



EL ERP INTERNACIONAL DESARROLLADO SOBRE MICROSOFT DYNAMICS NAV™



ASPRO Y MICROSOFT DYNAMICS NAV

ASPRO es el nombre de la solución de gestión empresarial (ERP) diseñada específicamente por Grupo Shebel para la gestión profesional de las empresas que operan en el sector inmobiliario.

ASPRO está diseñado sobre la plataforma Microsoft Dynamics NAV (NAVISION) de Microsoft, una plataforma de gestión empresarial, adaptable e integrada con otras aplicaciones de Microsoft y que permite a las empresas optimizar los procesos de negocio y trabajar de manera más eficaz.

La plataforma Microsoft Dynamics NAV ha sido elegida estratégicamente por Grupo Shebel por ser la plataforma tecnológica óptima para poder ofrecer mejores y más rápidas soluciones al exigente y cada vez más cambiante y global entorno empresarial de las promotoras inmobiliarias.

Nuevos mercados, nuevas necesidades, nuevos idiomas, nuevas legislaciones, nuevas relaciones comerciales... en definitiva: nuevas oportunidades de mercado para las promotoras inmobiliarias hacen necesaria una nueva solución de gestión empresarial.

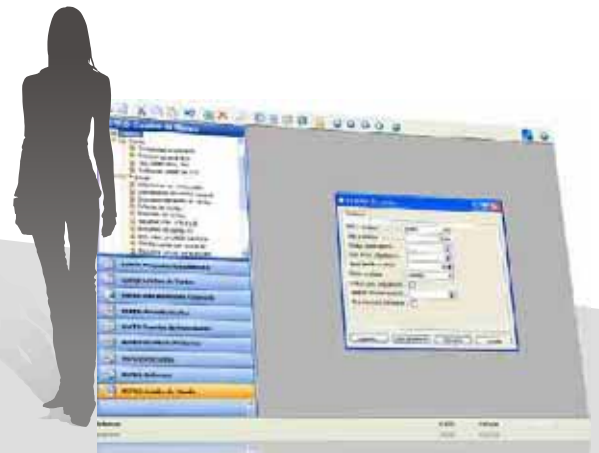
ASPRO esta integrada con Windows SharePoint, lo que permite, por ejemplo, potenciar las áreas de ventas y de gestión de relaciones con potenciales clientes, permitiendo el acceso desde un navegador Web.

Otra ventaja es la eficacia combinada de ASPRO y Microsoft SQL Server, así como las otras herramientas de reporting y de Business Intelligence de la plataforma Microsoft. Mida, analice y evalúe el funcionamiento de su empresa y gane en eficiencia.

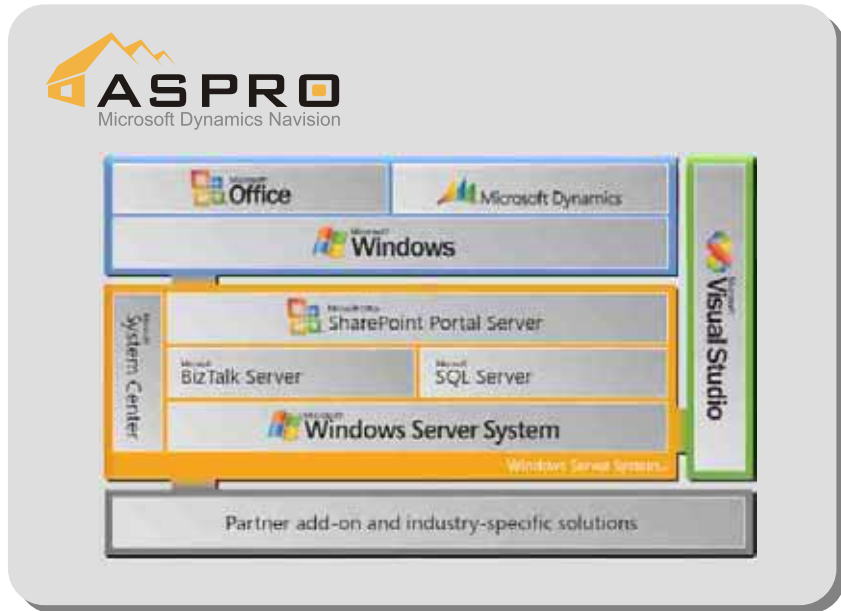
En definitiva, Microsoft Office System y ASPRO aportan a los promotores una solución adaptable e integrada, con garantía de evolución, internacional y escalable. Con ASPRO, el promotor inmobiliario optimizará la gestión de los procesos de negocio, potenciará la colaboración y comunicación entre los distintos departamentos de su empresa; podrá gestionar contenidos y documentos de forma eficaz, así como analizar resultados y buscar tendencias y relaciones aprovechando la información contenida en sus sistemas de información.



"Ofrece toda la funcionalidad que necesito"



"Tengo toda la información a mi alcance"



**"Obtengo información
sin entrar en la aplicación"**

"Funciona como Office"

ÁREA INMOBILIARIA

Proyectos Inmobiliarios

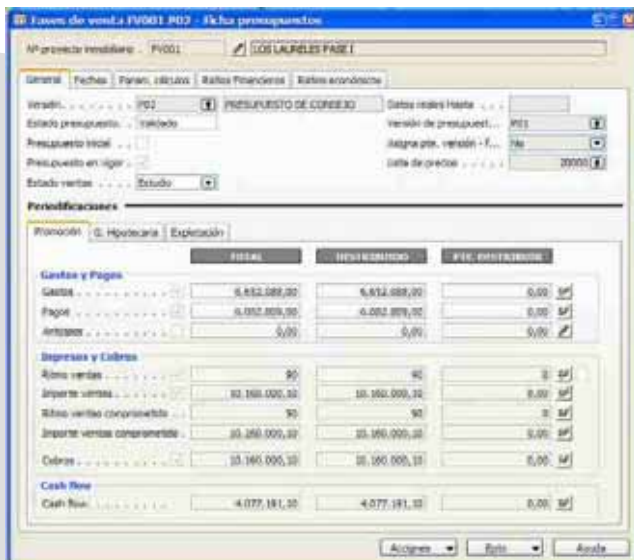
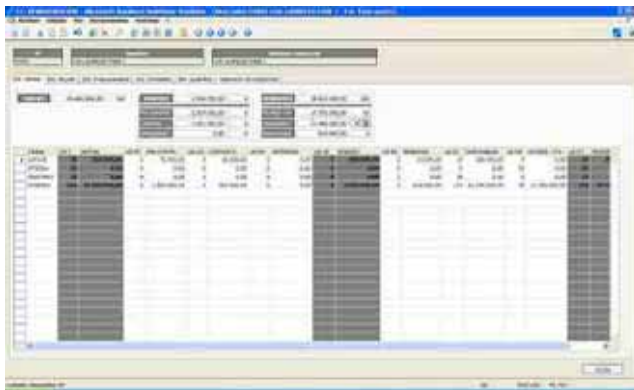
Este módulo permite la configuración íntegra del proyecto inmobiliario a realizar.

Desde un punto de vista económico-financiero, los diferentes presupuestos de la promoción se pueden desarrollar a través de múltiples enfoques, con la ventaja añadida de que la plataforma permite tanto la gestión de nuevos presupuestos, como el desarrollo de los ya existentes en base a reajustes sobre la base de los costes en los que ya se ha incurrido.

