

Guillermo Schaeffler
General Manager
Salvaplastic S.A. de C.V.
 Last Updated: Aug. 31, 2007



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Topic	Response
1 <i>Hola hoy me acompaña el Sr. Guillermo Shefler de Salvaplastic, S.A. de C.V. ¿nos puede contar un poco sobre su empresa?</i>	Pues Salvaplastic es una fábrica que tiene 40 años de estar en el mercado salvadoreño atendiendo principalmente lo que es el área de Centroamérica, eh somos una fábrica orientada a la producción de productos plásticos y contamos con proceso de soplado, inyección y extrusión.
2 <i>¿Cuáles fueron las metas y desafíos principales del negocio que impulsaron a Salvaplastic a formar una nueva solución de aplicación como SAP Business One?</i>	Básicamente, lo que se buscó fue tener información más fidedigna, información al instante, al momento, toda concentrada sobre una misma base de datos que permitiera entrelazar las diferentes áreas de la empresa en un mismo programa.
3 <i>¿Nos puede contar sobre su entorno original de tecnología de la información y cómo ese entorno puede haber afectado su capacidad de alcanzar sus metas comerciales?</i>	Originalmente teníamos un programa diseñado en casa, contábamos con un programador interno basado en FOX, las bases de datos no estaban integradas, lo que hacía un tanto difícil el cruce de información y la recolección de la data; la información nunca estaba a tiempo y en estos días es importante poder tener el costo de los productos que uno fabrica al momento justo y lo más pronto posible.
4 <i>¿Cuáles fueron los objetivos clave que quería alcanzar con una solución nueva?</i>	Prácticamente tener la información integrada en una misma base para poderla entrelazar o entrecruzar para de esa manera poder hacer un mejor análisis de la información contable que se graba día a día dentro de la empresa, para poder tener información sobre los costos de producción mas al centavo, más al detalle y poder de esa manera poder tomar las mejores decisiones en cuanto a precios para de esa manera ser más competitivos, tener mejores márgenes y poco a poco ver de ganar más mercado si es que los costos lo permiten.
5 <i>¿Nos puede contar sobre su proceso de selección de proveedores?</i>	Pues, en realidad por el área donde nos encontramos creo que la oferta era limitada. Nosotros en realidad lo que hicimos fue un proceso de selección de software, no de proveedores, por el tipo de mercado que hay, a la fecha que se hizo la implementación creo que había uno o dos proveedores para El Salvador. Verdaderamente sólo platicamos con uno de ellos, el otro ni siquiera se consideró pues en realidad lo que consideramos fueron las diferentes alternativas de paquetes que existían en ese momento en el mercado.
6 <i>¿Cuáles fueron sus criterios de selección clave de proveedores y soluciones?</i>	Pues básicamente lo que hicimos fue tratar de entender cada uno de los programas, es mentira que uno a la hora que evalúa estos programas en una presentación de ventas que haga cualquiera de los partners le permiten a uno tomar la mejor decisión, son demasiado amplios, y cómo es que se llama, lo que hace algo difícil el proceso de toma de decisiones. Principalmente nos fuimos por el lado de SAP, por el poder de la marca, por el background que tiene a nivel mundial, y eso fue lo que nos hizo decidir sobre un paquete o sobre otro.

Guillermo Schaeffler
General Manager
Salvaplastic S.A. de C.V.
 Last Updated: Aug. 31, 2007



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Topic	Response
<p>7 <i>Una vez establecido su plan de selección, llegó el momento de comenzar con las evaluaciones. ¿Nos puede contar sobre el proceso de evaluación de soluciones?</i></p>	<p>Pues como le comentaba, básicamente el proceso de evaluación se vio... sí vimos Visual ... y vimos otro software que en este momento no recuerdo el nombre, más sin embargo el proceso lo centramos básicamente más que todo por el respaldo de la marca que existía en SAP.</p>
<p>8 <i>¿Qué factores específicos lo llevaron a la selección de la solución SAP Business One frente a otras soluciones competitivas?</i></p>	<p>Pues aparte del poder de la marca y que el precio estaba dentro del rango de lo que nosotros estábamos pensando invertir en ese momento, otras soluciones que se evaluaron estaban fuera de nuestro alcance debido al presupuesto que teníamos, y lógicamente sentíamos que el ambiente en que se movía SAP era mucho más amigable para los usuarios dentro de la empresa que algunas de las otras alternativas que se evaluaron.</p>
<p>9 <i>¿Puede describir su experiencia general de implementación?</i></p>	<p>Pues para serle sincero fue una experiencia dolorosa, no fue una experiencia placentera. Fue como un parto diría yo, fue un proceso largo que se alargó más de lo que esperábamos, con algunas responsabilidades de parte nuestra y siento yo que al final con unas responsabilidades por parte del partner que nos ayudó en la implementación. A Dios gracias en este momento ya estamos completamente al día e implementados, más sin embargo sí debo de recalcar que el proceso fue un tanto doloroso.</p>
<p>10 <i>¿Cuáles fueron los desafíos más críticos de la implementación? ¿Qué problemas tuvo que afrontar y cómo se abordaron?</i></p>	<p>Salvaplastic es una empresa familiar en donde algunos de los gerentes son a la vez de ser gerentes, accionistas de la empresa. Venían de estar acostumbrados a un ambiente de un programa hecho en casa ... a un programa como SAP, cerrado, entonces gente que tenía 20 a 25 años de trabajar en la empresa fue bastante difícil cambiarles la mentalidad que tenía de que si algo no les parecía en cuanto a los programas simple y sencillamente se abocaban al programador que teníamos en casa y le decíamos: "mire, cámbieme esto de esta manera, póngamele estas flores y quítemele estos chongas y me le pone estos copetes". Fue mucha resistencia al cambio con lo que hubo que lidiar y aún se sigue lidiando; el proceso de implementación al haber sido doloroso de alguna manera generó alguna data errónea, hubo pérdida de credibilidad en algún momento en el sistema debido a la mala información que se había subido. Básicamente creo que esos fueron los primeros, las únicas dificultades que experimentamos.</p>
<p>11 <i>Sabiendo lo que sabe ahora ¿qué funcionó bien y qué le recomendaría a alguien que inicia un proyecto?</i></p>	<p>Lo básico creo yo que hay que diagramar un plan de trabajo bastante, con bastante detalle, bastante delicado, la elección del partner correcto que tengan los recursos suficientes y que conozcan el sistema es fundamental, y dentro de la empresa es necesario hacer un lavado de cabeza para un cambio de actitud bastante importante antes de dar cualquier paso en la implementación de un sistema como éste.</p>

