre otras, ya mostraron inquietud por el futuro de la distribución e iniciaron diferentes estrategias empresariales con el objetivo de ganar relevancia y competitividad en el mercado.

Inicialmente se buscaba tener en el almacén productos de todos los fabricantes para ofrecer a los centros veterinarios todos los artículos que puedan necesitar en su día a día y así poder ser un único proveedor, cogiendo mayor facturación y facilitando mucho la gestión de compras a los centros veterinarios. Fue el inicio de las distribuciones “multimarca” muy arraigado ya en la distribución a centros veterinarios.

El incrementar el número de referencias en los almacenes implica un aumento de inversión en inmovilizado que ha de ir acompañado de un crecimiento en facturación. Esto suponía, a la par, la necesidad de ampliar el área de trabajo de los diferentes distribuidores, abarcando cada vez más provincias. Para poder llegar a mayor número de provincias se vieron dos modelos: la concentración, por fusiones y adquisiciones, o las colaboraciones entre empresas buscando sinergias entre las diferentes comunidades autónomas para mejorar así los servicios prestados y ganar competitividad.

### Muchos movimientos

Se podría decir que la adquisición de Troy Calidad Services SL (Madrid) por parte de Distrivet el año 2004 fue el punto de inflexión en un mercado que había vivido pocos cambios hasta el momento.

En los años siguientes se vieron más movimientos en el mercado al ir implementando otras empresas del sector sus estrategias, con la aparición de Alianzavet o la proactividad del Grupo Farmavet, buscando colaboraciones en Andalucía y Extremadura a la vez que en otras comunidades. Por su parte, Distrivet seguía con nuevas adquisiciones en Comunidad Valencia, Baleares y por último en Aragón, con la compra de Yolanda Esteras.

En el año 2020, la concentración del mercado dio un salto adelante con dos grandes hechos: la adquisición de Distrivet por parte de Covetrus, dando lugar al mayor distribuidor de productos veterinarios a nivel nacional bajo la marca de Distrivet (una compañía de Covetrus) y la entrada del fondo de inversión ABAC Capital en el mercado con la adquisición inicial de las empresas Elasa, Norvet, Maipe, Goiko y Llanera, que ya conocemos como Nuzoa, situándose directamente como la segunda empresa en distribución de productos veterinarios.

Este año, el 2021, ha seguido con cambios importantes en el mercado con la entrada en España de Neftys Pharma, empresa familiar fundada en 1987 con sede en Francia y que actualmente es uno de los principales distribuidores del país vecino. Con más de 250 empleados, tiene presencia tanto en países europeos como en el norte de África siendo España su nueva prioridad.

Neftys Pharma Iberia fue constituida a finales del 2020, y en 2021 ya se ha consolidado en tercera posición de facturación con las adquisiciones de Probian, Nuserga, Copema, Cemave, Intercon y Nutralia.

Si bien contamos con tres empresas líderes en el sector, con presencia en gran parte del territorio nacional, podemos observar entre ellas tres diferentes visiones de negocio y estrategias de distribución:

---

## Este 2021 ha seguido con cambios importantes en el mercado con la entrada en España de Neftys Pharma

---

1. Visión a corto plazo:
  - Revalorización y venta del negocio:  
Nuzoa: tras las adquisiciones de salida, posteriormente ha incorporado Farma Vet Balear y Sergave. El objetivo de Abac Capital, como grupo inversor, es consolidar las empresas y dar un valor a Nuzoa superior al de las inversiones realizadas, teniendo el objetivo de vender en pocos años. Se ha unificado bajo una misma marca y se mantienen los almacenes locales. Es de esperar que se produzcan más cambios a corto plazo.
2. Visión a largo plazo: Desarrollo de negocio y mantenerse líderes de mercado
  - Distrivet y Neftys Pharma son empresas con visión a largo que siguen estrategias de distribución diferentes:
  - Concentración de almacenes:  
Distrivet, líder de mercado. Parte del crecimiento viene con las absorciones de empresas locales (Sumevet, Pascual Covet, Leat Feito, Yolanda Esteras y La Casa del Campo). Durante estos años, Distrivet ha apostado por la unificación de almacenes dejando un único centro logístico. La compra de Distrivet por parte de Covetrus supuso un gran salto en la facturación, así como en la gama de productos. Continuando la estrategia seguida hasta el momento, se cerró el almacén de Covetrus y se centralizó en el de Distrivet. Esta etapa seguro que supuso un reto para la empresa y sus empleados. Desde un único almacén dan servicio a todos sus clientes.
  - Descentralización de almacenes:  
Neftys Pharma Iberia: con filosofía de empresa familiar, se marca objetivos a largo plazo. En su primer año en España está apostando por el servicio de proximidad, manteniendo las empresas a nivel local con sus almacenes y equipos: Nuserga, Probian, Intercon, Nutralia, Copema y Cemave, y abriendo un nuevo almacén en Madrid.

En cuanto a la distribución a centros veterinarios, acabaremos el año 2021, por una parte, con tres empresas de cobertura nacional que van concentrando la distribución, y por otra, seguiremos contando con empresas locales bien posicionadas en sus mercados gracias a la proximidad a sus clientes, como son entre otras: Grupo Dogerty, Ganavicola, Ernesto Olmedo, Proyma, Alvet Escarti, Albet, Agropal, Leonvet, Galeno, Samaniego, Zootecnia e Impocan. Es probable que alguna de estas empresas locales sea absorbida por alguno de las tres empresas líderes durante el 2022, siguiendo los modelos de expansión establecidos. 🐾

Autor: Pablo Crespan