

SOLUCIONES PARA EL NEGOCIO INMOBILIARIO





SOLUCIONES PARA EL NEGOCIO INMOBILIARIO



www.gruposhebel.com

OFICINAS CENTRALES

Corazón de María, 6

28002 Madrid

Tel. 902 195 220

Fax: 91 519 55 70

comercial@shebel.com

DELEGACIÓN CATALUÑA

Pº de Gracia, 118

08008 Barcelona

Tel: 93 255 31 22

Fax: 93 255 31 09

catalunya@shebel.com

DELEGACIÓN LEVANTE

Av. Cortes Valencianas, 39

46015 Valencia

Tel: 96 119 96 48

Fax: 96 119 96 01

levante@shebel.com

DELEGACIÓN ANDALUCÍA ORIENTAL

Pº Marítimo Ciudad de Melilla, 3

29016 Málaga

Tel. 95 221 13 32

Fax: 95 222 90 62

andaluciaoriental@shebel.com

Índice

PRESENTACIÓN 4

ÁREA COMERCIAL 6

ÁREA CONSULTORÍA 8

ÁREA TECNOLOGÍA 14

SOLUCIONES ERP: PRINEX21 Y ASPRO 19

NUESTRO PORTAL DE OBRA NUEVA: NEWLAR.COM 28

CASOS DE ÉXITO 33

MEMORIA ECONÓMICA 43



Desde su fundación, hace más de 15 años, **Grupo Shebel** ha ido adaptando su estructura a las necesidades cambiantes del mercado, siempre con el objetivo de ofrecer el mejor servicio a sus clientes. Nuestra misión es ofrecer herramientas, productos y servicios adaptados a las necesidades de las empresas promotoras y constructoras, y ello nos lleva a adaptar nuestra estructura funcional a la realidad cambiante de un sector tan dinámico como el nuestro.

Así, en la actualidad, **Grupo Shebel** se estructura en tres unidades de negocio independientes, para asegurar una máxima adaptación a las necesidades de nuestros clientes, e interconectadas entre sí, para favorecer las sinergias y el intercambio de conocimiento y experiencias.



Unidad de Negocio Software

- > ERP PARA PROMOTORAS
- > ERP PARA CONSTRUCTORAS
- > SOPORTE DOCUMENTAL
- > SOLUCIONES DE BASES DE DATOS
- > IMPLANTACIÓN 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 CAPITALES
- > PROTECCIÓN DE DATOS

Unidad de Negocio Soluciones WEB

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

Grupo Shebel busca respuestas a las demandas presentes y futuras del mercado con una estructura dinámica, multidisciplinar y colaborativa, donde empleados, directivos y las distintas unidades de negocio colaboran en el diseño, desarrollo y comercialización de soluciones adaptadas a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

de adaptarnos al mercado y mejorar.



**Fco. Javier
Bellot**

Presidente de
Grupo Shebel

Presentar nuestra compañía es para mí un honor y un orgullo. Hemos trabajado muy duro desde hace ahora 15 años hasta llegar a ser líderes indiscutibles en el sector, con servicios y aplicativos que aseguran a nuestros clientes las máximas prestaciones con un coste competitivo. En estos 15 años nunca hemos dudado que **Grupo Shebel** es una empresa, no un negocio. Un negocio está orientado exclusivamente a incrementar la cuenta de resultados, al reparto de beneficios... Una empresa es, al menos para los que integramos **Grupo Shebel**, algo más: es vocación de servicio, tanto a los clientes, como a la sociedad; es amor por el trabajo bien hecho; es, también, y cómo no, unos resultados económicos saneados, más como una muestra de nuestra excelencia en la gestión, que por el incremento del beneficio *per se*.

Para mí, estar al frente de **Grupo Shebel** es un honor y, desde luego, una responsabilidad que me llena de orgullo, y quiero, aprovechando esta presentación de empresa, compartirlo con usted. Han sido muchos años de trabajo duro, superando dificultades, haciendo frente a momentos de incertidumbre, tomando decisiones cuando menos osadas, pero que presentan, a día de hoy, un balance extraordinariamente positivo.

En este tiempo he aprendido mucho de mis clientes y de los profesionales que integran Shebel y he comprendido que es necesario el compromiso de todos para avanzar en este camino.

Grupo Shebel ha tenido como objetivo desde sus inicios ayudar a las empresas inmobiliarias del país a ser más eficaces y competitivas y contribuir así a la modernización y crecimiento en uno de los sectores cruciales de la economía española.

Esperamos haber puesto nuestro granito de arena en este empeño.

"Hola, no sé si te lo he comentado este mediodía, pero quería felicitarte por el trabajo que has estado haciendo estos 4 días.

Sinceramente, no veía claro que pudieras resolverlo todo en estos días, pero me has demostrado que era posible.

*Además, **la formación ha ido muy bien, y los asistentes estaban satisfechos,** enhorabuena.*

Te envió un resumen de los temas que tenemos pendientes, ok?

Me llamas el viernes y lo revisamos. Muchas gracias. Un saludo"



Andreu Pérez

Delphin Project Hunting

CONSULTORA ENCARGADA DE LA IMPLANTACIÓN
DE E-CASETA EN COPCISA INMOBILIARIA



siempre al lado del cliente.



**Alberto
Fernández-Aller**

Director División
Comercial

En **Grupo Shebel** no dejamos nada al azar. Cada decisión siempre responde a un proceso de reflexión que tiene como base ofrecer el mejor servicio al cliente. En nuestro Departamento Comercial, nuestros objetivos han sido siempre mantener un trato directo con el cliente que nos permita conocer a fondo su negocio y poder dar así una respuesta adecuada a sus necesidades concretas. Este modelo nos permite conocer la realidad del mercado de primera mano y conseguir una rápida, adecuada y eficiente implantación de nuestros productos y servicios.

Se trata de un planteamiento ambicioso que requiere un equipo comercial profesional y suficientemente dimensionado. Es por esto por lo que contamos con el Departamento Comercial más amplio del sector: 12 comerciales especializados que cubren las necesidades de nuestros clientes en todo el territorio nacional. Son profesionales que, además de su función estrictamente comercial, colaboran en el proceso de mejora de nuestros productos, informando a nuestro Departamento de I+D de nuevas necesidades demandadas por nuestros clientes, en un sistema de mejora continua que nos ha permitido crecer hasta llegar a los más de 1.200 clientes activos en la actualidad.

