



T-SOLAR

UNA SOLUCIÓN DE FUTURO PARA UN SECTOR EN ALZA

DE UN VISTAZO

“Necesitábamos que la implantación se realizara en un plazo muy breve, para coincidir con el arranque de la actividad de la compañía. Gracias a la solución SAP Business All-in-One, que incluye preparametrizaciones en función de las necesidades de cada sector, y el know-how del equipo de proyecto, lo hemos conseguido.”

Javier Ramos, Director de Sistemas,
Grupo T-Solar Global

Organización

- Nombre: T-Solar.
- Localización: Orense y Madrid.
- Sector: Energía.
- Productos y Servicios: Fabricación de paneles solares fotovoltaicos y explotación de parques solares.
- Empleados: 186 a finales de 2008.
- Web site: www.tsolar.eu
- Partner de implementación: Tecnom Softgal Gestión.

Retos y Oportunidades

- Dado que el Grupo T-Solar está inmerso en un proceso de fuerte expansión, requiere y requerirá en un futuro elevados niveles de inversión, teniendo que buscar fuentes de financiación que llevarán consigo la obligatoriedad de disponer de un volumen de información, con una fiabilidad y unos plazos que sólo un ERP de alto nivel como SAP es capaz de satisfacer.

Objetivos

- Disponer desde el arranque de la actividad de una herramienta de gestión capaz de dar respuesta al crecimiento exponencial previsto para la compañía.

Soluciones y Servicios SAP

- SAP Business All-in-One.

Lo más destacado

- El equipo de Tecnom Softgal ha aportado experiencia, compromiso, flexibilidad y gran capacidad de gestión de los recursos necesarios en cada momento.

- El equipo de trabajo de T-Solar ha aportado gran agilidad y resolución en la toma de decisiones clave, además de claridad de ideas a la hora de definir los requerimientos funcionales en un entorno cambiante y de crecimiento exponencial.
- Se ha realizado conjuntamente un gran esfuerzo para arrancar el proyecto en un plazo muy ajustado, apenas tres meses.
- La solución gestiona actualmente 140 sociedades y se prevé llegar a 500.

Por qué SAP

- SAP es la única solución del mercado que cubría todas las áreas demandadas y garantizaba la capacidad de acompañar a la empresa en su plan de crecimiento previsto.
- SAP ofrecía seguridad y credibilidad de cara a futuro y proporcionaba una base muy sólida a la compañía en el área de Sistemas de Información.

Beneficios principales

- La solución ha contribuido en gran medida a estructurar los procesos de negocio de la compañía.
- Capacidad de gestionar grandes cantidades de información.
- Accesibilidad y fiabilidad de la información.
- Facilidad de integración con otras aplicaciones.

Entorno existente

- Ninguno.

Historia de Éxito de Clientes SAP
SAP Business All-in-One



Las características de las soluciones SAP Business All-in-One han permitido una rápida implantación, cubriendo todas las necesidades de T-Solar y garantizando la continuidad y escalabilidad del sistema en línea con el plan de crecimiento previsto para la compañía.

T-Solar es la filial del Grupo Isolux Corsán para la producción y gestión de Energía Solar Fotovoltaica, sector que presenta importantes previsiones de crecimiento durante los próximos años y goza de un fuerte respaldo por parte de gobiernos e instituciones.

La compañía nació en 2007 con apenas 5 empleados, cifra que ya ha aumentado a 60 y será triplicada a lo largo de 2008 con la puesta en marcha de la planta de Orense para la fabricación de paneles solares.

Dicha planta es una de las primeras de Europa que produce placas solares fotovoltaicas en capa delgada, frente a la tecnología de silicio cristalino tradicional, reduciendo en un 25% el coste de producción, con un mayor rendimiento energético y una mejor integración en edificios.

La inversión total alcanzará los 75 millones de euros y la fábrica será capaz de producir, a pleno rendimiento, 700.000 m² de paneles solares, el equivalente al montaje de granjas solares de 40 MW (megavatios) de potencia instalada.

La empresa se dedica adicionalmente a la explotación de parques solares, tanto

nacionales como internacionales. En la actualidad T-Solar gestiona 130 MW en España y otros 30 MW en desarrollo en Italia, con previsiones de superar los 750 MW en un plazo de seis años. Por otro lado, la compañía prevé incorporar nuevas líneas de negocio en el futuro, en especial una división dedicada a la instalación e integración arquitectónica de paneles solares en edificios.