Del mismo modo, permite no sólo la definición de proyectos finalistas, sino también de zonas, suelos sectorizados y obras como instrumentos de gestión de costes de un nivel superior a la fase de venta y, de este modo, gestionar las diferentes imputaciones de un modo natural y estructurado, para lo que ASPRO dispone de diferentes sistemas de reparto automático.

Desde el punto de vista comercial, el módulo de proyectos inmobiliarios da cobertura a los diferentes usuarios para la definición de las diferentes fases de venta de una promoción. Abarca desde la definición del proyecto a través de diferentes asistentes, hasta la definición de las diferentes listas de precios, así como los posibles planes de pago. Todo ello incorporando un preciso y sencillo sistema de autorizaciones junto a un completo sistema de control de datos históricos.

- ▶ Recoger y gestionar toda la información necesaria para un proyecto inmobiliario, su estado y los productos vinculados al mismo.
- ▶ Permitir el seguimiento analítico de los márgenes y resultados por tipo de proyecto, familia de producto y tipo de producto.
- ▶ Realizar una contabilidad analítica por tipo de proyecto inmobiliario.
- ▶ Reparte automáticamente, para su análisis, los costes entre proyectos inmobiliarios con una integración configurable con la contabilidad general de la promotora.
- ▶ Posibilita el control presupuestario de las operaciones de una fase de venta (certificación y ventas de las unidades).
- ▶ Realiza las correspondientes previsiones de las operaciones de explotación de una fase de venta según un criterio de caja y con cálculo de indicadores financieros (TIR, VAN, etc.).



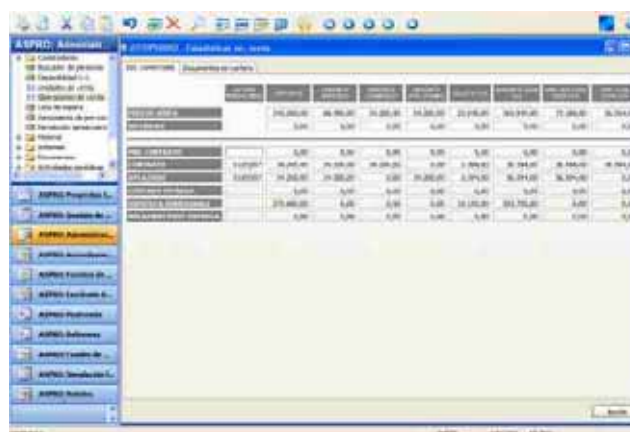
Administración Comercial

- ▶ Gestión integrada de clientes potenciales y clientes.
- ▶ Ficha de la unidad de venta/alquiler personalizable.
- ▶ Asistente para agilizar el proceso de alta inicial y masivo de las unidades de ventas/alquiler y la vinculación de las unidades entre ellas.
- ▶ Confección de planes de pago personalizados para los clientes potenciales con la ayuda de un simulador que permite ganar tiempo y evitar cualquier error en la confección del plan de pago.
- ▶ Integración total de la gestión comercial con la contabilidad financiera de gestión y presupuestaria de la promotora.
- ▶ Gestión de flujos de trabajo entre diferentes departamentos y usuarios.
- ▶ Realización y anulación de pre-contratos (señales), ampliaciones, contratos de venta, gestión de pagos adelantados/aplazados, cesión de derechos, modificaciones de hipotecas, etc.
- ▶ Realización de entregas de llaves con o sin escrituras.
- ▶ Gestiones especiales (inmuebles en venta y alquiler).
- ▶ Configuración de los esquemas de contabilización y de gestión de cada tipo de operación comercial.
- ▶ Generación sencilla y rápida de todos los documentos comerciales, con integración con Microsoft Office Word.
- ▶ Otros procesos auxiliares (escrituración, mailings...).

El módulo de Administración Comercial de ASPRO engloba los distintos procesos del trabajo de las personas encargadas de la comercialización de una promoción, sea personal propio de la promotora o de una comercializadora externa a la que se le ha encargado la venta del producto.

Su interfaz es adaptable a las necesidades concretas de cada usuario y permite gestionar de forma rápida y fácil todo el circuito de ventas. El módulo es seguro y flexible, y permite realizar operaciones que hayan tenido que ajustarse a condiciones muy especiales establecidas en el proceso de negociación con el comprador.

Este módulo permite la configuración de los flujos de trabajo (workflows) entre los distintos usuarios para poder mejorar la autonomía de gestión de cada vendedor, sin que el responsable pierda el control sobre cada una de las operaciones comerciales.



Arrendamientos

Arrendamientos simples

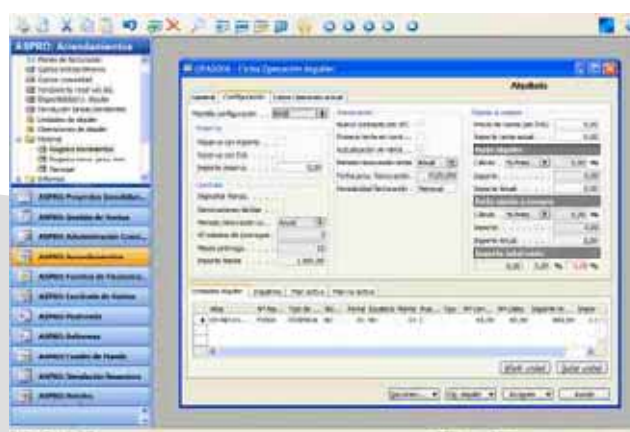
- ▶ Traspaso de unidades de venta a alquiler y viceversa.
- ▶ Mapa de disponibilidad de unidades por estados.
- ▶ Creación de planes de facturación generales y específicos para cada unidad.
- ▶ Posibilidad de establecer flujos de trabajo para la realización de las operaciones de alquiler (Libre-Reservada-Alquilada-Liquidada) y su posterior control y contabilización.
- ▶ Gestión documental para la emisión de los contratos, mailing a inquilinos, etc.
- ▶ Gestión integrada de las fianzas y depósitos en organismos oficiales.
- ▶ Repercusiones masivas de gastos extraordinarios.
- ▶ Renovaciones de contratos y rentas automáticas en función de la variación del IPC u otros referenciales.
- ▶ Liquidación de contratos.

El módulo de Arrendamientos de ASPRO administra la explotación en régimen de alquiler del patrimonio inmobiliario del promotor, tanto si se trata de alquileres simples, como de alquileres con opción a compra. Este módulo permite gestionar las actividades de arrendamientos con flexibilidad y rigor contable, así como procesar de manera eficiente los procesos masivos de facturación, cobros, renovación de contratos, actualización de rentas, repercusión de gastos, etc.

El módulo está totalmente integrado con los otros módulos de la aplicación, lo que mejora la productividad de los usuarios y la fiabilidad de su trabajo.

Arrendamientos con opción de compra

- ▶ Diferenciación a nivel de plan de facturación del importe de alquiler y el importe de opción a compra.
- ▶ Cálculo automático de los importes de alquiler y opción a compra en función del precio máximo de venta.