Nuestro Departamento Comercial actúa como imprescindible correa de transmisión entre nuestros clientes y **Grupo Shebel**, ya que para nosotros sus éxitos empresariales revierten en el éxito de nuestra organización.

"Después de tantos días de duro trabajo, trabajando codo con codo, pensando en ocasiones que el proyecto no se iba a acabar nunca debido a la complejidad de los procesos, finalmente conseguimos llevar a buen puerto el proyecto de organización que nos ocupaba. Quería agradecerte tanto a ti como a los empleados de Galia, el esfuerzo desempeñado a lo largo del proyecto, así como el resultado obtenido"



Miguel Ponce
Director Financiero
Galia Grupo Inmobiliario

"Quería ponerme en contacto contigo con el fin de agradecerte el apoyo que tuvimos para la optimización de los procesos organizativos y la consecución del sello ISO emitido por AENOR. Tanto tu dedicación como el esfuerzo de los empleados y directivos de Gestión y Urbanización de Terrenos, S.L. (GUT) han sido los factores determinantes para alcanzar nuestro objetivo: una empresa dinámica, optimizada y bien gestionada"



Agustín de la Roja
Director Financiero
GUT, S.L.

"Estimado Daniel:
Una vez finalizado el proyecto de Organización y Calidad que en su día estuvimos colaborando de manera concienzuda y durante largas horas de trabajo en las oficinas de Valencia de Espacio y Urbanismo, S.L., quería agradecerte el trabajo y esfuerzo que tanto tú como nosotros hemos dedicado a la obtención del sello ISO 9001:2000, y, lo que es más importante, agradecerte el comienzo de una estandarización, mejora y optimización de los procesos de nuestro negocio. Te envío un gran saludo."



Diego Cáceres Barahona
Director financiero
Espacio y Urbanismo, S.L.

a su competitividad, apoyándoles en su modernización y mejor gestión.



Ignacio Pardo

Director División
Consultoría

Ser consultor en **Grupo Shebel** significa estar en la vanguardia del sector más dinámico de la economía española, participando activamente en su proceso de modernización y contribuyendo a la excelencia empresarial en un conjunto de empresas que constituyen una de las bases más sólidas de la economía española.

En el área de consultoría de **Grupo Shebel** hacemos foco en seis campos de actuación: consultoría de organización, de sistemas de gestión de la calidad, de gestión medioambiental, de prevención de riesgos laborales, de prevención de blanqueo de capitales y de Ley de Protección de Datos. Áreas todas ellas fundamentales en el objetivo de construir un sector moderno, dinámico y eficaz.

Nuestro equipo de consultoría no sólo cuenta con profesionales del más alto nivel, también el conocimiento y la experiencia acumulada por **Grupo Shebel** a lo largo de los 15 años de su existencia, trabajando estrechamente con cada uno de nuestros clientes, nos ha aportado un valioso know how sobre el eficaz y rentable funcionamiento de una empresa inmobiliaria que quiera afrontar el futuro con éxito.

Por todo ello, entendemos nuestro trabajo como una colaboración, leal y comprometida, con nuestros clientes, con una implicación real en cada problemática específica e integrados como un miembro más de sus equipos.

Ser consultor nos obliga a asesorar con objetividad, sin reservas, detectando problemas y aportando siempre soluciones adaptadas a los requerimientos y condiciones reales de cada proyecto concreto.

Para el área de consultoría de **Grupo Shebel**, el éxito de nuestros clientes es nuestro objetivo.

Colaborar es el camino más corto para alcanzar el éxito.

En Grupo Shebel nuestro reto es detecta

Consultoría de Organización

Cuando una empresa se plantea la necesidad de abordar cambios en su organización para maximizar su eficiencia y ganar competitividad, la consultoría de organización es una herramienta estratégica. El resultado de nuestro trabajo le permitirá mejorar el trabajo cotidiano, simplificar los procesos, optimizar la comunicación entre departamentos, ganar en agilidad, flexibilidad y, desde luego, en eficiencia y competitividad.

Toda nuestra experiencia y conocimiento para que su empresa crezca y se consolide en un mercado de alta competencia.

Consultoría de Sistemas de Gestión de la Calidad

La calidad es una necesidad y desde nuestro departamento de consultoría le facilitamos la implantación en su empresa de los sistemas de gestión de calidad basados en el estándar ISO 9001:2000, realizando la formación "in situ" y ayudándole en la compleja gestión del cambio.

Consultoría de Sistemas de Gestión Ambiental

Ayudamos a nuestros clientes a adaptarse a la realidad de un mercado que demanda cada vez en mayor medida empresas respetuosas con el medio ambiente, que en sus procesos tengan como objetivo minimizar el impacto ambiental. Los sistemas de Gestión Ambiental, en los que somos expertos, le ayudan no sólo a cumplir la Ley y evitar posibles sanciones, también le permitirán ofrecer a sus clientes productos más atractivos y reforzar sus estrategias de comercialización y comunicación apoyándose en valores cruciales de nuestro tiempo: el respeto por la naturaleza y la apuesta por un desarrollo sostenible.

Grupo Shebel transforma el respeto por el medio ambiente en una ventaja estratégica gracias a la implantación de Sistemas de Gestión Ambiental.

Consultoría de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales

La siniestralidad laboral está a la orden del día y garantizar la seguridad y la salud de los empleados es crítico en nuestro sector. Por ello, la implantación de Sistemas de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales le ayudará en la planificación y organización de los procesos, permitirá el control de todas las actividades y a transmitir la necesaria confianza que sus empleados, el mercado y las Administraciones Públicas requieren.

as necesidades objetivas de nuestros clientes y aportar soluciones a su medida.

Seguridad Laboral es sinónimo de eficiencia, compromiso y responsabilidad. Grupo Shebel le ayuda a mejorar el nivel de protección de sus empleados.

Consultoría de Prevención de Blanqueo de Capitales

Nuestros consultores no sólo le ayudan a adecuarse a la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales y a la elaboración de las auditorías anuales exigidas por la Ley; colaboramos con su empresa de manera continua y permanente, manteniéndole informado sobre cambios en la legislación y actuando proactivamente cuando es necesario.

Pretendemos ser un apoyo permanente, proactivo y leal para asegurar el cumplimiento de la Ley de Prevención de Blanqueo de Capitales.