T-Solar está participada, entre otros accionistas, por el Grupo **Isolux Corsán**, la séptima constructora española por volumen de facturación, con 2.415 millones de ingresos en 2007. Su estrategia de crecimiento se basa en la internacionalización y la diversificación a través de sus cinco áreas de negocio: Concesiones y Servicios, Construcción, Fabricación, Ingeniería e Inmobiliaria.

Para su puesta en marcha, T-Solar ha firmado acuerdos de colaboración con prestigiosos partners internacionales como **Applied Materials**, multinacional norteamericana líder en Nanomanufacturing Technology, encargada de diseñar el sofisticado proceso de producción de los paneles solares, e **Ibvogt**, ingeniería alemana responsable del proyecto de las instalaciones y la contratación del personal especializado.

Situación anterior

El nacimiento de T-Solar demandaba una herramienta de gestión capaz de dar respuesta al ambicioso plan de crecimiento de la compañía. Los incrementos previstos en número de empleados, facturación, divisiones y países requerían un sistema robusto, escalable, flexible y con garantía de futuro.

El equipo directivo analizó, además de SAP, otras soluciones como J.D.Edwards de Oracle y Axapta de Microsoft, pero no ofrecían la garantía de crecimiento requerida, ni cubrían plenamente áreas de negocio de vital importancia para T-Solar como la Consolidación Financiera o el Mantenimiento, funcionalidades totalmente soportadas por SAP.

Además, entre las personas responsables de la decisión figuraban varios directivos que anteriormente habían utilizado SAP con impresiones muy positivas, factor que contribuyó a decantar la decisión.

El Proyecto

La implantación del sistema SAP, llevada a cabo por el partner Tecnocom-Softgal Gestión, coincidió con la puesta en marcha de la compañía, situación que permitió evitar vicios adquiridos por el uso de otras aplicaciones y adaptar los procesos de negocio a los establecidos por la solución.



“Nuestra compañía administra actualmente más de 140 pequeñas sociedades y en un futuro esta cifra se elevará a 500; todas ellas han sido dadas de alta en SAP y serán gestionadas y consolidadas a través del sistema.”

Pilar Martí, Directora de Administración,
Grupo T-Solar Global

Estos procesos están basados en las Best Practices de SAP, funcionalidad incorporada a las soluciones SAP Business All-in-One que ofrece las mejores prácticas preconfiguradas para cada industria y país, como resultado de los 30 años de experiencia de SAP y sus partners en software de gestión. Las Best Practices de SAP han sido diseñadas específicamente para la pequeña y mediana empresa e incluyen procesos empresariales, metodologías y documentación que ayudan a las compañías a agilizar la implementación de las soluciones y mejorar su excelencia operacional.

El hardware de la implantación es Sun Microsystems, con sistema operativo Unix Solaris y base de datos Oracle.

Calendario del proyecto

El plazo de implantación de la solución ha sido muy reducido, tan sólo tres meses y medio desde el inicio del proyecto hasta el arranque en productivo de la primera fase, en enero de 2008. A lo largo del año está previsto desarrollar las dos fases restantes hasta cubrir todos los

procesos de negocio asociados de la empresa: Gestión Financiera, Compras, Ventas, Producción, Almacén y Mantenimiento.

El calendario de implantación detallado es el siguiente:

- La fase I del proyecto arrancó en enero de 2008 incluyendo los módulos de Finanzas (FI), Controlling (CO), Compras (MM) y el Master Data de Empleados.
- La fase II arrancará en agosto de 2008 y comprende los módulos de Compras y Gestión de Stocks (MM), así como la Producción (PP), el Mantenimiento (PM) y las Ventas (SD).
- La fase III, con previsión de arranque a final de 2008, incluye la Consolidación Financiera y el Control de Presencia.

Fase I: funcionalidades

La Fase I, ya finalizada, ha incluido las siguientes etapas: reuniones de análisis, aprobación de los documentos

de análisis, validación de procesos, formación, verificación de parametrizaciones, realización de cargas, arranque en productivo y soporte.

