



SIGNA S.A DE C.V

LUZ MARÍA ROBLES

PRISCILLA QUINTANILLA

LETY CHAVEZ

BALDEMAR REYNSÁENZ

MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN

- Ofrecer la mejor variedad de medicamentos de calidad certificada a precios accesibles en beneficio de la salud del ser humano, que permita el crecimiento de la empresa, una mejor calidad de vida para nuestros colaboradores y beneficio para la población mexicana.

VISIÓN

- Ser la empresa número 35 del mercado farmacéutico mexicano para el 2020, logrando el liderazgo en participación de mercado de medicamentos genéricos y genéricos de marca; constituirse como una fuente de abastecimiento para España y Latinoamérica.



VALOR Y ESTRATEGIA

APOTEX®

VALORES

- COMPETITIVIDAD
- COMPROMISO
- CONGRUENCIA
- INTEGRIDAD
- SERVICIO
- TRAAJO EN EQUIPO

ESTRATEGIA

- “SATISFACER LAS NECESIDADES DE LA HUMANIDAD”



FORTALEZAS

LOCALIZACION
CAPACIDAD DE CRECIMIENTO
PLANEACION DEL CRECIMIENTO
FORMACION ACADEMICA DEL PERSONAL
EXPERIENCIA PREVIA POR PLANTA TOLUCA

OPORTUNIDADES

PARTE DE GRUPO DE CLASE MUNDIAL
INCORPORACION DE NUEVOS PRODUCTOS
APERTURA DE MERCADO A TERCEROS
PARIDAD DEL PESO

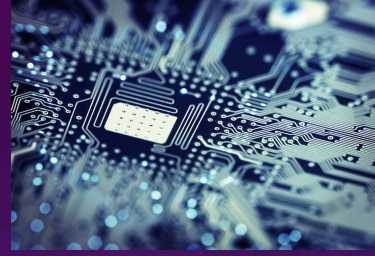
DEBILIDADES

BAJA OFERTA DE PERSONAL CAPACITADO A NIVEL OPERARIO
ROTACION DE PERSONAL
PERSONAL OPERATIVO CON POCA EXPERIENCIA EN EL RAMO FARMOQUIMICO

AMENAZAS

GRAN CANTIDAD DE MATERIAS PRIMAS DE IMPORTACION
INSEGURIDAD EN EL ESTADO
MAYOR NUMERO DE COMPAÑIAS INTERESADAS EN LOS GENERICOS

CADENA DE VALOR

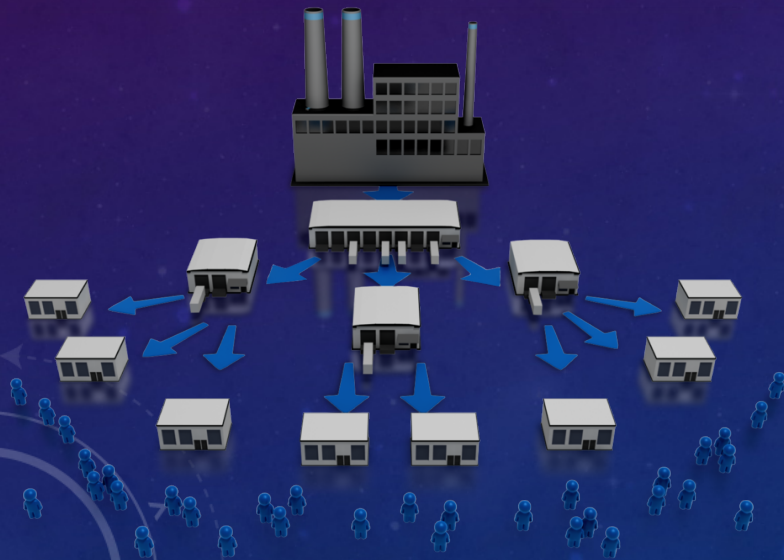


- **ABASTECIMIENTO:** Dos proveedores potenciales localizados en China e India
- **DESARROLLO TECNOLÓGICO:** Desarrollo de nuevos genéricos, formulaciones sintéticas y química analítica
- **RECURSOS HUMANOS:** Reclutamiento de forma externa
- **INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA:** Laboratorios en diferentes partes del mundo: Australia, Bélgica, República Checa, España, Holanda, México, Nueva Zelanda y Polonia entre otros. Más de 300 medicamentos genéricos en aproximadamente 4,000 presentaciones y dosis que se utilizan para surtir cada más de 89 millones de recetas cada año; más que ninguna empresa farmacéutica en Canadá.



