



“La integración en Oqema es la evolución natural **en un mundo más globalizado**”

Tras 28 años en el sector de la distribución de ingredientes alimentarios, Andrés Herepey, director general de Tecnofar Ibérica, nos cuenta cómo ha sido su integración en el grupo Oqema “para seguir creciendo empresarial y profesionalmente”. Con esta operación “tendremos una mayor visibilidad y proyección de cara al futuro”. Se abren nuevas oportunidades, “accediendo a nuevos mercados y a un mayor número de clientes”, concluye

“The integration in Oqema is the natural evolution in a more globalised world”

After 28 years in the food ingredients distribution sector, Andrés Herepey, Managing Director of Tecnofar Ibérica, tells us about its integration into the Oqema group “to continue growing as a company and professionally”. With this operation “we will have more visibility and projection for the future”. New business opportunities will be open. “accessing new markets and a larger number of clients”, he concludes

TF.- El 7 de enero se formalizó la compra de Tecnofar por parte del grupo europeo Oqema. ¿Puede develarnos las claves de esta operación?

-Con esta adquisición, la empresa Oqema ha ampliado su línea de negocio de alimentación, ya que Tecnofar lleva cerca de 30 años distribuyendo ingredientes y aditivos alimentarios innovadores, sostenibles y de alta calidad

Gracias a esta operación Oqema, sigue avanzando en su estrategia europea y este paso le ayuda a completar su presencia en toda Europa y fortalecer su posición en el mercado ibérico.

TF.- Como decíamos, tras cerca de tres décadas desde que fundó la empresa, ¿cuáles han sido los motivos que han propiciado su venta?

-Sin duda, es un proyecto ilusionante y ambicioso para seguir creciendo empresarial y profesionalmente y, además, entiendo que es la evolución natural de una compañía como Tecnofar Ibérica en un mundo más globalizado.

Tengo que resaltar que es una empresa seria, profesional y familiar con planteamientos, valores y filosofía

concordantes con Tecnofar Ibérica. La esencia de ambas es coincidente y esto ha ayudado mucho en la decisión definitiva.

La incorporación al grupo Oqema supone dar valor a Tecnofar Ibérica y, por tanto, a nuestros *partners* y clientes, dándonos una mayor visibilidad y proyección de cara al futuro, accediendo a nuevos mercados y a un mayor número de clientes, generando mayores oportunidades para todos.

TF.- ¿Qué cambios se contemplan en el funcionamiento de la empresa tras la adquisición? ¿La estructura es igual?

-Hay pocos cambios dentro del funcionamiento de la empresa, excepto que ahora reporta directamente a Matthias Mirbach, responsable de zona (HUB Sur de Europa) y a la central en Alemania.

Mantenemos la misma estructura actual: tanto comercial, financiera como fiscal. Todo permanece exactamente igual que antes de la compra, al igual que el trato cercano y personalizado con nuestros clientes y *partners*.

“La cláusula es mantenerme en la Dirección General de Tecnofar, al menos, durante los próximos tres años y asegurar que la transición sea lo más eficiente posible”

Todo el personal se quedará a bordo, y también para ellos es una oportunidad de trabajar para una empresa global.

Nuestra voluntad es seguir ofreciendo el mejor servicio, de una manera lo más ágil y eficiente posible.

Nuestro foco sigue siendo incorporar nuevas herramientas tecnológicas para ser más dinámicos, competitivos y eficientes, avanzando en la digitalización de procesos.

Estamos muy centrados en la optimización de nuestra red logística en transporte, almacenaje, operativa y digitalización, para mejorar la calidad del servicio y ser más competitivos.



Tecnofar y Oqema en la firma del acuerdo

**“Nuestro presupuesto incluye un ambicioso incremento de ventas de un 12-15 % sobre las realizadas en el ejercicio 2021”**

**TF.- ¿Hay alguna cláusula que indique los años que debe permanecer al frente de Tecnofar?**

-La cláusula es mantenerme en la dirección General de Tecnofar, al menos, durante los próximos tres años y asegurar que la transición sea lo más eficiente posible.

Al mismo tiempo, apoyar a todo el personal actual de la empresa, porque para ellos esto es también una oportunidad para trabajar para una firma global con amplias oportunidades de crecimiento personal y profesional.

**TF.- ¿Por qué se han decantado por la compañía Oqema?**

-Como decía anteriormente, es un plan audaz, de gran alcance y motivador para seguir creciendo en todos los ámbitos y con una estrategia global, denominada Vision 2027, lo que redundará en el crecimiento de Tecnofar y de nuestros *partners* y clientes.