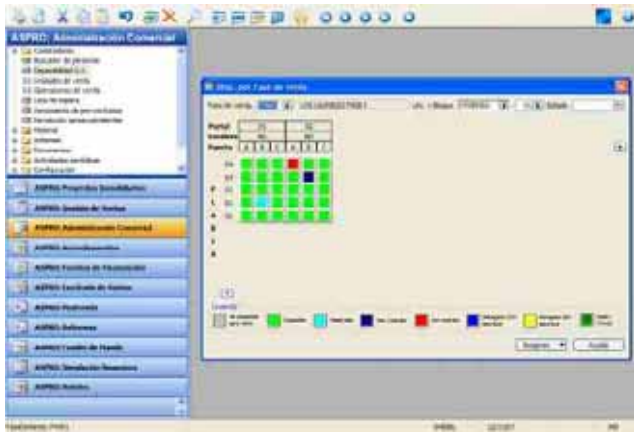
Gestión de Ventas

El módulo de Gestión de Ventas de ASPRO está diseñado para permitir a las promotoras una gestión moderna y eficaz de sus clientes, tanto con los que simplemente se han interesado por los productos, como con aquellos que han efectuado una compra.

Los usuarios de ASPRO —en el caso de este módulo, su fuerza comercial— tienen acceso en tiempo real a una información de calidad y siempre actualizada, lo que les permite optimizar sus relaciones con clientes potenciales y clientes.

Los comerciales dispondrán en ASPRO de unas herramientas y procesos fáciles de usar, que mejorarán sensiblemente su productividad. Su completa integración con Microsoft Office evita cualquier entrada duplicada de una misma información, aunque sea gestionada desde distintas aplicaciones y dispositivos.

Sus vendedores se podrán concentrar en el más importante de sus cometidos: vender.



- ▶ Gestión de clientes potenciales (ficha de datos personalizable).
- ▶ Sincronización con Microsoft Office Outlook (contactos, calendario, tareas).
- ▶ Gestión de listas de espera.
- ▶ Elaboración de campañas para la realización de acciones comerciales (mailings y e-mailings).
- ▶ Generación de documentos principales en Microsoft Office Word a partir de los datos de la ficha de contacto.
- ▶ Constitución de un fichero histórico de las interacciones codificadas realizadas con los presuntos para su posterior explotación en campañas comerciales.
- ▶ Integración con centralitas telefónicas para realizar llamadas desde la propia ficha de contacto.
- ▶ Investigación de la demanda potencial y/o del grado de satisfacción de los clientes potenciales y clientes a partir de una herramienta de configuración de modelos de encuestas y de análisis.
- ▶ Informes de actividad comercial.

Escritorio de Ventas

El módulo de Escritorio de Ventas de ASPRO le permitirá realizar en tiempo real operaciones comerciales desde cualquier lugar donde se encuentre su fuerza comercial.

Tanto si trabaja con comercializadoras externas, como si tiene oficinas de venta distribuidas en distintas ubicaciones, los distintos usuarios de ASPRO podrán acceder a información en tiempo real, estén donde estén, pero siempre de forma controlada.

Los vendedores pueden realizar gestiones comerciales en tiempo real, generando flujos de trabajo con los asientos contables pendientes de registrar por el Departamento de Contabilidad.

El módulo está disponible de manera remota mediante Citrix o Terminal Server, o bajo Windows SharePoint Service o Server como Intranet y/o Extranet para extender sin limitación la red de vendedores del promotor inmobiliario.

En este caso, se ofrece una instalación y puesta en marcha personalizada bajo proyecto, en función de las necesidades del cliente. Hay que destacar que, gracias a la herramienta SharePoint y su nivel de integración con Microsoft Dynamics y ASPRO, siempre se contempla la misma lógica aplicativa, lo que garantiza un despliegue rápido y sin riesgo.

- ▶ **Universal y fácil de implementar** como herramienta Web de ventas, Intranet y/o Extranet gracias a la integración entre Microsoft Office SharePoint y ASPRO.
- ▶ **Integración total:** Las operaciones comerciales generan automáticamente los correspondientes flujos de trabajo en el resto de los departamentos de la empresa.
- ▶ **Flexible y seguro:** Se definen previamente los productos que se van a asignar a los vendedores internos y externos, así como los permisos para cada usuario.
- ▶ **Intuitivo:** El vendedor remoto tiene a su disposición un buscador con una serie de filtros que le permite encontrar, de manera muy sencilla y rápida, el producto solicitado por el cliente potencial.
- ▶ **Eficiente:** El vendedor tiene a su disposición unas potentes herramientas comerciales que le facilitan su gestión (simulador de plan de pago, de reembolso de hipoteca, etc.).

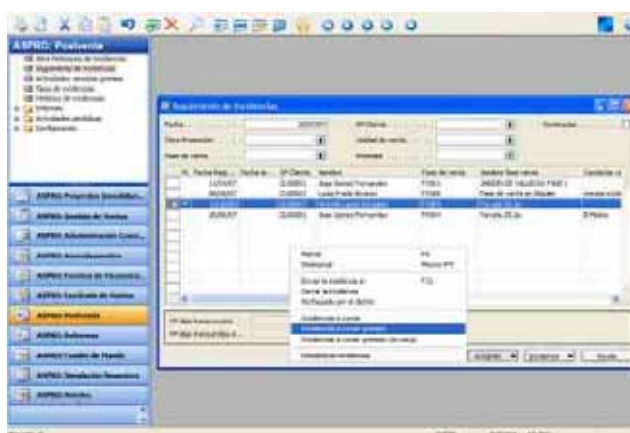
Posventa

- ▶ Creación de flujos de trabajo entre el encargado de recoger las incidencias detectadas por los clientes y los responsables de subsanar las mismas.
- ▶ Seguimiento de las incidencias por el personal responsable del seguimiento posventa.
- ▶ Posibilidad de envío de los distintos partes de trabajos a los distintos gremios que intervienen en la reparación.
- ▶ El cierre de las incidencias se puede realizar de forma global o parcial. Una vez cerradas todas las tareas de una incidencia, ésta pasará a formar parte del histórico de incidencias de la compañía.

El módulo Posventa de ASPRO permite la recogida de las anomalías detectadas por el comprador en la recepción de su inmueble y el seguimiento posterior de cada incidencia hasta su cierre definitivo.

La introducción de las incidencias se efectúa de forma sencilla y rápida a partir de la selección del cliente y de la unidad de venta.

Gracias a las funcionalidades de este módulo, el promotor podrá mejorar su gestión al responder a sus clientes de manera más rápida y precisa ante las incidencias reportadas, e incrementar considerablemente el control de los distintos oficios que intervienen en las reparaciones con el seguimiento de la calidad de sus trabajos y los tiempos de respuesta.

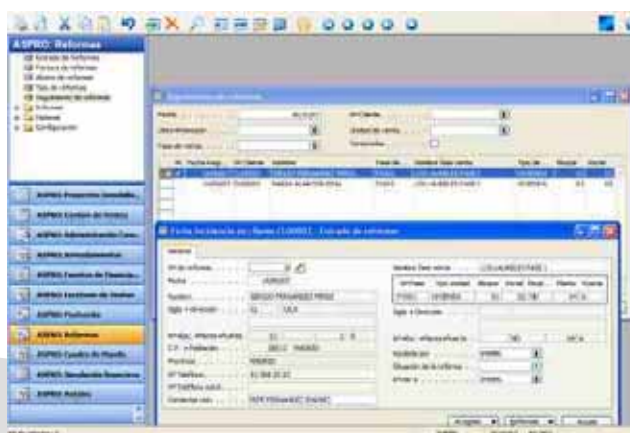


Reformas

- ▶ **Estandarización:** Defina unos códigos de reformas para simplificar la gestión y optimizar la explotación de la información.
- ▶ **Útil:** Disfrute de herramientas para realizar mailings a los clientes sobre, por ejemplo, los procedimientos y la información a tener en cuenta para la realización de las reformas.
- ▶ **Sencillez:** A partir de un interfaz de usuario, específicamente diseñado para el registro de las reformas, se puede asignar la reforma a la unidad de venta del cliente. En cualquier momento conocerá su estado de resolución, los gremios que intervienen en esta reforma y tendrá rápidamente localizado los documentos generados en la operación (planos de vivienda, presupuesto emitido por la promotora, etc.).
- ▶ **Informativo:** Este módulo le permite obtener todo tipo de estadísticas (importes facturados y cobrados a los clientes por el concepto de reformas, ventas y cobros realizados por el concepto de reformas por fase de venta, etc.).

