**“Informe de Zoetis”**

*D. Hdez.*

**Introducción**

Zoetis®, anteriormente el negocio de salud animal de Pfizer, es una compañía global con más de 70 años, de salud animal con la misión de contribuir a un mundo más saludable trabajando día a día para atender mejor a los animales satisfaciendo las necesidades de quienes los crían o cuidan. Su nombre deriva de la palabra zoético, que significa “perteneciente a la vida” y señala su dedicación para apoyar a los veterinarios y productores de ganado de los que todos dependemos.

Zoetis®, se esfuerza por apoyar a dos segmentos importantes: animales de compañía y ganado. Los clientes relacionados con animales de compañía, tratan y cuidan de los animales domésticos para que vivan vidas más largas y saludables; y los ganaderos, producen alimentos de alta calidad a través de recursos finitos para satisfacer a una población en constante crecimiento.

Descubre, desarrolla, fabrica y comercializa una amplia cartera de medicamentos y vacunas de salud animal concebida para satisfacer las necesidades reales de los veterinarios y de los ganaderos y los propietarios de animales de compañía a los que asisten. Y para facilitar su conocimiento cuentan con un portafolio que incluye más de 300 líneas de productos de calidad que abarcan ocho especies centrales de animales y cinco categorías mayores de productos como: vacunas, parasiticidas, antibióticos, suplementos alimenticios medicinales y otros productos farmacéuticos.

Como se mencionó anteriormente Zoetis es una empresa global, por lo que se venden sus productos en más de 100 países, tiene un ingreso anual de 8.1 billones en ingresos anuales, de los cuales el 65% proviene de animales de compañía y el 35% de animales de producción; cuenta con 29 plantas de fabricación dedicadas a proporcionar productos de calidad; cuenta con 13,800 colegas, 1430 empleados dedicados a investigación y desarrollo, y 4200 miembros de ventas.

La visión de Zoetis es ser una empresa de salud animal más valorada y fiable, y perfilar el futuro de la atención de los animales gracias a su innovación, la dedicación a los clientes y la determinación de sus compañeros. Su objetivo consiste en cuidar del mundo en el que vivimos y de la humanidad al hacer avanzar el cuidado de los animales.

Es una empresa que se basa en creencias fundamentales, las cuales son:

1. Los colegas hacen que Zoetis se diferencie de su competencia. La compañía crece cuando crean un entorno en el que se destacan sus colegas.
2. La integridad es el principio que guía todas sus decisiones y relaciones. Son honestos y confiables en cuanto a lo que dicen y hacen.
3. Pasión por nuestros clientes y los animales que están a su cuidado. Los clientes están primero y cuando ellos tienen éxito, Zoetis tiene éxito.
4. Brindan resultados sobresalientes. Constantemente uscan formas más rápidas, más simples y mejores de realizar negocios.
5. Zoetis es mucho más que la suma de sus partes. Trabajan juntos con un propósito común, compartiendo conocimientos y recursos, para alcanzar el mayor interés de la compañía como un todo.

Juntos se puede marcar la diferencia y están orgullosos de ser socios activos de asociaciones y organizaciones benéficas a nivel local donde están comprometidos con el avance de la salud humana y animal.

Zoetis hace un fuerte énfasis en el desarrollo de productos y la innovación en conjunto con instituciones académicas; su estrategia se basa en los precios de la compañía, pues aprovecha su posición de liderazgo en el mercado para comandar los precios de sus productos, ha invertido mucho en el reconocimiento de la marca a través de campañas publicitarias a través de una variedad de canales de marketing,

Este caso de estudio mostrará por qué Zoetis cree que la innovación de productos, la fijación de precios efectiva, la promoción dirigida y la distribución conveniente son una manera efectiva de hacer diferenciar sus productos y mantener una posición de liderazgo fuerte dentro del mercado. Además de mostrar sus debilidades y amenazas externas para mejorarlas y evitar problemas en la empresa.

**Descripción**

La estrategia central de Zoetis es la mezcla de marketing, pues es la clave del éxito de la compañía y su continuo crecimiento en la industria de la salud animal. Lo cual es una combinación de factores sociales debido a la atención que se le presta al cliente; ambientales porque son productos dedicados a la salud animal, y económicos.