Nuestros orígenes son los de una compañía familiar. Por consiguiente, Oqema es el mejor grupo para unir nuestras raíces y nuestro espíritu, con las ventajas de una empresa de distribución internacional y con una filosofía empresarial de acuerdo con las ideas de Tecnofar.

**TF.- Oqema Group celebra este año su centenario, hablemos de su estructura empresarial.**

-El Grupo Oqema es uno de los líderes más activos en Europa en la distribución de productos químicos, especialidades y *commodities*, y se organiza en los llamados *HUB* geográficos. Actualmente tenemos ocho. El *HUB* del Sur de Europa incluye España, Portugal e Italia. Estos operan muy

cerca del cliente y de sus necesidades, teniendo la ventaja de una gran red europea.

La estructura de los *HUB* nos permite ser flexibles y ofrecer plenamente lo que se necesita a nivel local con un alcance global para el abastecimiento del grupo y las sinergias (servicios, infraestructura, economía de escala, etc.); las operaciones son locales, lo que beneficia al cliente porque los negocios en todos los países son diferentes.

**TF.- A su juicio, ¿cuáles son los motivos por el que el grupo europeo ha decidido adquirir su empresa?**

-Matthias Mirbach, HUB Director del sur de Europa de Oqema, quien dirige la política de expansión y desarrollo en la península Ibérica e Italia, mencionó estas palabras que definen muy bien la filosofía de la integración: “Estamos satisfechos de que haya sido posible la adquisición de esta mediana empresa familiar con una cultura de gran similitud a nosotros, y damos la bienvenida a una compañía de alta rentabilidad a nuestro Grupo”.

Con esta adquisición, Oqema Group amplía su línea de negocio de alimentación, añadiendo ingredientes y aditivos alimentarios al actual portafolio, y fortalece su posición en el mercado del sur de Europa.

**TF.- ¿Comercializará Tecnofar en España y Portugal las representadas de Oqema?**

-Efectivamente, tendremos acceso a nuevos proveedores a través del grupo, además de a nuevas plataformas de compras a las que pertenecen, así como de las filiales en Shangái y en India para productos de dichos países.

Además, se establecerán sinergias entre las diferentes compañías del grupo que nos permitirá comercializar sus productos en España y Portugal.

Asimismo, gracias a la estructura de Oqema, podemos introducir nuestros productos en nuevos mercados europeos y del norte de África.

**TF.- ¿Cuál ha sido la respuesta de las empresas cuyos productos comercializan cuando han informado de su integración en este grupo?**

-Tenga en cuenta que nuestra incorporación al grupo Oqema abrirá nuevos mercados a nuestras representadas, ya que está presente en 24 países europeos, por lo que la noticia ha sido recibida de forma muy positiva. Es evidente, con esta operación vamos a crear nuevas oportunidades de negocio y poder entrar en nuevos mercados y clientes.

Desde las páginas de *Tecnifood*, queremos agradecer el apoyo y confianza de nuestros *partners* en todos nuestros años de historia y estamos seguros que esta integración ayudará a crecer y potenciar nuestras relaciones comerciales.

**TF.- Sobre el balance económico de Tecnofar en 2021, ¿cuáles han sido los datos principales y crecimientos? ¿Les ha afectado la pandemia?**

-La pandemia nos ha afectado, sobre todo en el primer trimestre del año 2021 y, aun así, hemos finalizado el ejercicio 2021 con un incremento en ventas de un 4% con respecto al ejercicio 2020. Además, hemos incrementado el ebitda un 17% respecto a 2020, debido a una mejor asignación de recursos y optimización de costes.

De cara al año 2022 esperamos que se reactive definitivamente nuestro mercado, dejando atrás los efectos negativos de la pandemia y, por ello, nuestro presupuesto incluye un ambicioso incremento de ventas de un 12-15 % sobre las realizadas en el ejercicio 2021.

**TF.- Una última pregunta personal. Tecnofar nace en 1994, ¿cuál es su balance tras 28 años al frente de este proyecto? ¿Ha sido una decisión difícil de tomar?**

-Para mí ha sido una inmensa satisfacción el haber fundado la compañía hace 28 años y ver cómo ha ido creciendo y evolucionado.

La decisión ha sido dura de tomar, pero necesaria para el crecimiento y el futuro de la compañía.

Fue una resolución compartida con la familia y un paso hacia la evolución actual de la compañía hacia un mercado más globalizado para hacer frente a los nuevos retos de la mano de una compañía especializada en el mercado de la distribución de productos químicos e ingredientes. □