El módulo de Reformas de ASPRO permite a la promotora gestionar las reformas o mejoras solicitadas por sus clientes sobre el proyecto original.

Este módulo es válido tanto para promotoras que gestionan directamente las reformas solicitadas por sus clientes, como para aquellas que simplemente autorizan la viabilidad de las mismas, pero que no intervienen directamente en su gestión.



ÁREA ECONÓMICO FINANCIERA

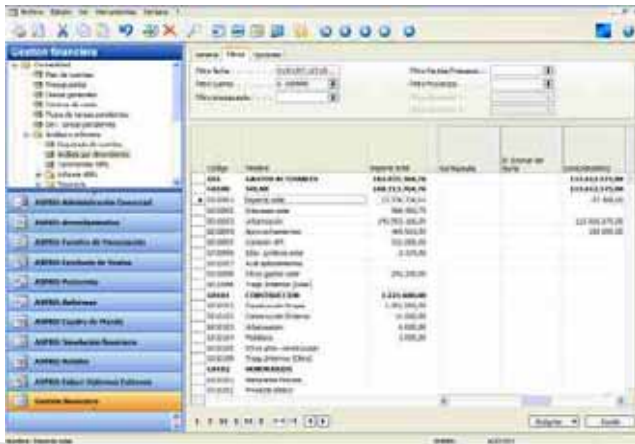
Contabilidad General

El módulo de Contabilidad General de ASPRO dispone de toda la funcionalidad estándar de Microsoft Dynamics Navision (versión 4.0 SP3) e incorpora todas las funcionalidades específicas para los promotores, como el plan de cuentas sectorial, el devengo del IVA según el criterio de caja, las retenciones de garantía a proveedores o la emisión directa (telemática o manual) de los modelos de Hacienda para las declaraciones de IVA y de IRPF: 110, 111, 190, 300, 320, 347. Además, tendrá la posibilidad de adelantar el devengo del IVA diferido de facturas de compra al momento del cierre de obra, sin esperar al pago de las mismas.

Gracias a la arquitectura de la aplicación, un usuario contable avanzado es capaz de diseñar libremente un sistema de gestión analítica que interactúe con el resto de módulos de ASPRO, pudiendo realizar no sólo un análisis financiero, sino también una presupuestación completa.

Además dispondrá de la posibilidad de realizar proyecciones de cuentas de resultados y balances a largo plazo en base a los diferentes presupuestos de sus proyectos inmobiliarios.

El cierre de las promociones inmobiliarias para la determinación del resultado (en modo de simulación) es otro proceso automático que permite reducir drásticamente el tiempo y el riesgo de error en el momento de tener que calcular y valorar las existencias y los resultados de los proyectos de la promotora.



- ▶ Repositorio de datos contables.
- ▶ Se pueden fijar intervalos de fechas para cada empleado dentro de los cuales se permita el registro de asientos.
- ▶ ASPRO está preparado para el plan de cuentas sectorial y los esquemas de contabilización normalizados.
- ▶ ASPRO integra la diferencia sectorial referente al devengo del IVA, ya sea repercutido o soportado.
- ▶ Las diversas funciones de búsqueda y la aplicación de filtros convierten las distintas ventanas de datos, como el Plan de Cuentas, en un práctico instrumento que ofrece información totalmente actualizada.
- ▶ La navegación por el sistema de información para revisar los documentos permite tanto al contable como a los empleados ahorrar tiempo en su trabajo diario.
- ▶ La función de agregación de empresas permite agregar filiales nacionales, extranjeras o ambas.
- ▶ En ASPRO se puede registrar y borrar fácilmente asientos simulados y analizar los resultados obtenidos.
- ▶ Seguimiento de las previsiones de cobro-pago a partir de flujos reales de facturas recibidas y emitidas y de las obligaciones de pago y derechos de cobro que se deriven.
- ▶ Conciliación bancaria automática mediante interfaz con aplicación estándar del mercado.
- ▶ Información de los avales contratados por bancos y de sus fechas de vencimiento.
- ▶ Elaboración de informes personalizados mediante la utilización del módulo de Reporting y Business Intelligence.



Cartera de Cobros y Pagos

CARTERA DE COBROS

- ▶ Realice las remesas al cobro y al descuento de manera sencilla, flexible e integrada.
- ▶ Gestión de las remesas registradas al cobro y sus documentos pendientes de cobrar.
- ▶ Gestión de las remesas registradas al descuento y sus documentos.
- ▶ Gestión de la reclamación de efectos descontados correspondientes a una renuncia de contrato de compra-venta.
- ▶ ASPRO le permite conocer los cobros pendientes de vencer por banco, tipo de remesa registrada al cobro, al descuento, así como según el estado de los documentos.
- ▶ Gestión de los efectos impagados.

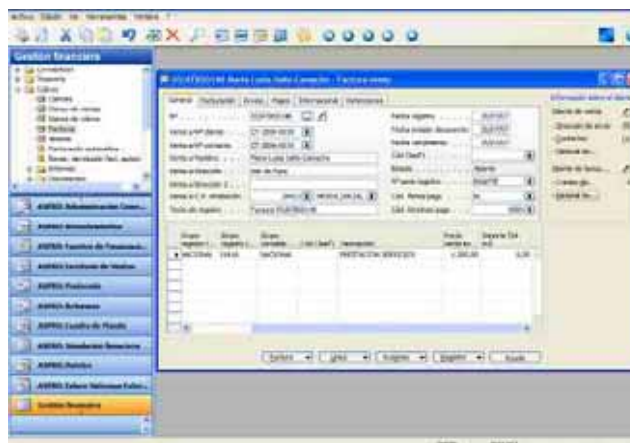
CARTERA DE PAGOS

- ▶ Los documentos a pagar se generan en ASPRO a partir del registro de las facturas recibidas en el caso de haber elegido la opción de "pago diferido".
- ▶ Dispone de la posibilidad de generar documentos en cartera en el momento de realizar anticipos a proveedores.
- ▶ Las órdenes de pago se generan a partir de la selección de los documentos a pagar.
- ▶ ASPRO permite emitir pagarés o cartas-pagaré a Microsoft Office Word para que de esta forma cada usuario pueda definir sus distintos modelos de pagarés.
- ▶ ASPRO está preparado para realizar pagos por confirming y puede adaptarse a las diferentes estructuras de ficheros que solicitan los bancos.
- ▶ ASPRO permite gestionar las órdenes de pago registradas y sus documentos pendientes de pagar.

El módulo de Cobros y Pagos de ASPRO dispone de las funcionalidades y procesos necesarios para poder gestionar perfectamente la cartera de cobros y de pagos de una promotora inmobiliaria.

