

FORO ICECOMEX

UNIVERSIDAD ICESI

MAYO 4 DE 2011



TECNOQUIMICAS



Tecnoquímicas

TECNOQUIMICAS

- ✓ La compañía se fundó hace mas de 76 años y su labor principal consistió en importar y comercializar materias primas, productos medicinales y artículos de tocador de empresas nacionales y extranjeras.
- ✓ A partir de la década de los 70 ´s, se ajustan los sistemas de operación, se incorpora tecnología extranjera para la producción y se elabora en sus propias plantas el 60% de los productos distribuidos.

TECNOQUIMICAS

Actualmente:

- ✓ Somos una compañía líder en el mercado farmacéutico Colombiano.
- ✓ Contamos en Colombia con 17 plantas en 8 sedes productivas y 3 plantas en Centroamérica.
- ✓ Fabricamos más de 4.000 referencias y generamos cerca de 5.000 empleos
- ✓ Atendemos más de 110.000 clientes de forma directa.
- ✓ Durante los últimos 25 años hemos desarrollado nuestras propias líneas y marcas que representan el 85% de nuestras ventas. Hoy muchas de ellas son líderes en sus diferentes mercados.
- ✓ En el año 2010 vendió 850.000 millones de pesos, con todas sus operaciones nacionales y extranjeras.

Visión



En diez años, TECNOQUÍMICAS será uno de los 50 grupos empresariales más significativos de Colombia, con operaciones en varios países de América.

Será una compañía reconocida nacional e internacionalmente por la responsabilidad asumida en todos sus actos.

Contará con un grupo humano altamente calificado, vital, transparente, responsable y comprometido con los valores de la organización.

La permanente preocupación por la persona y su bienestar será el motor para la creatividad y propiciará la actitud innovadora indispensable para satisfacer sus siempre nuevas necesidades.

En TECNOQUÍMICAS, la capacitación de sus colaboradores y la eficiencia, adaptabilidad e innovación de sus procesos serán la base de la competitividad, requisito para atender exitosamente los distintos mercados.

Misión

Nuestra misión es maximizar el valor de la compañía para la comunidad, nuestros consumidores y prescriptores, nuestros clientes, trabajadores y accionistas.

Debemos lograrlo a través de producir y comercializar productos y servicios en las áreas de la salud, del cuidado personal y el aseo del hogar, de los alimentos procesados, y de los productos agropecuarios y veterinarios.

La Responsabilidad Total, la transparencia, la confianza, el respeto, el trabajo en equipo y las relaciones claras que aseguren mutuo crecimiento deben gobernar la conducta de todos quienes dependen directa o indirectamente de la compañía. El desarrollo personal debe ser propósito de todos.



Posicionamiento Objetivo

Nuestra razón de ser es **la salud y el bienestar** de la gente y nuestro objetivo es **dinamizar y energizar** los mercados en los que participamos.

Queremos ser reconocidos como un **grupo que trabaja con entusiasmo** para brindar bienestar a nuestras comunidades. Un grupo en constante expansión y crecimiento.

Nuestro desempeño es referencia de **responsabilidad, transparencia, eficiencia y tenacidad**, lo que nos permite **agregar valor** a todos nuestros grupos de interés e **inspirar vitalidad** a nuestro alrededor.

Algunas de sus principales marcas



Internacionalización TECNOQUIMICAS



Tecnoquímicas

Nuestras Razones para llevar a cabo el proyecto de Internacionalización

1. Expandir la base de negocio y ganar volumen.
2. Capitalizar el conocimiento que se tiene del negocio farmacéutico.
3. Incursionar en nuevos mercados con mayor margen

Asuntos por resolver en el proyecto de Internacionalización

- ✓ Cómo definir la estrategia de expansión internacional para TQ?
 - ✓ En qué países concentrarse?
 - ✓ En qué sectores? En qué negocios? Con qué portafolio de productos?
 - ✓ Cómo posicionarse internacionalmente? (adquisición – solos? con socios?, operación propia, exportación)?

- ✓ Cómo analizar financieramente una oportunidad de expansión internacional?
 - ✓Cuál es la tasa de descuento?
 - ✓Cuál es la tasa de retorno de la inversión?
 - ✓Cómo se miden las sinergias entre las operaciones internacionales y la operación en Colombia?
 - ✓Cómo se comparan dos alternativas diferentes (adquisición vs. posición propia)?
 - ✓Cómo se comparan las alternativas de expansión con proyectos en Colombia?

- ✓Cuál debe ser el tamaño del negocio internacional de TQ en los próximos 5 años?