A continuación, se explicará a detalle el análisis FODA de Zoetis:

***Fortalezas:***

1. Amplia gama de productos de salud animal que atienden a diversas especies (aves, ovejas, vacas, perros, gatos, caballos, cabras, cerdos).
2. La cartera de productos tiene gran extensión, pues incluye vacunas, pearasiticidas, antiinfecciosos, aditivos, todo para mejorar la salud y roductividad animal.
3. Marca fuerte: Ha sido capaz de aportar soluciones de vanguardia al mercado que abordan complejos desafíos de salud animal. Ha alcanzado efectivamente a su público objetivo. Se enfatiza en el avance tecnológico, asegurándose que sus productos sean modernos y eficientes.
4. Fuertes capacidades de investigación y desarrollo: Invierte mucho para descubrir nuevas soluciones en salud animal, trabaja en campos de inmunología, biología molecular y farmacología.
5. Presencia global: Opera en más de 100 países.
6. Posición financiera sólida: Lo cual le permite a la empresa invertir en nuevas oportunidades de crecimiento.
7. Automatización de las actividades: aportó consistencia de calidad a los productos Zoetis, permitiéndole a la empresa crecer según la demanda en el mercado.
8. Sólida red de distribución: a lo largo de los años, Zoetis ha construido una red de distribución confiable que puede llegar a la mayoría de su mercado potencial.
9. Excelente desempeño en nuevos mercados: Zoetis ha adquirido experiencia para ingresar a nuevos mercados y lograr el éxito en ellos. La expansión ha ayudado a la organización a generar nuevas fuentes de ingresos y diversificar el riesgo del ciclo económico en los mercados en los que opera.
10. Fuerza laboral altamente calificada a través de exitosos programas de capacitación y aprendizaje. Zoetis está invirtiendo enormes recursos en la formación y el desarrollo de sus empleados, lo que da como resultado una fuerza laboral que no sólo está altamente capacitada sino también motivada para lograr más.

***Debilidades:***

1. Alta dependencia de productos clave: Cualquier problema inesperado con estos productos podría tener un impacto significativo en el desempeño financiero de la empresa.
2. Presión competitiva: La industria de la salud animal es altamente competitiva.
3. Concentración geográfica: Genera una gran parte de sus ingresos en unos pocos mercados geográficos clave, principalmente en EUA y Europa, lo cual aumenta el riesgo comercial de la empresa.
4. Riesgos regulatorios: Opera en una industria fuertemente regulada y depende de las aprobaciones de varios organismos.

***Oportunidades:***

1. Demanda creciente de productos de salud animal: Se espera que el mercado de la salud animal crezca a una tasa compuesta anual del 6.8% de 2019 a 2024.
2. Ampliar su huella global.
3. Invertir en investigación y desarrollo.
4. Abordar las enfermedades emergentes: Zoetis puede aprovecharla amenaza de aparición de nuevas enfermedades, para desarrollar nuevos productos que aborden estas enfermedades.
5. Mayor atención al bienestar animal: Estos productos también pueden ayudar a la empresa a diferenciarse a sus competidores.
6. Nuevos clientes del canal online: en los últimos años, la empresa ha invertido una gran suma de dinero en la plataforma online.
7. La disminución del costo de transporte debido a los precios de envío más bajos también puede reducir el costo de los productos de Zoetis.
8. Nuevas políticas ambientales: las nuevas oportunidades crearán igualdad de condiciones para todos los actores de la industria. Representa una gran oportunidad para Zoetis de aprovechar su ventaja en nuevas tecnologías y ganar participación de mercado en la nueva categoría de productos.
9. Asociaciones con universidades debido al creciente interés de la salud publica de los estudiantes de ciencias de la salud.

***Amenazas:***

1. Competición intensa.
2. Presiones regulatorias: Zoetis Esta inevitablemente sujeto a numerosos requisitos regulatorios que a menudo son costosos y requieren mucho tiempo.
3. Pandemias: Los brotes de enfermedades en los animales provocan una disminución de la demanda de productos Zoetis.
4. Volatilidad económica: Las crisis económicas pueden reducir la demanda de productos de salud animal.
5. Resistencia antimicrobiana: puede provocar que se necesiten nuevos fármacos para el tratamiento de ciertas infecciones.
6. Costos de materia prima: Derivan de productos alimenticios medicinales y nutricionales
7. La demanda de productos altamente rentables es de naturaleza estacional y cualquier evento improbable durante la temporada alta puede afectar la rentabilidad de la empresa a corto y mediano plazo.
8. La imitación de productos falsificados y de baja calidad también es una amenaza para los productos de Zoetis, especialmente en los mercados emergentes y de bajos ingresos.