La noción de cartera en ASPRO va más allá del puro sentido contable de efectos a cobrar o pagar en cartera. Para ASPRO, un documento en cartera puede ser cualquier cobro o pago pendiente (por ejemplo, un recibo domiciliado del aplazado de un contrato o un cheque recibido de un acreedor) que una promotora necesita controlar y gestionar hasta su cobro o pago. Así, con el módulo de cartera de ASPRO puede tener en un único sitio todos los cobros (facturas emitidas pendientes de cobro) y pagos (facturas recibidas pendientes de pago) a nivel de empresa, lo que le permitirá optimizar las previsiones de tesorería.

ASPRO está preparado para realizar remesas en soporte magnético, aprobados por la Asociación Española de la Banca (Normas 19, 32 y 58).



Las funcionalidades de ASPRO permiten un seguimiento individual de las transacciones bancarias realizadas. El tesorero puede libremente profundizar y analizar, a partir de las estadísticas disponibles en formularios de tipo "trendscape", y gracias a la tecnología de campos calculados (SIFT) de la plataforma Microsoft Dynamics Navision.

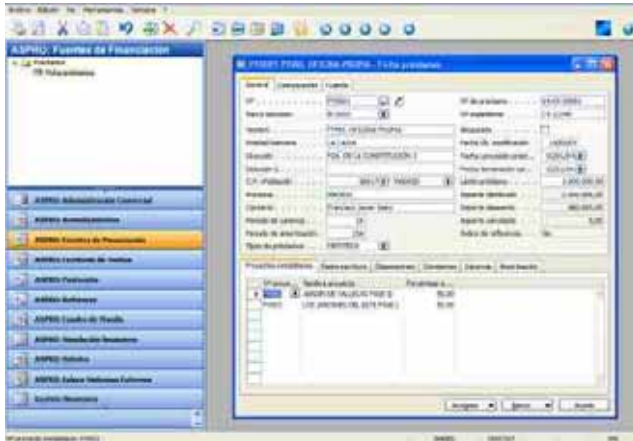
El nivel de integración con el resto de módulos de ASPRO es total, lo que permite tener actualizados en todo momento:

- Los movimientos de contabilidad (asientos).
- Los movimientos de proveedores o clientes.
- Los movimientos en cartera, a nivel de documentos a cobrar y a pagar, de remesas y de órdenes de pago.
- Los movimientos de bancos.
- Los movimientos de IVA repercutido o soportado.

ASPRO tiene en cuenta la particularidad sectorial del devengo del IVA soportado diferido, a devengar en función de las fechas de vencimiento de los pagos.

Fuentes de Financiación

El módulo de Fuentes de Financiación de ASPRO tiene como objetivo permitir el seguimiento y control de las diferentes fuentes de financiación desde las cuales el promotor inmobiliario puede obtener recursos financieros para financiar sus proyectos.



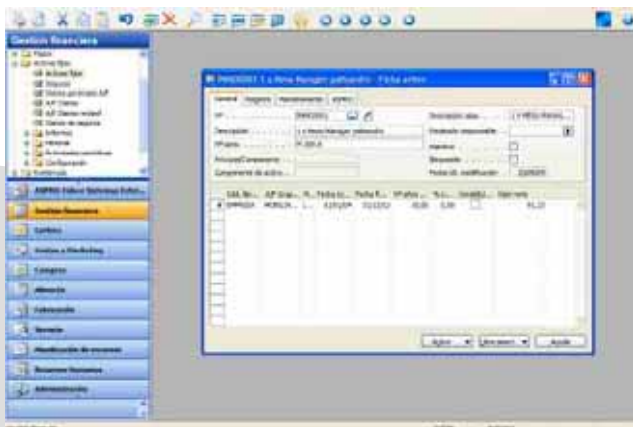
- ▶ Alta de la ficha del préstamo, con sus principales datos informativos.
- ▶ Disposición del préstamo hipotecario y asignación de los importes correspondientes a cada inmueble con generación automática del asiento de contabilidad general.
- ▶ Gestión de subrogaciones en el momento de la operación de venta de tipo "Entrega"; asignación de los importes correspondientes a cada finca con generación automática del asiento de contabilidad general y de gestión.
- ▶ Cancelación parcial del préstamo hipotecario (por las cantidades no subrogadas) y asignación de los importes correspondientes a cada inmueble con generación automática del asiento de contabilidad general y de gestión.

Activos Fijos

El módulo de Activos Fijos de ASPRO se utiliza para realizar el seguimiento de los activos fijos, como edificios, maquinaria o equipos. Este módulo permite conocer en todo momento el estado actual de los activos fijos, ofreciendo una panorámica precisa en tiempo real de todos ellos, lo que permite conocer en todo momento el valor neto y la amortización acumulada.

Está integrado con el módulo de Contabilidad General, lo que facilita el cuadro entre la información de gestión y contable.

Además de la gestión contable y de facilitar los trabajos de inventario físico, el módulo ofrece una amplia funcionalidad para la supervisión del mantenimiento de activos fijos y el control global de sus pólizas de seguro.



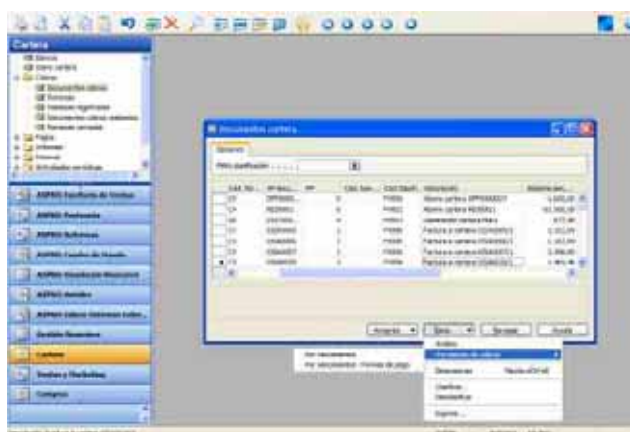
- ▶ Registro de operaciones de activos fijos: adquisiciones, amortizaciones, depreciaciones, revalorizaciones y la venta o baja de activos.
- ▶ Seguimiento de la cobertura de los seguros y de las primas de seguros anuales de los activos fijos. Puede determinar fácilmente la cobertura de los seguros de los activos es suficiente o excesiva. Un activo se puede asociar a una o varias pólizas de seguros.
- ▶ Registro de los gastos de mantenimiento y servicio de cada activo fijo, con la información necesaria para realizar un análisis detallado para la toma de decisiones relacionadas con la renovación y la venta o baja de los activos fijos.
- ▶ Separación y venta/baja parcial de un activo fijo.
- ▶ Informes estándar y a medida con la utilización del módulo de Reporting y Business Intelligence de ASPRO

Compras y Pagos

- ▶ Gestión de las retenciones por garantía practicadas a los proveedores de obra. Se ha añadido la funcionalidad necesaria para optimizar el seguimiento y control de las retenciones por garantía practicadas a los contratistas. Podrá incluir o no el IVA en las retenciones.
- ▶ Comunicación con otras aplicaciones estándar del mercado (por ejemplo para el control de obras) mediante el módulo de Enlaces Externos.
- ▶ La integración entre la plataforma Microsoft Dynamics sobre la cual ASPRO está diseñado y la herramienta Microsoft Office SharePoint Server permite establecer a medida de cada usuario los circuitos de aprobación de facturas (workflow) y de gestión de documentos (En este último caso como proyecto a medida).