CADENA DE VALOR

- LOGÍSTICA INTERNA: Organigrama dividido en subdivisiones y departamentos.
- OPERACIONES: Distribución, ventas, marcas propias, líneas de productos.
- MERCADOTECNIA Y VENTAS: Manejados a través de su página de internet y por pedido, aplica para todas sus líneas de productos.



OBJETIVO
Generación de patentes

ESTRATEGIA
Inversión en R&D

RESTRICCIONES EXTERNAS

Regulaciones de instituciones
nacionales e internacionales
Análisis de competitividad del
Foro Económico Mundial

MODELOS ESTRATEGICOS

FODA
5 Fuerzas de Porter
Análisis de la cadena de valor

RESTRICCIONES INTERNAS

Organigrama
20% de ventas destinadas a
inversión
Reclutamiento externo con
base en necesidades
Maquinaria especializada



ESTRATEGIAS

- Integración vertical hacia atrás: El grupo a nivel global se convierte en una cadena de suplemento.
- Expansión: Por penetración y desarrollo de mercado, así como desarrollo de producto; al desarrollar y mejorar sus propios productos, abrir plantas en varios países y tener puntos de venta internacionalmente.
- Diversificación concéntrica: Amplían y desarrollan las líneas de activos que venden.





CONDICIONES DE LOS FACTORES



ESTRUCTURA Y
RIVALIDAD
EMPRESARIAL

DIAMANTE DE PORTER

INDUSTRIAS
RELACIONADAS Y
DE APOYO



CONDICIONES DE LA DEMANDA



CONDICIONES DE LOS FACTORES

REPORTE DE COMPETITIVIDAD



- México presenta un bajo nivel de competitividad en la parte de innovación.
- Principalmente en el registro de patentes, aquí, se presenta la oportunidad de generar recursos a través del desarrollo y registro de patentes dentro del territorio nacional.

12th pillar: Innovation 1-7 (best)		59	3.4		
Capacity for innovation 1-7 (best)		66	4.0		
Quality of scientific research institutions 1-7 (best)		47	4.1		
Company spending on R&D 1-7 (best)		73	3.2		
University-industry collaboration in R&D 1-7 (best)		43	4.0		
Gov't procurement of advanced tech. products 1-7 (best)		88	3.1		
Availability of scientists and engineers 1-7 (best)		63	4.1		
PCT patents applications/million pop.		57	1.9		

CONDICIONES DE LOS FACTORES

OPORTUNIDAD DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- Al ser una compañía canadiense, el primer tratado que ha ayudado al crecimiento de SIGMA ha sido el TLCAN.
- El TLCAN como tal permitiría libre transporte de los activos que pudiesen desarrollarse y manufacturarse en México hacia la sede en Canadá.



ESTRUCTURA Y RIVALIDAD EMPRESARIAL

Poder de negociación del cliente:
ALTO, no hay precios precisamente fijos y se trata de productos clave en la fabricación de otros.