Consultoría de Ley de Protección de Datos

El adecuado cumplimiento de la Ley de Protección de Datos no es ningún problema para su empresa si cuenta con el apoyo de nuestro departamento de consultoría. La creación de protocolos de seguridad internos, la protección frente a los riesgos derivados del incumplimiento de la L.O.P.D., la optimización y mejora de los procesos, la protección de activos o la limitación y control de riesgos y responsabilidades son el valor que aportamos a su empresa para que cumplir la Ley no sea un coste, sino una herramienta que asegure su competitividad y liderazgo.

Con nuestro apoyo, cumplir la L.O.P.D. es un proceso rápido y sencillo.



Silvia Hernández

Licenciada en Economía por la Universidad de Salamanca

Curso de Gestor y Auditor de Sistemas de Calidad

Curso de Gestor Medio Ambiental para el sector de la Construcción

Curso de Auditorías Internas de Calidad

Curso de Gestión Medioambiental: ISO 14.000

Curso de Impacto Ambiental de Residuos

Curso de Prevención de Blanqueo de Capitales en el sector de la promoción inmobiliaria

Curso de Gestión de Sistemas de Prevención de Blanqueo de Capitales y Bloqueo de la financiación del terrorismo

Curso de Implantación de Sistemas de Gestión de Prevención de Riesgos Laborales en la Empresa

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > ABSIS GRUPO INMOBILIARIO
- > ALCAR INMOBILIARIA
- > ARQUIJOVEN
- > ASECOVI 2000
- > ASESORÍA INMOBILIARIA GRAN EUROPA
- > CONSTRUCCIONES EL ABRA
- > EUREKA
- > GESTIÓN DE ACTIVOS LIBRA
- > GRUPO 2002
- > GRUPO AVIT PATRIMONIO Y SERVICIOS GENERALES
- > GRUPO CIMAGA
- > GRUPO JUMÓN Y MONTIEL
- > GRUPO LARCOVI
- > GRUPO TASA
- > GSI, DIVISIÓN DE PROMOCIONES
- > HOLDING MATEU ORTIZ
- > J. JULIAN ROMERO CONSULTING
- > J3 GESTIÓN
- > LOS ARENALES DEL CASAR
- > NAVICOAS
- > PISOJOVEN
- > PROIBINSA
- > RENOVA HOME
- > ROHEPI GRUPO INMOBILIARIO
- > SAIDU (SERVICIOS DE ARQUITECTURA, INGENIERÍA, DISEÑO Y URBANISMO)
- > SOLVANT PROYECT
- > SOTOGRADE
- > TCC (TÉCNICOS DE CONSTRUCCIONES Y CONTRATAS)
- > TEC (TÉCNICOS ESPECIALISTAS COMERCIALES)
- > VERDI 93
- > VIVENS

Alberto Gil

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (Especialidad en Dirección Financiera)

Curso de Contabilidad para empresas Constructoras e Inmobiliarias impartido por la Cámara de Comercio de la Comunidad de Madrid

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > ACONSA ADMINISTRACIONES Y CONTABILIDAD
- > AGORA PATRIMONIAL
- > ALFA 94
- > ANTONIO OLMEDA
- > BARSIL
- > COHERLE
- > CONSTRUCCIONES REYAL
- > COPCISA INMOBILIARIA
- > COSTA CALIPSO
- > EL SALT PROYECTOS Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS
- > GESTORA DE URBANISMO
- > GRUPINSA
- > GRUPO CIMAGA
- > GRUPO PINAR
- > INMOBILIARIA CHAMARTÍN
- > INMOBILIARIA COSTA DE ALICANTE
- > INMOBILIARIA ZAPATA
- > JEREZANA DE COMUNIDADES
- > LA PERALEJA GOLF
- > MARCOVE S.A. DE CONSTRUCCIONES
- > MARGON GESTIRED
- > PRUDISA
- > REALIA BUSINESS
- > REFORMA DE PISOS
- > RENTATUR
- > RESIDENCIAL PALACÍN (REPASA)
- > SET HOME CONSTRUCCIÓN Y PROMOCIÓN
- > TASA DE PROMOTORES INMOBILIARIOS
- > TORRE RIOJA MADRID
- > UNION DE SOCIEDADES THE KEY
- > URPESA

Marta Valverde

Licenciada en Ciencias Económicas (Especialidad en Economía Internacional y Desarrollo)

Master en Mercados Financieros

European Business Certificate

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > DAD 25 GESTIÓN
- > FRUTIGER
- > GÉMINIS CENTER
- > HERCESA
- > IBERCON
- > JSK PROMOCIONES
- > PLURELCO
- > ROCHADLE
- > RYC CENTRO INMOBILIARIO
- > SEA & SUN
- > TAU PROMOCIONES
- > TORCASA
- > VULKAN SHIPYARD



Jorge Esteban

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Especialidad de Economía)

Master en Sistemas de Información E.R.P.

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > ABAROA
- > AMBIT PROMOCIONES
- > ARANCO INICIATIVAS URBANAS
- > BONSOL
- > CALIDONA
- > CONSTRUCCIONES DOMÉNECH
- > CONSTRUCCIONES MARINO LÓPEZ XXI
- > CONSTRUCCIONES PARQUE PINTO
- > COPCISA INMOBILIARIA
- > DINTEL HV INMUEBLES
- > DIURSA
- > EUROGESTIÓN URBANA DE VIZCAYA
- > FORJACOR
- > FRED OLSEN
- > GESTIÓN URBANA PROALSO
- > GRUPO GSI
- > GRUPO LARCOVI
- > GRUPO M. LUCAS NAVARRO
- > GRUPO Q GESTIÓN INMOBILIARIA
- > GRUPO RAYET
- > GRUPO RENTA JBP
- > GTE
- > HOGAR Y JARDÍN
- > IBERDROLA INMOBILIARIA
- > ICASA
- > INICIATIVAS INMOBILIARIAS FERROBÚS
- > INMOUNO
- > INSTITUTO .MNPAL . VIVIENDA DE TARRASA
- > KEYMARE PROMOTORES
- > PAGOZELAY GOIZÁBAL
- > PARQUEOLID PROMOCIONES
- > PROCASA
- > PRONAMUR
- > SÁNCHEZ ROMERO GRUPO INMOBILIARIO
- > TOP LAR
- > URBE 2000
- > URCONSA
- > UREICO
- > VIVIENDAS MUNICIP. SANTA CRUZ DE TENERIFE

