



# PFIZER

## INTEGRANDO LA INFORMACIÓN A TRAVÉS DE SAP BUSINESSOBJECTS

“La consolidación de las auditorías de prescripciones con los datos de la fuerza de ventas y la estructura del panel médico para presentar un informe a los gerentes de distrito tomaba alrededor de dos semanas.

Con el portfolio de soluciones SAP BusinessObjects toma menos de 24 horas, a través de un proceso totalmente automatizado”.

Eduardo Sáenz, Gerente de Tecnología para el Negocio de Pfizer Ecuador, Perú y Bolivia

### RESUMEN

#### Compañía

- Nombre: Pfizer
- Localización: Quito, Ecuador
- Industria: Farmacéutica
- Productos y servicios: investigación y desarrollo de medicinas
- Cantidad de empleados: 150
- Website: [www.pfizer.com.ec](http://www.pfizer.com.ec)
- Partner de implementación: Noux

#### Desafíos y oportunidades

- La visión corporativa de Pfizer tiene como eje el generar políticas de recursos humanos que prioricen un clima de trabajo no estresante
- Usuarios acostumbrados a utilizar planillas de Excel. Fue imprescindible familiarizarlos con el entorno de una solución world class
- El gran impacto de la innovación volvía necesaria una solución económica en tiempo de implementación y capacitación

#### Objetivos del proyecto

- Dar herramientas de gestión a cada uno de los niveles gerenciales
- Llevar adelante proyectos de Inteligencia de Negocio
- Generar de manera automática KPI's que midan el desempeño de la fuerza de ventas en las variables core, permitiendo generar planes de acción para su mejora continua

#### Competencia

- QlikTech
- MicroStrategy

#### Soluciones y servicios SAP

SAP BusinessObjects Edge Business Intelligence 3.1 SP3

#### Claves de la implementación

- La implementación se cumplió en tiempo y forma: tomó 8 meses y el resultado superó las expectativas
- El proyecto no abarcó el aspecto transaccional del desempeño de Pfizer sino el análisis de los datos
- La iniciativa contó con el absoluto apoyo de los gerentes de unidades de negocio

#### Por qué SAP

- Pfizer utiliza SAP en muchos de los países en los que opera
- Solución de rápida implementación
- Esquema de integración de la información muy amigable para el usuario
- Fue el único fabricante que podía proveer una solución pre-construida para la industria farmacéutica, probada, y de rápida implementación: Pharmaceutical Data Warehouse (BO-CNT 3.0).
- El retorno sobre la inversión la convierte en la solución más económica y rentable

#### Beneficios

- SAP BusinessObjects facilitó la integración de varias fuentes de información en una sola pantalla, mostrando los indicadores que permiten hacer una mejor gestión de su territorio, de sus marcas y de su unidad de negocio
- Análisis de la rentabilidad de las inversiones, basado en la información de mercado, de ventas y de demanda
- El usuario puede dedicarse a las tareas que generan valor, a profundizar en el análisis sin estar en la tarea operativa de generar los reportes



Historia de Éxito  
SAP BusinessObjects

“Cuando todos los niveles de la organización tienen información customizada para sus propias necesidades, pueden tomar las mejores decisiones. Si tienes herramientas para tomar decisiones inteligentes, el resultado es el crecimiento”.

Eduardo Sáenz, Gerente de Tecnología para el Negocio de Pfizer Ecuador, Perú y Bolivia

**SSSA**  
[www.referenciassap.com](http://www.referenciassap.com)

Pfizer Ecuador lleva más de 50 años de trabajo. A partir de la fusión con la farmacéutica Wyeth en 2009, la unión de capacidades científicas y de fabricación de medicamentos de innovación fortalece una línea sólida de tratamientos para la salud humana, salud animal y marcas de consumo, con una destacada presencia a escala mundial.

Con la misma excelencia con que la compañía lleva adelante sus investigaciones y su negocio, halló, para su administración, un aliado estratégico para la toma de decisiones informadas: SAP BusinessObjects.