***Problema objetivo***

La resistencia antimicrobiana es una amenaza para la empresa Zoetis, debido a que los productos que manejan ya no serán más utilizados como tratamiento para las infecciones de diferentes especies, lo cual bajara las ventas y la demanda de producto, además de posibles comentarios negativos hacia la credibilidad de la empresa.

**Análisis**

La resistencia antimicrobiana es una amenaza externa que puede sufrir la empresa Zoetis, esto debido a que los microorganismos evolucionan más rápido que las investigaciones farmacológicas que se estudian en la medicina veterinaria, lo cual puede llevar a una disminución de las ventas de algún producto de tipo antibiótico, parasitario, viral o antifúngico, además de que pueden surgir malos comentarios por parte de sus clientes debido a la poca credibilidad que esto le pueda proporcionar a la empresa, en base a este problema se hace una lista de posibles soluciones:

1. **Invertir en una nueva investigación con buena tecnología** donde además de los encargados puedan participar algunos estudiantes de tesis, pasantes o como servicio profesional; es una buena opción debido a que ya se tiene un medicamento base y se tiene el conocimiento de la bacteria, además de que contamos con la fortaleza de inversión en investigación y desarrollo, fuerza laboral altamente calificada y con la oportunidad de hacer asociaciones con universidades para mejorar el aprendizaje de los estudiantes. El costo será el más alto de las alternativas, ya que se deberá introducir nuevas tecnologías de investigación, sin embargo, a la hora de encontrar un nuevo tratamiento sin resistencia habrá alta demanda del producto debido a que será el primer medicamento nuevo sin resistencia.
2. **Hacer una joint venture con otra empresa de productos farmacéuticos para animales**, esta opción es una buena idea debido a que así se tendrían más materiales y diferentes puntos de vista en la investigación, lo que facilitará la investigación en el ámbito económico, pues todo será dividido entre las dos empresas.

La mejor solución para esta amenaza es la primera opción, pues es más prometedora la demanda del producto final, además de que aumentará la confianza de los clientes que compran el producto, el producto final será innovador pues se utilizarán nuevas tecnologías y probablemente sea el primer producto sin resistencia antimicrobiana de ese agente infeccioso.

Para evaluar esta posible solución, se realizará un experimento junto a una convocatoria para los estudiantes que quieran participar en el proyecto, este será una escala pequeña del desarrollo de un medicamento que no presente resistencia antimicrobiana (cualquier agente infeccioso puede ser utilizado), de esta manera se compararan los gastos y las ganancias. Es mejor opción que la segunda alternativa pues participar con otra empresa puede llevar a problemas legales y de patrocinio, así como diferencias en la manera de trabajo.

**Conclusiones y recomendaciones**

El propósito de este informe es mostrar cómo funciona el liderazgo de Zoetis, a partir de un modelo FODA, donde también se dan a conocer los posibles problemas que se pueden generar por sus debilidades y amenazas externas.

En base a esta información recabada y revisada podemos concluir que Zoetis es una empresa que aprovecha su liderazgo global, así como sus oportunidades y fortalezas, por lo mismo presenta una cantidad reducida de debilidades y amenazas, lo cual facilita la solución de los posibles problemas que puedan surgir; este análisis FODA de Zoetis es muy importante pues permite un mejor conocimiento del funcionamiento y organización de la empresa, además de facilitar la resolución de problemas y la toma de decisiones. Algunas recomendaciones para la empresa son:

* Realizar mas asociaciones con universidades, ayudará a tener ideas más innovadoras.
* Continuar investigación con enfermedades de poca importancia, para tener una preparación cuando exista una pandemia.
* Como es global, invertir en investigaciones y desarrollo en aquellos países con mayor prevalencia de algún tipo de enfermedad.
* Nunca dejar de investigar y mejorar las tecnologías de desarrollo para obtener los mejores productos y ser los primeros en el tratamiento de nuevas enfermedades.