El módulo de Compras y Pagos de ASPRO le permite gestionar las necesidades de una promotora inmobiliaria en lo referido a la gestión de compras, de gastos, de facturas/abonos, de IVA soportado a devengar según los criterios de devengo o de caja, de integración con la contabilidad de gestión y presupuestaria y liquidaciones de retenciones por garantía.

Hay que destacar el hecho de que el ciclo de actividad puede empezar desde la oferta, pasando por las etapas de pedidos, de recepción de productos (alta de productos y albaranes) y facturas recibidas.

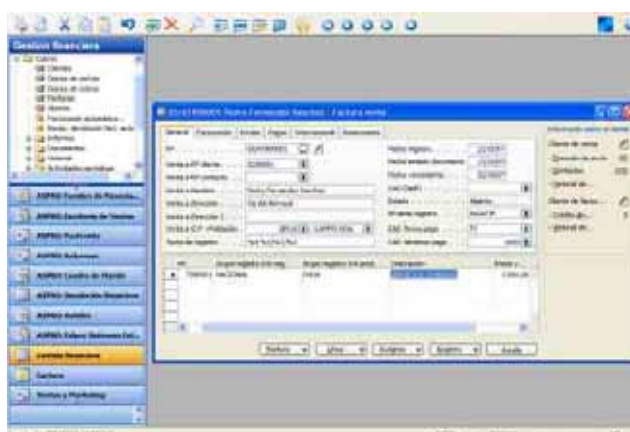


Ventas y Cobros

- ▶ Configuración y mantenimiento de la tabla de clientes no inmobiliarios.
- ▶ Configuración, registro, contabilización e impresión de las facturas y abonos de ventas no inmobiliarios.
- ▶ Integración de estas ventas "No inmobiliarias" con las ventas "Inmobiliarias" dentro de la ficha de cliente del módulo de Administración Comercial de ASPRO.
- ▶ Centralización de los cobros "No inmobiliarios" dentro del módulo de Cartera de Cobros de ASPRO, independientemente de su forma de cobro.
- ▶ Registro de transacciones de ventas y gestión de cobros en varias divisas para cada cliente (Es necesario disponer de la funcionalidad de Múltiples Divisas).

El módulo de Ventas y Cobros de ASPRO se utiliza principalmente para las operaciones de ventas y cobros no inmobiliarias y que no estén procesadas por el módulo de Administración comercial de ASPRO.

Este módulo está integrado con los módulos de Contabilidad, Activos fijos y de Administración Comercial de ASPRO.



REPORTING Y BUSINESS INTELLIGENCE

Reporting

ASPRO se beneficia de una gama completa de herramientas de Microsoft para cubrir TODAS las necesidades de información que pueda tener un promotor inmobiliario, cualquiera que sea su tamaño, sus actividades empresariales, su organización o las aplicaciones y bases de datos que pueda estar utilizando en su negocio.

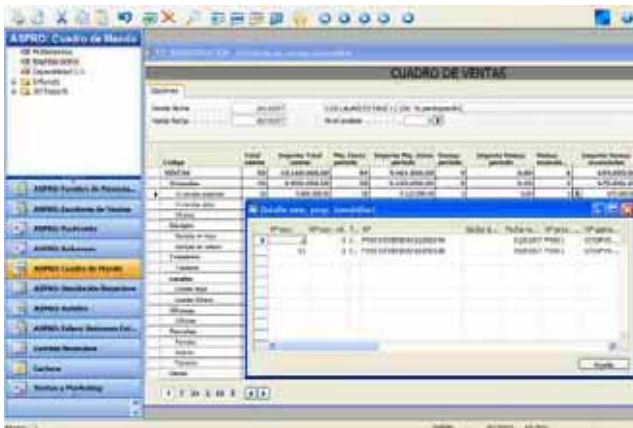
ASPRO pone a disposición de sus usuarios un gran número de informes preconfigurados (en muchos casos con posibilidad de exportación a Microsoft Office Excel).

Además, con ASPRO dispondrá de herramientas de reporting, de fácil aprendizaje y uso que procesan directamente las transacciones (On Line Transactional Processing o OLTP) y que le permitirán elaborar informes sin necesidad de tener grandes conocimientos técnicos y en un entorno conocido como es Microsoft Office Excel. Los usuarios tienen en todo momento la total seguridad de trabajar y analizar información actualizada y exacta, y disponen de total libertad para definir sus propios informes de seguimiento y control de sus actividades.

► **Integración con Microsoft Office:** Extraiga, analice y presente datos de toda su empresa a la vez que trabaja con programas de Microsoft Office como Excel, Microsoft Office Word y Microsoft Office Outlook. Asimismo puede exportar datos en cualquier formato mediante los formatos de Microsoft Office Open XML.

► **Intranet corporativa:** Ofrezca acceso en línea a datos, informes y herramientas de colaboración en tiempo real con Employee Portal de Microsoft Dynamics NAV, una interfaz basada en web creada con Microsoft Windows SharePoint Services.

► **Creación personalizada de informes:** Cree informes desde cero mediante asistentes de informes que le guiarán paso a paso. Utilice SQL Server 2005 Reporting Services para extraer rápidamente información según se necesite y crear informes actualizados mediante Report Builder.



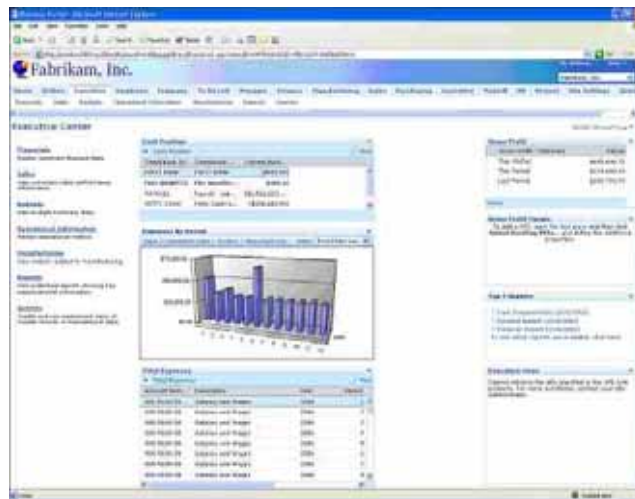
Business Intelligence

- Atributos de dimensión:** Defina y asigne características a la información registrada en el trabajo diario. Establezca dimensiones (como, por ejemplo, la línea de producto, la región geográfica de ventas y el período temporal) y jerarquías de valor que reflejen las necesidades de la creación de informes y de la contabilidad.
- Cubos OLAP:** Trabaje en un interfaz intuitivo de Outlook para crear análisis destinados mediante cubos OLAP predefinidos o personalizados y, a continuación, ofrezca análisis directamente en los ordenadores de los empleados.
- Vínculos de registros:** Vincule los registros de Microsoft Dynamics NAV con información externa y, a continuación, almacene los datos en el servidor de Microsoft Office SharePoint para obtener acceso a ellos y compartirlos fácilmente.

ASPRO ofrece asimismo herramientas más avanzadas basadas e integradas con Microsoft SQL Server, Microsoft Office, Microsoft Office Business Scorecard Manager y Microsoft Windows SharePoint Server. Esta integración es muy útil para empresas que requieren explotar y gestionar información en un entorno heterogéneo con distintas aplicaciones y/o bases de datos.