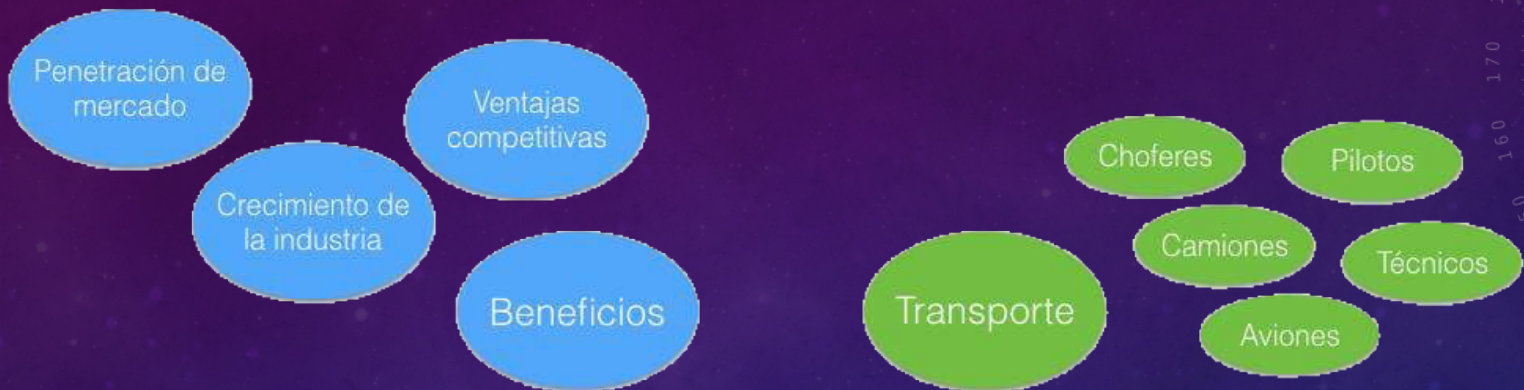
Poder de negociación de Proveedores:
ALTO, los precios se mantiene variables sobre el volumen del pedido. Los beneficios son negociados.

Rivalidad entre competidores: ALTA, muchas empresas en la industria.

Amenaza de competidores entrantes:
Nuevos grandes competidores en la industria: PMPHARMA, BONARUM PHARMA, ente otros.

Amenaza de productos sustitutos:
Nuevas patentes que reemplazan medicamentos existentes que compiten en calidad y precios.

INDUSTRIAS RELACIONADAS Y DE APOYO



INSUMOS PRINCIPALES:

- QUÍMICOS ORGÁNICOS BÁSICOS
- QUÍMICOS INORGÁNICOS
- CARTÓN
- BOTTAS DE PLÁSTICO
- ENVASES Y VARIOS DE VIDRIO

SERVICIOS DE APOYO:

- R&D EN CIENCIAS
- EDUCACIÓN PÚBLICA Y PRIVADA
- PUBLICIDAD

INDUSTRIAS RELACIONADAS:

- MATERIAL QUIRÚRGICO
- EQUIPO MÉDICO

PRODUCTOS INTERMEDIOS:

- SÓLIDOS ESTÉRILES
- HORMONALES
- BIOTECNOLÓGICOS
- ONCOLÓGICOS
- AMPOLLETAS
- FRASCOS
- AEROSOLES

PRODUCTOS FINALES:

- LOSARTAN/HIDROCLOROTIAZID A
- MONTELUKAST, MISOPROSTOL
- SILDENAFIL 100 MG
- ATENOLOL/CLORTALIDONA
- TELMISARTAN
- ELECTROLITOS BAJA OSMORALIDAD
- ORLISTAT

COMPRADORES:

- DISTRIBUIDORES
- FARMACIAS
- SERVICIOS SALUD
- HOSPITALES

SERVICIOS DE APOYO Y ADMINISTRATIVOS

- CALIDAD
- VENTURE CAPITALIST
- RECURSOS HUMANOS

CONDICIONES DE LA DEMANDA

- Grupo APOTEX es una de las 10 mejores empresas en R&D.
- Oppenheimer menciona que uno de los elementos de la innovación es la Cultura de Innovación.
- Así, la apertura de un centro de investigación y desarrollo en México por parte del grupo APOTEX permitiría que se crearan más y nuevas patentes al igual que mejorar las existentes, lo cual no sólo simbolizarían ingresos para el grupo empresarial, sino también el fomento de la cultura de innovación en nuestro país.