Víctor Ferrer

Delegado de Grupo Shebel en Cataluña

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Especialidad de Economía)

Master en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > ABAROA
- > ARIAL DESARROLLOS INMOBILIARIOS
- > CATALÁ MAR
- > CMS
- > CONSTRUCCIONES GME
- > CONSTRUCTORA PEDRALBES.
- > COPCISA PROMO
- > DENTOL 96
- > ENTORNO 97
- > EUROGESTIÓN URBANÍSTICA E INMOBILIARIA
- > GEPROLAR PROMOCIONES INMOBILIARIAS
- > GRUP QUALITAT
- > GRUPO AISA
- > GRUPO EMPRESARIAL CAPITOL
- > GRUPO PROCOVIF FORCOMI
- > HESION GPI
- > INVERSIONES PROTEXA
- > MAZALIA
- > MEDI VALENCIA
- > O'DONNELL 17
- > OBRAGEST URBANA
- > PRUDISA
- > URBEMAR
- > VIVIENDAS JARDÍN
- > ZAMIR SIGLO XX

Gregorio de la Fuente

Adjunto a Dirección Consultoría

Diplomado en ciencias Económicas y Empresariales (Especialidad de Economía)

Master en Auditoría de Cuentas

Master en Tributación y Asesoría Fiscal

Curso de Análisis de Balances

Curso de Consolidación Contable

Curso de Contabilidad de Costes

Curso de Control de Costes en Proyectos Inmobiliarios y de Construcción

Selección de clientes de Grupo Shebel con los que ha colaborado:

- > ASECOVI 2000
- > AVANCE URBANO
- > ÁVILA ROJAS
- > AVIT
- > BAMI
- > BARSIL
- > BLAUVERD
- > CAMPORROSSO
- > CONSTRUCCIONES ABAIGAR
- > CONSTRUCCIONES PRO ALBA
- > CONSTRUCTORA PRINCIPADO
- > DENTOL 96
- > DIURSA
- > EDIFICA XXI
- > EDIFICACIONES CALPE (BALLESTER INMOBILIARIA)
- > EDIVAL
- > FERROVIAL INMOBILIARIA
- > GEPROLAR
- > GESPLAZA 14
- > GESVIUN
- > GRUPO BRUESA
- > GRUPO EMPRESARIAL MENA
- > GRUPO GOMENDIO
- > GRUPO PINAR
- > GRUPO URCO URBASA (GRUPISOS)
- > HABANA GESTIÓN
- > HERCESA INMOBILIARIA
- > INMOBILIARIA ROBERTO MACHÍN
- > INMOUNO
- > JOGAR PROMOCIONES INMOBILIARIAS
- > JSK PROMOCIONES
- > LÁBARO GRUPO INMOBILIARIO
- > MAÑAS CANO
- > MAPFRE INMUEBLES
- > MARINO LÓPEZ XXI
- > MARTINSA
- > MONTERDE Y BAURBES
- > ONCISA
- > PRIMER GRUPO
- > PROMOCIONES GAVAIR
- > PROMOCIONES JUPACOR
- > PRONAMUR
- > REALIA BUSINESS
- > SEINSA
- > SERVICIOS INMOBILIARIOS TREMON
- > SILVER EAGLE DE INVERSIONES
- > SOCIEDAD MNPAL DE VIVIENDAS DE LA LAGUNA
- > VÍA CÉLERE
- > VIDEKO



Buenos días, Álvaro y Marisa:

Mediante este correo queremos agradeceros la rapidez y profesionalidad que habéis demostrado durante el proyecto de fusión de sociedades de nuestro Grupo.

Quería felicitaros a vosotros especialmente y que hiciéseis extensivo este agradecimiento al personal de Shebel que haya participado en el proceso de fusión.

También daros las gracias por vuestra paciencia en el tratamiento de algunas solicitudes y requerimientos surgidos en el transcurso del proceso y por la diligencia mostrada en algunos cambios del calendario definitivo de fusión.

Nada más. Un saludo muy cordial."



Francisco J. Ramos Folgueira
Responsable Sistema Integral de Gestión
GRUPO PINAR

"Hola Víctor.

Disculpa no haberte comunicado que ya fueron subsanadas las incidencias reportadas.

El trato del personal de vuestro departamento de soporte fue óptimo.

Muchas gracias"



Jordi Cabanes Costa
Jefe Sistemas de Información
GRUPO SÁNCHEZ

"Hemos realizado la instalación del fichero enviado según sus instrucciones y comprobado el correcto funcionamiento del proceso. Confirmamos, por tanto, la resolución satisfactoria de esta incidencia.

Sin otro particular, y agradeciéndoles la rápida atención prestada, aprovecho la ocasión para saludarles atentamente."

Daniel Díaz Martínez
Responsable Informática
O. C. ALCALÁ SUR, S.L.U.

alcaláSUR
Promociones Inmobiliarias



María José Pedrera

Directora División
Desarrollos y Productos

Grupo Shebel siempre ha sido sinónimo de tecnología; nuestra empresa, desde su fundación, ha estado siempre en la vanguardia tecnológica y, gracias a un excepcional equipo humano y al apoyo de socios líderes en sus áreas de negocio, las soluciones de **Grupo Shebel**, muy especialmente **PRINEX21** y **ASPRO**, han contribuido decisivamente al espectacular desarrollo tecnológico de las empresas inmobiliarias españolas en la última década, han creado mercado y son ahora el referente en los sistemas de gestión empresarial especializados en el sector inmobiliario.

En **Grupo Shebel** entendemos la tecnología como una herramienta y no como un fin en si mismo. Nuestros directores de proyectos, analistas y programadores comparten esta filosofía, lo que nos ha permitido desarrollar e implantar soluciones adaptables, escalables, con funcionalidades que responden a las necesidades concretas, capaces de integrarse en la infraestructura del cliente en el menor tiempo posible y con la máxima transparencia para usuarios y técnicos.

Pero tecnología es también hablar de futuro: **Grupo Shebel** destina una parte importante de sus recursos humanos y económicos al desarrollo de las soluciones que nuestros clientes demandarán en unos años. Un entorno en continuo cambio y cada vez más competitivo requiere soluciones innovadoras que permitan a nuestros clientes disponer de los datos en tiempo real, en cualquier parte donde sean necesarios, con la máxima seguridad y aportando la información que les permita tomar decisiones correctas y precisas.