La integración de ASPRO con SharePoint Server permite difundir de manera eficiente y segura los informes, los análisis de evolución de las actividades y los cuadros de mando en un entorno web seguro.

En definitiva, las ventajas competitivas de ASPRO en el área de Reporting y Business Intelligence abarcan un modelo de datos muy completo y abierto con un alto nivel de integración con herramientas que contribuyen a poner a la disposición de los usuarios o decisores la información de calidad necesaria para el seguimiento, control y la correcta toma de decisiones.



ASPRO COMO SOLUCIÓN MULTISECTOR

Aspro y Microsoft Dynamics Navision no le ponen límite a sus negocios

ASPRO es una solución de tipo "add-on" diseñada específicamente para el sector de la promoción inmobiliaria y que cubre todas las necesidades de gestión para este negocio.

Sin embargo, por ser ASPRO una solución diseñada sobre la plataforma Microsoft Dynamics NAV, dispondrá también de funcionalidades estándar para cubrir las necesidades de gestión en otros sectores de actividad, como, por ejemplo, minoristas, fabricantes, mayoristas, empresas de servicios, tanto en el ámbito nacional como internacional.

Además, equipos de desarrolladores de soluciones certificadas de Microsoft de todo el mundo han desarrollado productos complementarios (add-on) que amplían las posibilidades de la plataforma con el objetivo de satisfacer las necesidades específicas de las empresas en España y en el extranjero. Hoy por hoy, existen otras 548 soluciones add-on, para sectores distintos a la promoción inmobiliaria, desarrolladas por 208 partners en 36 países. Como, por ejemplo, la gestión de nóminas - diferente de un país a otro- cubierta por add-on diseñados por partners locales especializados en esta área de gestión.

Cualesquiera que sean las actividades empresariales que tenga que gestionar un promotor inmobiliario adicionalmente a su negocio principal (construcción, gestión de campos de golf, de hoteles) o completamente distintas al sector inmobiliario, la integración de ASPRO sobre Microsoft Dynamics Nav y Microsoft Office System le ofrecen la solución ideal y definitiva para gestionar de manera óptima todos sus negocios.



ASPRO COMO SOLUCIÓN INTERNACIONAL

ASPRO con Microsoft Dynamics NAV: preparado para gestionar sus negocios en el extranjero

ASPRO está diseñado sobre la plataforma Microsoft Dynamics Navision, una plataforma vendida en más de 130 países y que dispone de versiones localizadas para más de 40 de ellos.

Esto significa que ASPRO tiene la capacidad de adaptarse a las más de 40 versiones de la plataforma Microsoft Dynamics Navision ya totalmente traducidas y adaptadas a las necesidades legales concretas (mercantil, fiscal, contable, etc.) de estos países. Con ASPRO, el promotor inmobiliario tiene la seguridad de disponer, en cualquier momento, de versiones locales de Microsoft Dynamics Navision que cumplen siempre con los requisitos específicos de cada país.

La capacidad de adaptación de la plataforma Microsoft Dynamics NAV, así como la red de oficinas y de partners de Microsoft Dynamics presentes en cada país facilita la localización de ASPRO en el caso que fuera necesaria.

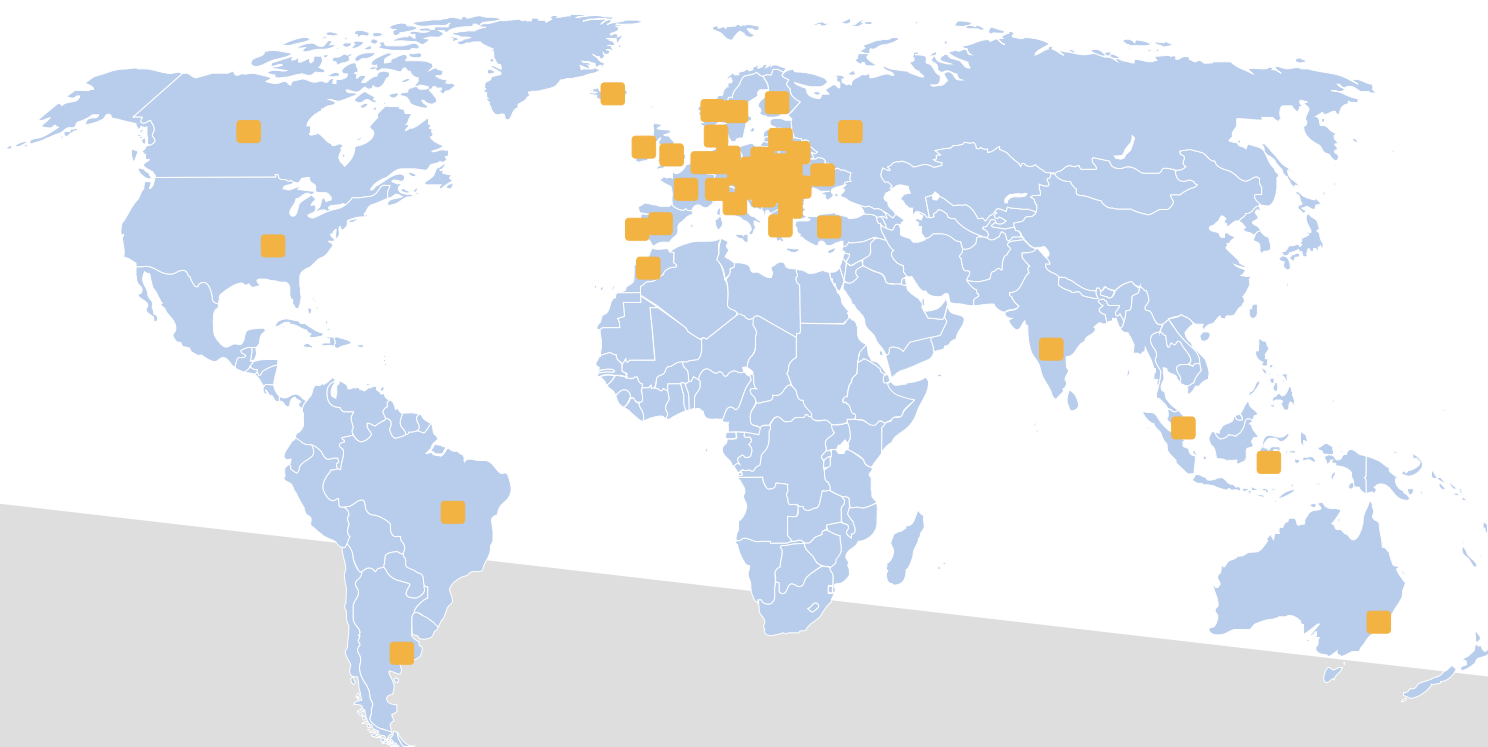
En definitiva, ASPRO es una opción, global, flexible, eficaz, rápida, segura y escalable para el promotor inmobiliario que ha decidido ampliar sus actividades empresariales fuera de España.

FACTORES CRÍTICOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN A NIVEL INTERNACIONAL Y CON MÚLTIPLES LOCALIZACIONES:

- ¿Ha elegido el socio apropiado?
- ¿Ha elegido la mejor solución?
- ¿Dispone su solución de la mejor tecnología?
- ¿Tiene garantizado una buena calidad de implantación y de mantenimiento?

