



Microsoft Dynamics Caso de éxito



País: España

Sector: Promoción Inmobiliaria

Perfil de cliente:

NOZAR es uno de los principales grupos inmobiliarios del país cuya actividad se sitúa principalmente en la Comunidad de Madrid, pero también en otras regiones de España (Valencia, Almería, Huesca).

Situación:

NOZAR es un grupo con un fuerte y constante crecimiento desarrollado de forma independiente o a través de alianzas con prestigiosas empresas nacionales con el objetivo de ampliar cada vez más su oferta inmobiliaria.

Solución:

NOZAR necesitaba apostar por las nuevas tecnologías para poder desarrollar su crecimiento empresarial y para esto adquirió e implanto ASPRO.

Beneficios:

- ASPRO es una solución fácil de usar.
- ASPRO es una solución con garantía de futuro.
- ASPRO es una solución flexible con capacidad de adaptación.

NOZAR apuesta por las nuevas tecnologías y elige ASPRO para el desarrollo y gestión de su actividad de promoción inmobiliaria.

"ASPRO es una aplicación estándar diseñada sobre la plataforma Microsoft Dynamics-Navision con la capacidad de adaptación que necesitábamos."

D. José Miguel Barrientos,
Director de Análisis y Control - Nozar

Especializada en ofrecer soluciones de gestión empresarial para el sector inmobiliario, **Grupo Shebel**, como **Microsoft Certified Business Solutions Partner** con la aplicación **ASPRO**, diseñada, desarrollada y totalmente integrada con **Microsoft Dynamics Navision** ha dotado a **Nozar** de un completo sistema de gestión empresarial que permite a esta promotora disponer en todo momento de un elevado nivel de información y una estandarización de sus procesos empresariales.

ASPRO es una aplicación de gestión integral para el sector de la promoción inmobiliaria con garantía de futuro. Una solución integral con las funcionalidades que requieren las promotoras inmobiliarias.

ASPRO, diseñada y desarrollada sobre la plataforma Microsoft Dynamics Navision, posee todas las garantías de las aplicaciones Microsoft.



"ASPRO es una solución diseñada por profesionales del sector que incorpora una gran cobertura funcional, lo que permite a los usuarios dedicar más tiempo a los trabajos de seguimiento y análisis."

D. José Miguel Barrientos,
Director de Análisis y Control - Nozar

Situación

El sector de la promoción inmobiliaria ha conocido en España un crecimiento exponencial desde el final de los años noventa con unos ritmos anuales de ventas de viviendas nuevas muy elevados. Dentro de este panorama, y con una experiencia de más de 25 años, **NOZAR** ha establecido un sólido compromiso con la calidad y el servicio. Un compromiso que les ha llevado a marcar la diferencia en el sector inmobiliario nacional con un nuevo estilo. Una nueva filosofía basada en conceptos muy sencillos, pero que a la vez son claves para hacer las cosas bien: El respeto por las personas y el espacio, la ilusión por cada uno de los proyectos llevados a cabo, la experiencia de sus profesionales y, sobre todo, la satisfacción de un cliente.

Para hacer frente a estos retos, **NOZAR** decidió apostar por las nuevas tecnologías de gestión de la información, pero bajo una solución completa, fiable e integrada, con capacidad de adaptación y garantía de futuro como **ASPRO**, diseñada y desarrollada sobre la plataforma Microsoft Dynamics NAV.

Solución

La implantación y puesta en marcha de **ASPRO** en **NOZAR** se realizó en dos grandes fases:

La primera permitió comenzar la gestión de las facturas recibidas de las contratas, los pagos y la gestión de costes de las distintas promociones.

En la segunda fase se abarcó la gestión comercial, tras un periodo destinado a la recuperación de los datos históricos de la compañía, algo habitual en el sector de la promoción inmobiliaria, donde hay que recoger los datos desde origen para cualquier

promoción en desarrollo en el momento de la implantación de un nuevo ERP.

ASPRO es una aplicación global e integrada y, por consiguiente, puede dar servicios a los distintos departamentos de **NOZAR**: contabilidad general, cobros y pagos, control de costes, gestión comercial, reformas, gestión de las relaciones con clientes y clientes potenciales y seguimiento posventa.

Beneficios

Una vez superado la fase de arranque y después de un tiempo necesario para que los usuarios conozcan las funcionalidades de la solución, podemos afirmar que **ASPRO** ha conllevado, conlleva y conllevará unas mejoras importantes en el sistema de gestión de **NOZAR**.