El negocio de nuestros clientes evoluciona, los recursos técnicos también y **Grupo Shebel** participa en este desarrollo asegurando continuidad en sus aplicaciones y la optimización necesaria para obtener el máximo partido de las inversiones en tecnología y seguridad.

Nuestro reto es seguir avanzando para dar a nuestros clientes las mejores herramientas para su trabajo.



Grupo Shebel cuenta con la más alta certificación de **Microsoft** al estar reconocido como **Gold Certified Partner**, el nivel más exigente de competencia y especialización en las tecnologías de software establecido por el mayor fabricante a nivel mundial de software empresarial.

Esta certificación asegura a nuestros clientes la máxima compatibilidad de nuestras aplicaciones con las plataformas y sistemas de Microsoft.

En su calidad de Gold Certified Partner, Grupo Shebel dispone de los más altos conocimientos, recursos técnicos, soporte y apoyo para la implantación de soluciones empresariales basadas en la plataforma **Microsoft Dynamics Navision**.



Grupo Shebel es CSA Silver de **Citrix**, certificado para la implantación de las soluciones de este fabricante.

La suite de productos **Citrix** permite la ejecución de aplicaciones centralizadas con acceso desde cualquier dispositivo y desde cualquier ubicación.



Grupo Shebel es miembro del **Oracle Partner Network**, lo que le permite la integración de las más avanzadas soluciones de bases de datos **Oracle** con los productos desarrollados por SHEBEL.

desarrollo e implantación de soluciones en entornos diversos y una visión estratégica del negocio.

El sector inmobiliario ha demandado y demanda soluciones tecnológicas de vanguardia que faciliten una excelente gestión empresarial. Por ello, nuestros desarrollos tienen siempre por objeto, poner a disposición de nuestros clientes sistemas de información, soluciones de bases de datos, servicios en el ámbito de internet y una implantación de aplicaciones remotas de primer nivel que le ayuda a gestionar eficazmente su negocio.

PRINEX21 y ASPRO son nuestro mascarón de proa. Junto a ellos, las soluciones de bases de datos, la gestión documental y la implantación de aplicaciones remotas (SBC), y los desarrollos web son nuestras aportaciones de valor.

Grupo Shebel implementa distintas soluciones de gestión documental y flujos de trabajo que permiten a nuestros clientes organizar de forma estructurada la información, gestionar tareas y proyectos de manera coordinada, acceder a contenidos desde múltiples criterios de búsqueda, realizar un seguimiento de las versiones de un documento y monitorizar y controlar los flujos de trabajo, gestionando documentos, datos y procesos de negocio.

Si desea comercializar sus promociones en cualquier punto del mundo, si quiere apoyar la comercialización de sus inmuebles a través de terceros, o publicar sus inmuebles en el portal líder en obra nueva, en **Grupo Shebel** encontrará la solución que mejor se ajuste a sus necesidades y requerimientos técnicos.





PRINEX21: EL ERP INMOBILIARIO LÍDER EN ESPAÑA
ASPRO: EL ERP MULTINEGOCIO

"Después de haber trabajado con otro ERP, sin el éxito esperado, rápidamente nos dimos cuenta que PRINEX21 era la herramienta de gestión que necesitábamos.

Realmente sabemos y creemos que nos ha ayudado a reforzar los procedimientos de trabajo actuales, lo que redundará en un trabajo más efectivo y eficiente.

Por otra parte, la experiencia, solidez y adaptación de PRINEX21 es un elemento importante y apoyará el constante crecimiento experimentado por el grupo de empresas gestionadas.

Cabe destacar la excelente aceptación que ha tenido la implantación de PRINEX21 en todas las áreas de la empresa".



Jorge Ibeas
Director Financiero
Urbelar



PRINEX21 ha evolucionado como lo ha hecho el mercado inmobiliario. Nació de un proceso de reflexión de un grupo de profesionales que detectaron la necesidad de un ERP especializado, que permitiese a este importante y dinámico sector evolucionar, profesionalizarse y dotarse de herramientas de gestión empresarial modernas, adaptables y, al tiempo, capaces de integrar las particulares necesidades de este modelo de negocio. Así nació PRINEX21 hace ya 15 años, en un escenario económico y social muy diferente al actual y donde era imposible augurar una transformación tan profunda como la que ha vivido este país y, muy especialmente, el sector inmobiliario.

PRINEX21 ha crecido, de manera sostenida, todos estos años y ha terminado por incorporarse a la gestión empresarial de más de 1.200 empresas con más de 8.000 usuarios registrados. PRINEX21 es el ERP de referencia del mercado y marca las líneas de desarrollo del futuro. Pero PRINEX21 es un trabajo colectivo, donde nuestros clientes son una parte clave; sus experiencias, sus necesidades, sus exigencias y sus requerimientos nos han permitido superar retos, incorporar nuevas funcionalidades, para disponer ahora de un aplicativo flexible, modular, escalable y, sobre todo, eficiente.

Consideramos que el futuro es una oportunidad y PRINEX21 seguirá creciendo, ganando en fiabilidad, potencia, funcionalidades y ergonomía, para ofrecer a nuestros clientes una herramienta que les ayudará a afrontar el futuro con las mayores garantías de éxito.



PRINEX21 es una solución global de negocio que añade a las prestaciones de un software de gestión empresarial universal (integración, modularidad, optimización de procesos, etc.) las ventajas de una solución diseñada a medida de las empresas que operan en el sector inmobiliario. PRINEX21 no es un ERP adaptado a las necesidades de una promotora inmobiliaria en concreto. PRINEX21 ha sido desde el principio concebido y desarrollado para atender las necesidades específicas del sector de la promoción.

En Grupo Shebel hacemos un esfuerzo continuo para mantener nuestra solución actualizada y con capacidad para la incorporación de nuevas tecnologías, tales como la operatividad con dispositivos móviles PDA o el aprovechamiento de las opciones que ofrece Internet.

Más de 15 años en el mercado y más de 8.000 usuarios han convertido a PRINEX21 en el programa de referencia del sector.



Enfoque global

PRINEX21 proporciona soluciones para todos y cada uno de los actores que intervienen en una promotora; administración, dirección, asesoría jurídica, ventas, etc.