Las funcionalidades implantadas en esta etapa han sido las siguientes:

- En el área de **Compras** se han creado los maestros de materiales y proveedores y todos los procesos para gestionar solicitudes de pedido, creación y comparación de ofertas, emisión de pedidos de compra, albaranes de entrada de mercancía y contabilización de las facturas asociadas.
- En el área de **Finanzas** se han cubierto todos los procesos asociados a cuentas a pagar (acreedores), cuentas a cobrar (clientes), contabilización de ingresos y pagos por distintos medios, gestión de activos fijos, Libro Mayor y contabilidad bancaria.
- En el área de **Controlling** se incluye el tratamiento y agrupación de clases de coste, centros de coste y centros de beneficio.
- Para finalizar, en **Recursos Humanos** se han implantado los procesos de alta y baja de empleados, con toda la información asociada: datos personales, datos bancarios y datos laborales. Próximamente se añadirán los datos de nómina (Seguridad Social, impuestos, etc.) y de tiempos (horario, vacaciones, etc.) así como

“Estamos inmersos en un proceso de expansión importante, con unos niveles de inversión muy elevados y con la necesidad de afrontar una búsqueda de financiación que demandará una alta capacidad de reacción para generar la información exigida por nuestros inversores. En este sentido, SAP ha contribuido, y deberá seguir haciéndolo, de forma decisiva, garantizando la fiabilidad de la información y permitiendo el acceso a ésta de forma rápida y sencilla”.

Marta Martínez, Directora Financiera, Grupo T-Solar Global.

información y procesos complementarios, por ejemplo cambios contractuales o reducción de jornada.

Fase II: funcionalidades

La Fase II, con etapas similares a la anterior, concluirá en agosto de 2008 y supondrá la implantación de las siguientes áreas y funcionalidades:

- En el área de **Compras** se terminarán de completar los procesos iniciados en la Fase I. Además, en relación a la **Gestión de Materiales**, la solución realizará el seguimiento de la mercancía desde su entrega por parte del operador logístico hasta el consumo en fábrica, incluyendo los movimientos y trasposos entre almacenes internos.
- El proceso **Comercial y de Expedición** comprende el traspaso del producto al Almacén de Expedición, la creación del pedido y el albarán, el picking y la generación de la factura correspondiente.
- En el área de **Mantenimiento** se gestionarán tanto el plan de mantenimiento preventivo (creación y ejecución) como las tareas de mantenimiento correctivo.
- En cuanto a **Producción** se gestionará la línea de Producción, mediante la creación de Listas de Materiales y Hojas de Ruta, así como las tareas de planificación de producción (MRP).

Beneficios

Entre los múltiples beneficios de las soluciones SAP, para T-Solar ha sido determinante su capacidad de soportar grandes cantidades de información. Este requisito resultaba imprescindible ya que la legislación vigente del sector limita la producción de vatios permitida por sociedad y, en consecuencia, T-Solar se ha visto obligada a crear y gestionar a través del sistema SAP más de 140 sociedades, cantidad que está previsto incrementar hasta 500 en el futuro.

Por último, cabe destacar la capacidad de integración de SAP con otras aplicaciones, por ejemplo con la herramienta de captura de datos en planta utilizada por T-Solar.

Planes de futuro

Una vez finalizadas las tres fases de la implantación base, está previsto continuar ampliando las funcionalidades del sistema SAP con los siguientes proyectos:

- Control de Presencia del Personal.
- Consolidación de Sociedades.
- Cuadros de Mando.

A largo plazo el sistema evolucionará con la compañía, contribuyendo a su crecimiento, tanto en volumen de negocio como en empleados y divisiones, y a su expansión geográfica, aportando soluciones a las necesidades que surjan en cada caso.

(08/06)

© 2008 by SAP AG. Todos los derechos reservados. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver, Duet, Business ByDesign, ByDesign, PartnerEdge y otros productos y servicios de SAP citados en este documento, así como sus respectivos logos son marcas registradas de SAP AG en Alemania y en otros países del mundo. Todos los demás productos o servicios que se mencionan son marcas registradas de sus respectivas empresas. Los datos que contiene este documento tienen un propósito meramente informativo. Las especificaciones nacionales de producto pueden variar.

Estos materiales están sujetos a modificaciones sin previo aviso. SAP AG y sus empresas afiliadas ("Grupo SAP") suministran estos materiales con fines informativos exclusivamente, sin manifestación ni garantía de ningún tipo, y el Grupo SAP no se hace responsable de los errores u omisiones relacionados con estos materiales. Las únicas garantías de los productos y servicios del Grupo SAP son las que se especifican en las declaraciones de garantía que acompañan a dichos productos y servicios, en el caso de que existan. Ninguna información contenida en este documento debe considerarse una garantía adicional.