A título de ejemplo podemos citar las siguientes tres mejoras:

- Automatización y control del flujo de trabajo entre los Departamentos Comercial y Contable
- Flexibilidad y fiabilidad en la gestión y contabilización de las operaciones comerciales.
- Potenciación de la gestión de la cartera de los pagos y cobros diferidos

Uno de los aspectos importantes para **NOZAR** que se consigue con **ASPRO** es la posibilidad de generar flujos de trabajo bidireccionales entre el Departamento Comercial, donde se generan las operaciones comerciales con los compradores, y el Departamento de

"ASPRO nos ha permitido mejorar nuestra productividad y la calidad de la información obtenida "

D. José Miguel Barrientos,
Director de Análisis y Control- Nozar

Algunas magnitudes significativas del proyecto:

Número de meses para la implantación y puesta en marcha de ASPRO	6
Número de usuarios concurrentes	25
Tamaño de la base de datos	14 GB
Versión de Microsoft Dynamics NAV	4.0

Contabilidad, donde estas operaciones comerciales se contabilizan.

Estos flujos de trabajo permiten potenciar la autonomía de los Departamentos Comercial y de Contabilidad, con las posibilidades de configuración de las operaciones comerciales que pueden realizar los vendedores y de obtención de las informaciones comerciales en tiempo real, sin requerir la contabilización de las operaciones, pero dentro del nivel de control que necesita realizar el Departamento de Contabilidad en el momento de contabilizar las operaciones.

Otras características de la solución **ASPRO** de gran importancia para **NOZAR** son su capacidad de adaptación, lo que permite diseñar nuevos tipos de operaciones comerciales y la flexibilidad en la gestión de las operaciones comerciales, como, por ejemplo, las modificaciones de contratos, con cálculos de descuentos o de intereses, la gestión post-entrega con cálculos de plan de amortización automático, la gestión automática de la reclamación de las letras descontadas del aplazado en caso de renuncia de parte del comprador, etc.

Para citar un último ejemplo de mejora, podemos hablar de la gestión de los pagos a las contratas con la emisión automática de las cartas de pago y pagarés de empresa, la posibilidad de agrupar y desdoblar las facturas recibidas a liquidar, de obtención de las previsiones de pago.

En lo que se refiere a la gestión de los cobros diferidos podemos citar como mejoras la automatización de la gestión, de las remesas en soporte magnético, de los impagados, de

los reclamados, de las previsiones de cobros, de la integración y coherencia permanente con la gestión de clientes / contabilidad, etc.

Para más información:

Si desea obtener más información acerca ASPRO y otros productos y servicios de GRUPO SHEBEL, llame al

902 195 220

o visite el sitio Web:

www.shebel.com



Microsoft Dynamics NAV

Microsoft Dynamics ofrece una amplia gama de aplicaciones y servicios empresariales integrados, diseñados para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas a estar mejor conectadas con clientes, empleados, socios y proveedores.

Para obtener más información sobre Microsoft Dynamics, visite:
www.microsoft.es/dynamics

La aplicación ASPRO está formada por los siguientes módulos:

Área Inmobiliaria

- Proyectos inmobiliarios
- Gestión de Ventas
- Administración Comercial
- Posventa
- Control de Reformas
- Arrendamientos
- Escritorio de Ventas

Área Económico-Financiera

- Contabilidad General
- Fuentes de Financiación
- Ventas y Cobros
- Cartera de Cobros y Pagos
- Compras y Pagos
- Activos Fijos

Herramientas Comunes

- Enlaces Externos

Área Gerencial

- Cuadros de Mando

Área Microsoft Dynamics NAV

- Gestión Financiera
- Fabricación
- Cadena de suministro
- Creación de informes
- CRM
- Intranet Corporativa
- Configuración y Desarrollo
- Gestión de RR.HH.

© 2007 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

Este caso práctico sólo tiene fines informativos. MICROSOFT NO OTORGA GARANTÍAS EXPRESAS NI IMPLÍCITAS EN ESTE RESUMEN. Microsoft y Microsoft Dynamics son marcas registradas o marcas comerciales de Microsoft Corporation en Estados Unidos y/o en otros países. Los nombres de las empresas y productos reales aquí mencionados pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios

Microsoft®