Integración

Las transacciones generadas en los módulos de gestión crean asientos que son incorporados al circuito contable. Esto garantiza la consistencia de la información en ambos entornos (área de gestión y área contable). El enfoque específico inmobiliario de PRINEX21 favorece la creación de circuitos naturales en este negocio. Además, conceptos como "ventas sobre plano", "devengo diferido de impuestos", "entrega de llaves", etc. son manejados sin problemas por PRINEX21.

Modularidad

El sistema está diseñado para implementar sólo los módulos que el promotor necesite.

Sistema Abierto

Transmite información a otros sistemas de negocio mediante modernos métodos de intercambio, enlazando con los principales sistemas del mercado.

Personalización

Las promotoras operan con variantes propias y PRINEX21 dispone de recursos que permiten adaptar sus comportamientos a cada instalación y a cada empresa.

ÁREA INMOBILIARIA

Este área agrupa todos los procesos de negocio propios de la actividad inmobiliaria en el ámbito de la promoción, desde la adquisición del solar hasta la entrega de los inmuebles, tanto en régimen de ventas como de alquileres.

La integración con los módulos del área económico-financiera de PRINEX21 permite la automatización de las acciones comerciales con repercusión administrativo-contable.

ÁREA ECONÓMICA-FINANCIERA

Este área agrupa los procesos implicados en las tareas de contabilización, en operaciones de carácter administrativo, y las actuaciones financieras.

Los modos operacionales del área financiera están completamente adaptados a las prácticas del negocio inmobiliario, pero sin perder las prestaciones de un software de gestión empresarial generalista. Esta característica otorga al núcleo financiero de PRINEX21 la capacidad de ser el perfecto backoffice para empresas con diversas actividades y líneas de negocio, sin que sea necesario la adquisición e implantación de programas de contabilidad adicionales.

ÁREA GERENCIAL

Además de la automatización de las tareas administrativas y de negocio, PRINEX21 proporciona herramientas para la explotación de los datos con fines estratégicos de la dirección de la compañía.

Los elementos recogidos en este apartado facilitan a sus destinatarios (gerentes, coordinadores de área, etc.) el seguimiento y la toma de decisiones a través del análisis de las distintas fuentes de datos existentes en PRINEX21.

ÁREA DE SOLUCIONES DE MOVILIDAD

PRINEX-PDA es una plataforma para la ejecución de aplicaciones en dispositivos móviles del tipo PDA. Agiliza los trámites y reportes de información a los usuarios que desempeñan su trabajo fuera de sus oficinas y sincroniza la información con el sistema principal de PRINEX21.

ÁREA INTERNET

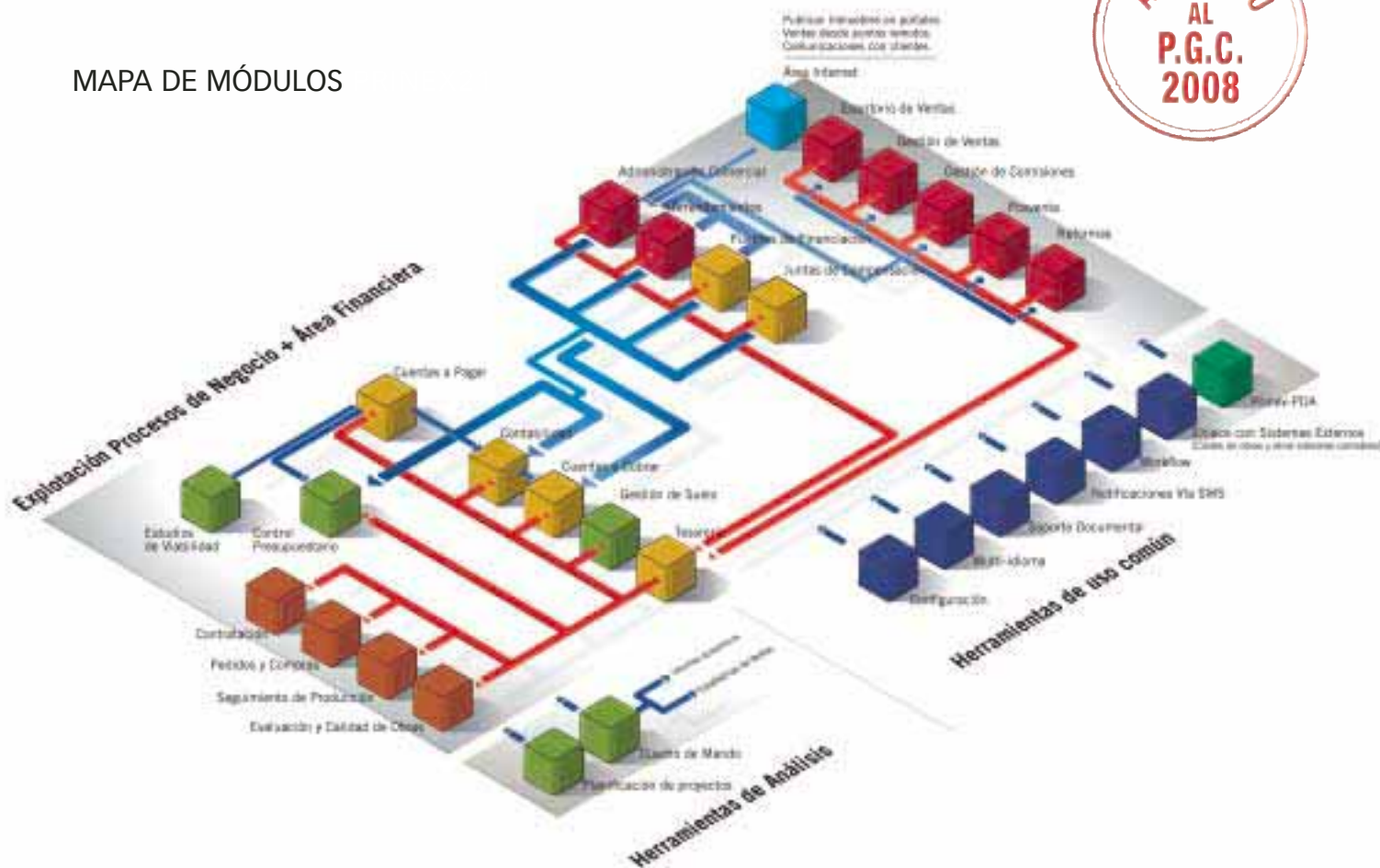
Es un conjunto de recursos y aplicaciones desarrolladas para su ejecución sobre la plataforma Internet que interactúan con PRINEX21 y que permiten al promotor beneficiarse de las ventajas fundamentales que ofrece esta plataforma: abrir su oferta a nuevos mercados y potenciar su fuerza de ventas.