### Primeros auxilios

La visión corporativa de Pfizer tiene como eje el generar políticas de recursos humanos que prioricen un clima de trabajo no estresante. Por tal motivo, considerando que los usuarios estaban muy acostumbrados a utilizar planillas de Excel, para el equipo a cargo de la decisión era muy importante poder familiarizar a los usuarios con el entorno de una solución World Class.

A su vez, el gran impacto de la innovación dentro de la empresa volvía necesaria una solución cuya implementación no se dilatara en el tiempo, complicando la operatividad de las áreas de negocio.

Con las premisas de buscar una solución amigable, económica en tiempos y asequible desde la formación, Pfizer encaró la búsqueda de una solución de TI.

### Atendiendo a los síntomas

La prioridad para Pfizer era proporcionar herramientas de gestión a cada uno de los niveles gerenciales de la corporación, como forma de asegurar la toma de decisiones informadas que redundaran en una administración más eficiente.

Un punto débil del actual sistema era la insuficiencia de datos como para llevar adelante proyectos de Inteligencia de Negocio que permitieran optimizar la asignación de los recursos.

Asimismo, el negocio necesitaba una herramienta que permita hacer el seguimiento y mejora de los KPI's que son importantes para la organización.

### Una terapia eficaz

La experiencia de Pfizer con SAP ya era vasta, dado que era la herramienta elegida en muchos de los países en los que opera.

En la etapa de preventa SAP fue el único oferente que pudo demostrar un profundo entendimiento de las necesidades de la industria, por poseer la mejor tecnología, y por brindar un modelo pre-construido para la industria farmacéutica.

Esa característica de ser una solución pre-empaquetada, con las mejores prácticas de la industria, se complementaba con que era de rápida implementación, lo cual se cumplió al pie de la letra: el proyecto tomó ocho meses, gracias al absoluto

apoyo de los gerentes de unidades de negocio.

Uno de los valores diferenciales que ofrecía SAP BusinessObjects respecto de los competidores era un esquema de integración de la información muy amigable para el usuario y la posibilidad de seguir explotando el modelo de datos creado de una manera muy intuitiva.

### Resultados saludables

Que el retorno sobre la inversión (ROI) convierta a SAP BusinessObjects en la solución más económica y rentable no es un tema menor, pero Pfizer destaca otros beneficios principales. Entre ellos, que facilitó la integración de varias fuentes de información en una sola pantalla, mostrando a cada perfil de usuario los indicadores que le permiten hacer una mejor gestión de su territorio, de sus marcas y de su unidad de negocio.

Además, brinda un completo análisis de la rentabilidad de las inversiones, basado en la información de mercado, de ventas y de demanda. De este modo, con procesos confiables y automatizados, el usuario puede dedicarse a las tareas que generan valor, a profundizar en el análisis más que a estar en la tarea operativa de generar los reportes.

Así, a través de SAP BusinessObjects, Pfizer Ecuador logró dar remedio a sus debilidades y consolidar una administración robusta y eficiente.

©2010 SAP AG. Reservados todos los derechos. SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, Clear Enterprise, SAP BusinessObjects Explorer, y otros productos y servicios de SAP mencionados aquí, así como sus respectivos logotipos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países. Business Objects y el logotipo de Business Objects, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius y otros productos y servicios de Business Objects mencionados, así como sus logotipos respectivos, son marcas comerciales o marcas registradas de SAP Francia en los Estados Unidos y otros países.

Todos los demás nombres de productos y servicios mencionados son marcas comerciales de sus respectivas empresas. Los datos de este documento sólo tienen carácter informativo. Las especificaciones de productos en cada país pueden ser diferentes. Estos materiales pueden modificarse sin previo aviso. Estos materiales los proporciona SAP AG y sus empresas afiliadas ("SAP Group") con carácter informativo, sin representación ni garantía de ningún tipo y SAP Group no se hace responsable de los errores u omisiones en dichos materiales. Las únicas garantías para los productos y servicios de SAP Group son aquellas especificadas en las cláusulas expresas de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, si las hubiera. Nada de lo que aparezca en este documento debe interpretarse como garantía adicional.



The Best-Run Businesses Run SAP™