Las Estrategias que aplicamos en el proyecto

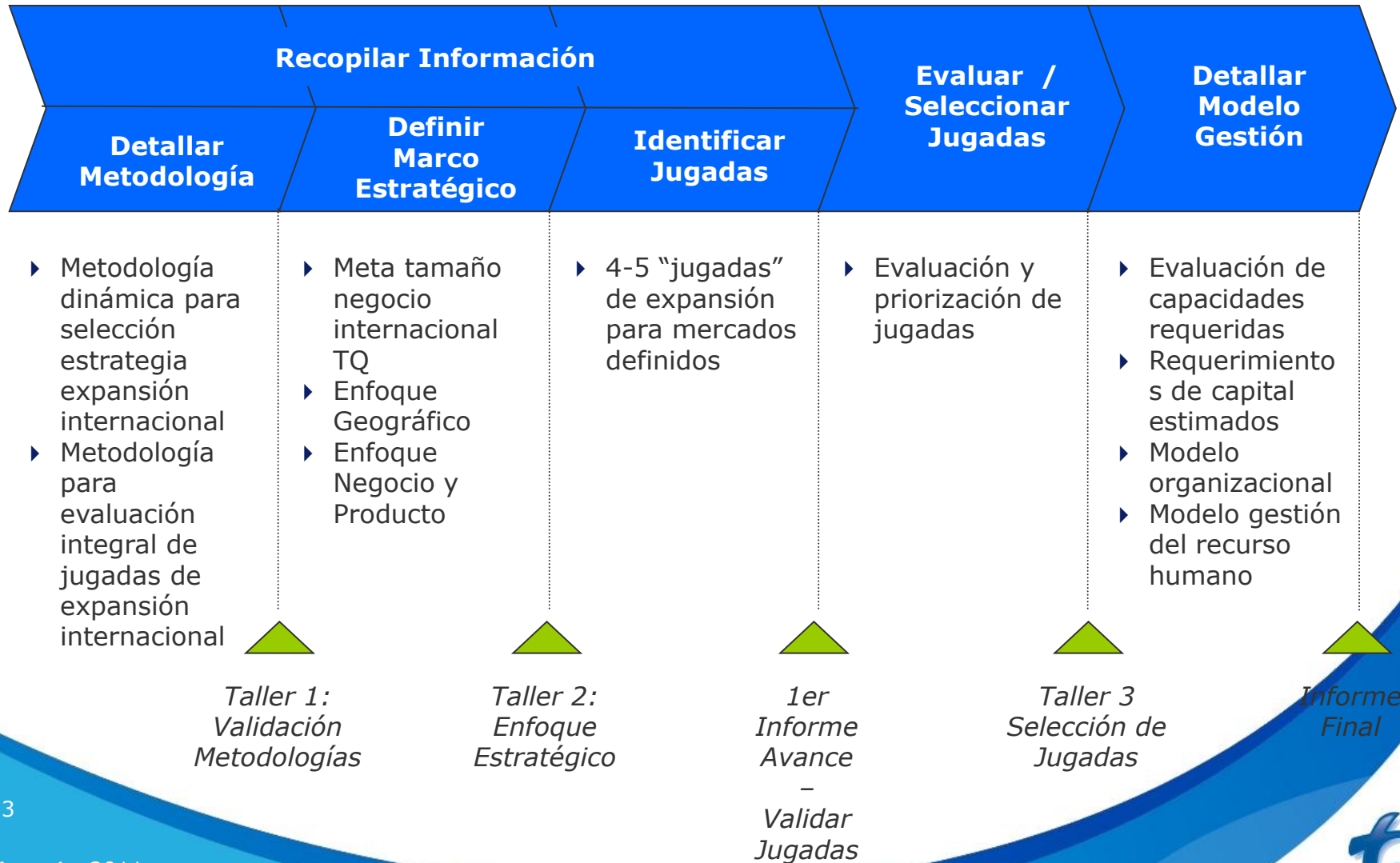
Estudio de Viabilidad asesorados por la firma Yanovich y asociados.

En este estudio se analizó la oportunidad que se presentaba en la región objetivo: Centroamérica, México, Venezuela, Brasil y Perú.

Análisis basado no solo en variables macroeconómicas sino también en las oportunidades.

Todo ellos comparándolo con nuestras fortalezas para capitalizar estas oportunidades.

Etapas del proceso de Internacionalización



Factores claves para lograr la Internacionalización

- Amplio apoyo de la alta dirección por la complejidad de la cultura y el modelo de negocios de cada país.
- Exigencia organizacional en términos de Recursos humanos.
- Esfuerzos adicionales para las áreas funcionales (Producción, Logística, Informática, Financiera y Jurídica)
- Disposición de recursos de capital para las adquisiciones de los laboratorios y los lanzamientos de nuevos productos

Perspectivas Futuras

- Tecnoquimicas continua en su proceso de expansión internacional, capitalizando los aprendizajes adquiridos hasta ahora en estos 3 años, con muy buenas perspectivas.
- La clave está en la buena transmisión de los conocimientos a los colaboradores de los otros países y esto debe ir acompañado de mucho coaching, control y seguimiento.

CONCLUSION

- ❖ La expansión internacional debe ser un proceso planeado y liderado por la alta dirección de la compañía.
- ❖ Implica grandes oportunidades e igualmente muchos riesgos por las diferencias culturales, la legislación y el riesgo político en cada territorio.
- ❖ Las empresas Colombianas tenemos una gran oportunidad en Centroamérica y en el Mercado Andino

PREGUNTAS



Tecnoquímicas

MUCHAS GRACIAS



Tecnoquímicas