HERRAMIENTAS COMUNES

Está formada por los módulos encargados de las tareas que van desde la personalización del entorno de trabajo del resto de módulos a otras tareas de apoyo, como la gestión de un archivo de imágenes y documentos, la definición de circuitos de trabajo o la comunicación con otros sistemas de software.



MAPA DE MÓDULOS



ÁREA INMOBILIARIA

- GESTIÓN DE VENTAS
- GESTIÓN DE COMISIONES
- ADMINISTRACIÓN COMERCIAL
- ARRENDAMIENTOS
- REFORMAS
- POSVENTA



ÁREA ECONÓMICA-FINANCIERA

- CUENTAS A COBRAR
- CUENTAS A PAGAR
- CONTABILIDAD
- TESORERÍA
- FUENTES DE FINANCIACIÓN
- JUNTAS DE COMPENSACIÓN



ÁREA GERENCIAL

- ESTUDIOS DE VIABILIDAD
- GESTIÓN DE SUELO
- SEGUIMIENTO PRESUPUESTARIO
- CUADRO DE MANDO
- PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS



ÁREA CONSTRUCCIÓN

- CONTRATACIÓN
- PEDIDOS Y COMPRAS
- SEGUIMIENTO DE PRODUCCIÓN
- EVALUACIÓN Y CALIDAD DE OBRA



ÁREA INTERNET

- ZONA DE NAVEGANTES
- ZONA DE VENDEDORES
- ZONA DE CLIENTES



HERRAMIENTAS COMUNES

- CONFIGURACIÓN
- SOPORTE DOCUMENTAL
- WORKFLOW
- ENLACES CON SISTEMAS EXTERNOS
- MULTIDIOMA
- MENSAJERÍA SMS



MOVILIDAD

- PRINEX-PDA

"Necesitábamos una
solución global con
capacidad de adaptación para
integrar, por ejemplo, nuestro
propio sistema de cálculo
de costes"



José Luis
García Montiel
DIRECTOR
FINANCIERO
GRUPO BIGECO

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



José Miguel
Barrientos
DIRECTOR
CORPORATIVO
NOZAR



ASPRO es el nombre de la solución de gestión empresarial desarrollada por Grupo Shebel para atender las necesidades de las empresas que operan en el sector inmobiliario.

Diseñada sobre la plataforma **Microsoft Dynamics NAV** (NAVISON) de Microsoft, **ASPRO** es una solución de gestión empresarial, adaptable e integrada con otras aplicaciones de Microsoft y que permite a las promotoras inmobiliarias optimizar sus procesos de negocio y trabajar de manera más eficaz.

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

Nuevos mercados, nuevas necesidades, nuevos idiomas, nuevas legislaciones, nuevas relaciones comerciales... En definitiva: nuevas oportunidades para empresas promotoras inmobiliarias demandan una nueva solución de gestión empresarial.



Principales ventajas

Cobertura funcional completa. Cubre las necesidades de gestión que se generan en cada una de las áreas de una promotora inmobiliaria.

Multisector. Le permite gestionar, bajo una única plataforma, múltiples empresas pertenecientes a diferentes sectores de actividad.

Abierto. Gracias a la herramienta de desarrollo integrada de Microsoft Dynamics™ NAV, ASPRO se puede adaptar rápidamente a todas las necesidades funcionales que van surgiendo en su negocio.

Fiabilidad. Está desarrollada sobre la plataforma Microsoft Dynamics™ NAV, que cuenta con más de 6.500 referencias en España.

Multi-acceso. Le permite trabajar al mismo tiempo desde distintas localizaciones geográficas sobre una base de datos única (utiliza para ello tecnología Metaframe de Citrix, terminal Server o Internet).

E-business. La función de ventas se beneficia de la capacidad de integración con la herramienta Sharepoint de Microsoft®.

Evolutivo. Microsoft® garantiza a los usuarios de ASPRO la constante incorporación de las nuevas tecnologías que desarrolla.

Flexible. Los usuarios tienen la posibilidad de adquirir los módulos y la formación necesaria para evolucionar según sus necesidades puntuales.

Multi-idioma y multi-divisas. En un mercado global, ASPRO satisface la necesidad de trabajar con socios, clientes, proveedores y empleados en diversos idiomas, divisas y legislaciones.

ASPRO es una solución completa diseñada para el negocio de las promotoras inmobiliarias con capacidad multinegocio e internacional y que se beneficia de su integración con las aplicaciones diseñadas por Microsoft®.

Aspectos diferenciadores

ASPRO es una solución multisector. Al ser **ASPRO** una solución desarrollada sobre la plataforma Microsoft Dynamics Navision, dispondrá de funcionalidades estándar para cubrir las necesidades de gestión de otros sectores de actividad, como minoristas, fabricantes, mayoristas, empresas de servicios, tanto en el ámbito nacional como internacional.

ASPRO es una solución internacional. **ASPRO** tiene la capacidad de adaptarse a las más de 40 versiones de la plataforma Microsoft Dynamics Navision traducidas y completamente adaptadas a los requisitos legales de 40 países.

Descripción funcional

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 de los que simplemente se han interesado por los productos, como para aquellos que han efectuado la compra.

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



Arrendamientos. 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.

Posventa. 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.

Reformas. Permite a las promotoras gestionar las reformas o mejoras solicitadas por sus clientes sobre el proyecto original.

CRM Ventas. Gestión y seguimiento de las actividades de marketing (mailing, etc.) sobre clientes potenciales o clientes de fases de venta existentes. La sincronización con Microsoft Outlook evita introducir más de una vez los datos, lo que implica una mejora en la productividad de los usuarios.

Reporting y business intelligence. ASPRO pone a disposición de los usuarios más de 150 informes detallados. Con ASPRO disfrutará de una suite completa de soluciones para cubrir las demandas de reporting y business intelligence: desde la más sencilla necesidad de información hasta el informe más completo y detallado. La ventaja competitiva de ASPRO, como solución desarrollada sobre la plataforma Microsoft Dynamics Navigation es poder contar tanto con herramientas de reporting de fácil uso que necesitan muy poco tiempo de aprendizaje como con herramientas muy avanzadas e integradas sobre Microsoft SQL Server, Microsoft Office Business Scorecard Manager y Microsoft Office SharePoint Server.