VENTAJAS PARA PROMOTORES CON ACTIVIDAD EN DISTINTOS PAÍSES:

- ▶ Agregación y consolidación sencilla de la información
- ▶ Procesos de trabajo uniformes
- ▶ Procesos de trabajo integrados
- ▶ Posibilidad de compartir datos en tiempo real
- ▶ Solución flexible y escalable en función de las necesidades del promotor
- ▶ Competitivos costes de propiedad y de actualización de las versiones
- ▶ Posibilidad de registrar de manera eficaz operaciones entre empresas
- ▶ Aumento del grado de visibilidad por parte de la empresa matriz



Argentina - Australia - Austria - Bélgica - Brasil - Bulgaria - Canadá - Croacia - Chipre - República Checa - Dinamarca
 Estonia - Finlandia - Francia - Alemania - Grecia - Hungría - Islandia - India - Indonesia - Irlanda - Italia - Letonia
 Lituania - México - Oriente Medio - Malasia - Marruecos - Montenegro - Países Bajos - Nueva Caledonia
 Nueva Zelanda - Noruega - Filipinas - Polonia - Portugal - Rumania - Rusia - Serbia - Singapur - Eslovaquia
 Eslovenia - España - Suecia - Suiza - Tailandia - Turquía - Reino Unido - Estados Unidos

IMPLANTACIÓN DE ASPRO

Incorporar a su empresa un software de gestión empresarial como ASPRO tiene múltiples ventajas y le permitirá disponer de una visión coordinada del conjunto del negocio y cumplir de forma más ágil y segura con las obligaciones contables, fiscales o ante los accionistas de la compañía. Sin embargo, cualquier producto informático debe estar respaldado por una empresa que garantice el éxito de su implantación, así como su posterior mantenimiento y así asegurar la amortización de la inversión efectuada.

Grupo Shebel y Microsoft ponen a su disposición un completo conjunto de herramientas, soluciones y servicios adicionales caracterizados por la alta cualificación y especialización de nuestros profesionales.

CONSULTORÍA DE IMPLANTACIÓN

La consultoría de implantación para la optimización y configuración de ASPRO en el ámbito de su organización le permite obtener en un tiempo controlado y con las máximas garantías el resultado esperado en la traslación de esta herramienta de gestión de los procesos y procedimientos de su organización. Se trata de enfocar la puesta en marcha como un proyecto global que considere todas las actividades y procesos para la explotación del sistema, así como la parametrización del mismo para conseguir los mejores resultados.

Paralelamente a este proceso, se forma a los futuros usuarios en las funcionalidades necesarias para el desempeño de sus labores y se obtiene de los mismos el feedback necesario para la optimización de los procesos tanto en el sistema como en la propia organización.

En definitiva, el proyecto de implantación consiste en:

1. Definición y análisis de requerimientos, con la creación del Documento de Alcance Funcional (D.A.F.) y del Documento de Implantación.
2. Configuración de la empresa modelo y parametrización conforme a las necesidades de su organización.
3. Definición de roles de usuarios.
4. Formación a usuarios.
5. Pruebas con una empresa piloto.
6. Revisiones periódicas de la puesta en marcha.
7. Puesta en marcha y arranque.

Es importante recordar que la clave del éxito de una implantación depende en gran medida del grado de compromiso de todos los miembros de la empresa que intervienen en el ciclo de la gestión. La intervención del consultor es la de asesor, coordinador y responsable en configurar el sistema de acuerdo a las necesidades específicas de cada cliente.

La consultoría de implantación es el servicio contratado por empresas que demandan una puesta en marcha rápida y eficaz.

SERVICIOS DE APOYO PARA LA PUESTA EN MARCHA

Con independencia del sistema de consultoría elegido, Grupo shebel presta otros servicios complementarios para la puesta en marcha como son:

- Ayuda a la introducción inicial de datos; a valorar en cada caso y en función del volumen de datos a tratar.
- Migración de datos de sistemas anteriores. Este servicio requiere un estudio previo de viabilidad para conocer el grado de compatibilidad y adaptación de los datos del sistema origen con ASPRO.

CASO DE ÉXITO

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). En la actualidad 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.

Ante esta situación, NOZAR necesitaba apostar por las nuevas tecnologías para poder desarrollar su crecimiento empresarial y para esto adquirió e implantó ASPRO.

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 contrataciones, 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.

Una vez superada 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 bi-direccionales entre el Departamento Comercial, donde se generan las operaciones comerciales con los compradores, y el Departamento de 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.



"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

GRUPO SHEBEL

Grupo Shebel es una organización empresarial de capital 100% español creada en 1991 y dedicada a la prestación de servicios de consultoría, auditoría y sistemas de información de negocio para promotores inmobiliarios.

Contamos con un equipo de más de 110 profesionales especializados en las últimas tecnologías y el negocio inmobiliario preparados para poner todo su conocimiento a disposición de compañías promotoras como la suya.

Grupo Shebel cuenta además con la más alta certificación de Microsoft y está reconocido como Gold Certified Partner, el nivel más exigente de competencia y especialización en las tecnologías de software desarrolladas por Microsoft

Esto nos permite ofrecer distintas soluciones tecnológicas del más alto nivel para empresas inmobiliarias, desde sistemas de información y gestión de la promoción inmobiliaria como PRINEX21 o ASPRO, hasta servicios de consultoría especializada en los ámbitos de la organización empresarial, medio ambiente, LOPD o riesgos laborales, pasando por una serie de servicios personalizados para aprovechar las posibilidades de Internet en el campo de la publicación de sus inmuebles o la comercialización de sus productos desde cualquier lugar.

En Shebel no nos conformamos con el hoy, siempre nos anticipamos al mañana. Por ello estamos en permanente evolución, preparando nuevos desarrollos y nuevas soluciones que aporten el valor añadido que continuamente buscamos ofrecer a nuestros clientes. Esa es nuestra razón de ser y el principal motivo por el que, 15 años después, seguimos siendo el referente del mercado con más de mil doscientas empresas que confían en nosotros.



Unidad de Negocio Software

- ERP PARA PROMOTORAS
- ERP PARA CONSTRUCTORAS
- SOPORTE DOCUMENTAL
- SOLUCIONES DE BASES DE DATOS
- INPLANTACIÓN DE APLICACIONES REMOTAS
- DESARROLLOS A MEDIDA

Unidad de Negocio Consultoría

- ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL
- GESTIÓN DE CALIDAD
- GESTIÓN AMBIENTAL
- PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
- PREVENCIÓN DE BLANQUEO DE CAPITALS
- PROTECCIÓN DE DATOS

Unidad de Negocio Soluciones WEB

- PUBLICACIÓN DE INMUEBLES
- GESTIÓN REMOTA DE VENTAS
- SISTEMAS DE INFORMACIÓN A CLIENTES





Impreso en enero de 2008



SISTEMAS DE GESTIÓN DE NEGOCIO | CONSULTORÍA - ASESORÍA ESPECIALIZADA | DESARROLLOS WEB PARA PROMOTORES

DELEGACIÓN CATALUÑA
Pº de Gracia, 118 - 08008 Barcelona
Tel. 93 255 31 22 - Fax. 93 255 31 09
catalunya@shebel.com

OFICINAS CENTRALES
Corazón de María, 6 - 28002 Madrid
Tel. 902 195 220 - Fax. 91 519 55 70
comercial@shebel.com
www.gruposhebel.com

DELEGACIÓN LEVANTE
Av. Cortes Valencianas, 39 - 46015 Valencia
Tel. 96 119 96 48 - Fax. 96 119 96 01
levante@shebel.com