Guillermo Schaeffler
General Manager
Salvaplastic S.A. de C.V.
 Last Updated: Aug. 31, 2007



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Topic	Response
12 <i>¿Cómo describiría la experiencia general con SAP?</i>	Lo que he visto hasta el momento es bastante positiva, la información que da el sistema es bastante rica, pero como le comentaba es poco el tiempo en el que hemos estado verdaderamente corriendo esto "live" y al día, con lo que no le he logrado aún sacar provecho a la información que el sistema arroja.
13 <i>¿Con qué rapidez pudieron sus usuarios aprender a utilizar correctamente Business One y cómo respondieron al sistema nuevo?</i>	Pues hubieron reacciones mixtas, verdad, los que estaban acostumbrados que se sabían el sistema anterior de memoria son los que más resistencia pusieron y a los que más les ha costado aprender; aquéllos que vieron esto con mente positiva y vieron una oportunidad y no una amenaza son los que hasta el momento creería que le han sacado más provecho al sistema y tuvieron menos dificultades para aprender a utilizarlo. El sistema en sí me parece que es bastante amigable, el ambiente permite que si uno no sabe la ruta que debe seguir puede ir jugando para en determinado momento alcanzar los objetivos que uno persigue, por lo tanto diría que la respuesta es mixta, pues,...
14 <i>¿Cómo respondería a alguien que dice que SAP es sólo para compañías grandes?</i>	Que no es correcto. El sistema está hecho para, el Business One está hecho para empresas de mediano tamaño y de pequeño tamaño también.
15 <i>¿Está satisfecho con su selección de la solución SAP? ¿Me podría explicar por qué?</i>	Hasta el momento sí. Porque creo que va a cumplir con los objetivos que nos trazamos desde un principio que era tener la información integrada sobre una sola base, poder tener la posibilidad de cruzar la información de los diferentes departamentos y poder tener la información en el tiempo que la requeríamos.
16 <i>¿Hay alguna área de la solución que quisiera que SAP mejorara?</i>	No, la verdad es que, lo que estaba pensando es bien específico a nuestra empresa, pero no sé cómo se pudiera adaptar. Básicamente, el sistema tiene un proceso de costeo realmente estándar que permite hacer recetas cuando se tiene un proceso de producción; sin embargo, dentro de la empresa tenemos aparte de los procesos de producción, procesos de reparación o procesos de órdenes varias; estas órdenes varias que no están relacionadas directamente al giro de la empresa, sino que son más subprocesos que tenemos, que es un tanto complejo poderlas costear dentro de las mismas recetas pues porque, por dar un ejemplo pues, a la hora que hacemos una reparación de una máquina es un tanto complejo el utilizar un costeo estándar, entonces hemos tenido que adaptar ese tipo de situaciones a la realidad de nuestra empresa.
17 <i>¿Recomendaría a SAP y las soluciones SAP a otras personas, por qué sí o por qué no?</i>	Si las recomendaría previo al análisis de la empresa para que se aseguraran de la mejor manera que cumple con los requisitos que ellos andan buscando y los recomendaría por el hecho de que el software trabaja, es bueno, es funcional y cumple con los requisitos de contabilidad y costeo financiero que uno busca, la interrelación que permite la información es excelente, es rápido, es dinámico, en fin, cumple con los objetivos que cualquiera, una empresa del tamaño como la nuestra desearía.

Guillermo Schaeffler
General Manager
Salvaplastic S.A. de C.V.
Last Updated: Aug. 31, 2007



This customer reference interview transcript is provided as a service by References-Online, Inc. The terms and conditions accepted by the user of the References-Online website, where this document originated, apply to the use of this document. Information contained in this document is private and confidential. This reference customer quoted in this document is not to be contacted directly by the reader. Reference customers and References-Online, Inc. are held harmless from any liability resulting from user's reliance on the reference given herein.

Topic	Response
18 <i>Para concluir esta entrevista, resume brevemente los desafíos o problemas más grandes que afrontó antes de implementar Business One y las diferencias clave que ha producido SAP Business One en su negocio.</i>	Los desafíos más grandes que tuvimos que sortear fue el cambio de actitud y el cambio de paradigmas, el rompimiento de paradigmas dentro de la empresa por la resistencia al cambio que había, el tema de trabajar de la mano con el partner fue difícil, y el sistema ha permitido mantener en un solo lugar toda la información de la empresa, una base de datos concentrada permite relacionarla entre las diferentes áreas; lleva la información al día, a tiempo, obviamente depende de la labor humana que uno haga. Siento que cumple con los requisitos básicos y más que básicos que cualquiera pudiera querer en un sistema contable de costos y general de la empresa.