Soluciones E-business integradas. El "Portal de usuario", basado en Microsoft Office SharePoint Server, proporciona un modo flexible e integrado para potenciar, por ejemplo, la colaboración con los vendedores externos e internos, mediante los diferentes interfaces de usuario, fáciles de usar y configurar (no necesitan programación).

Funcionalidad estándar de Microsoft Dynamics™ NAV. Módulos estándar de ERP Microsoft Dynamics™ NAV para otras actividades empresariales, distribución, fabricación, servicios, nóminas y gestión de recursos humanos.



Proyectos Inmobiliarios. Este módulo permite la configuración íntegra del proyecto inmobiliario a realizar. Desde el punto de vista económico-financiero, los diferentes presupuestos de la promoción se pueden desarrollar desde múltiples enfoques.

Administración Comercial. Engloba los distintos procesos de trabajo de las personas encargadas de la comercialización de una pro-



moción, sea personal propio de la promotora o de una comercializadora externa a la que se ha encomendado la venta del producto.

Contabilidad General. El módulo de Contabilidad General de ASPRO está dotado de toda la funcionalidad estándar de Microsoft Dynamics Navision (versión 4.0 SP3) e incorpora las funcionalidades específicas para los promotores, como el plan de cuentas sectorial, el devengo de IVA según criterio de caja, etc.



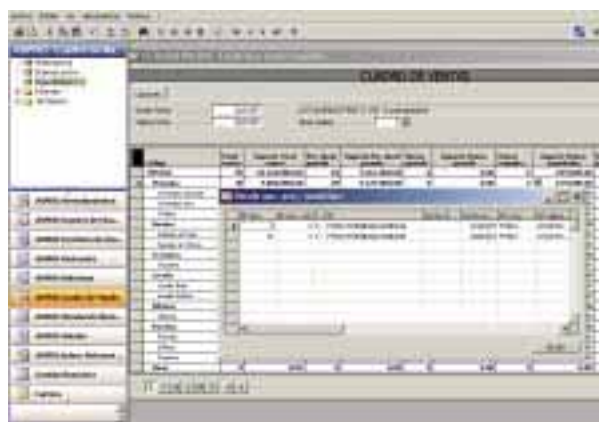
Cartera de Cobros y Pagos. Con todas las funcionalidades y procesos necesarios para poder gestionar perfectamente la cartera de cobros y pagos de una promotora inmobiliaria.

Fuentes de Financiación. Permite el seguimiento y control de las diferentes fuentes de financiación desde las cuales el promotor inmobiliario puede obtener recursos financieros para sus proyectos.

Activos Fijos. Este módulo permite conocer el estado actual de los activos fijos, ofreciendo una panorámica precisa de todos ellos, lo que permite conocer en todo momento su valor neto y la amortización acumulada.

Compras y Pagos. Permite el control en los campos de la gestión de compras, de gastos de facturas/abonos, de IVA soportado a devengar, de integración con la contabilidad de gestión, etc.

Ventas y Cobros. De uso para aquellas operaciones de ventas y cobros que por su carácter no inmobiliario no están procesadas por el módulo de Administración Comercial de ASPRO.



Enlaces con otras aplicaciones especializadas. Disponga de interfaces estándar con las aplicaciones más prestigiosas del mercado.



NEWLAR.COM ha nacido con la vocación de convertirse en el Portal Inmobiliario líder en Obra Nueva. Líder no tanto por el volumen de sus cifras, sino por la calidad de las mismas.

NEWLAR.COM ofrece exclusivamente inmuebles de **Obra Nueva**, porque entendemos que la segmentación adecuada de los potenciales compradores es esencial para el éxito de cualquier estrategia de marketing y comercialización.

NEWLAR.COM quiere ser el complemento ideal al propio sitio Web del promotor, en tanto que su amplia oferta en inmuebles lo convierte en un canal atractivo para el internauta que está buscando casa nueva y, por lo tanto, para el promotor inmobiliario que quiere dar a conocer sus inmuebles en el ámbito de Internet.



Leandro Beer

Gerente NEWLAR.COM

La **visión**, la **innovación** y el **servicio** al sector inmobiliario del **GRUPO SHEBEL** son los motores que nos llevaron en el año 2006 a lanzar **NEWLAR.COM**, nuestro portal exclusivo para la Obra Nueva.

Visión de tiempo y producto/servicio, dado que una idea no sólo es adecuada por lo que soluciona, sino también por el momento en el que se presenta. **NEWLAR.COM** comienza en el momento adecuado, dado el nivel de penetración y uso actual de Internet en España, y por ende solución eficiente, adecuada y rentable para captar clientes para el anunciante. Todo esto en un contexto de cambio de un mercado de demanda a otro de oferta.

Innovación en términos de la facilidad y usabilidad tanto para el comprador de vivienda, como para el promotor inmobiliario a la hora utilizar **NEWLAR.COM**, porque en términos de marketing “el café para todos” ya no es válido y hemos de adaptar nuestro producto al perfil del comprador.

Servicio al sector, porque nuestra especialización en soluciones para las inmobiliarias nos permite entender y anticipar las necesidades y desafíos de nuestro cliente en cada ciclo económico. El lanzamiento de **NEWLAR.COM** es una muestra más de ayuda para promocionar su producto.

Un año después de su lanzamiento, como responsable del equipo de **NEWLAR.COM** quiero transmitir nuestra ilusión por el proyecto y el deseo de contar con su presencia en el Portal Inmobiliario del **GRUPO SHEBEL**.

Evolución

Desde el lanzamiento al mercado, NEWLAR.COM ha conseguido excelentes ritmos de crecimiento en todas sus cifras de negocio. Se ha convertido en poco más de un año en una referencia en el sector de los portales inmobiliarios en España, consiguiendo igualar o superar el número de inmuebles y promociones publicados por portales con 5 años de antigüedad.

El Cliente

En NEWLAR.COM hemos querido cubrir necesidades y mejorar la oferta existente de portales inmobiliarios en la actualidad. Lo hemos hecho entendiendo las necesidades del consumidor mediante la realización de focus groups. Esto nos ha enseñado que el navegante estaba desilusionado con la calidad de la información enseñada en Internet y también con la escasa certeza de que el inmueble que estaba viendo en ese momento estuviera realmente disponible.



Diferenciación

Nuestra propuesta está, por lo tanto, basada en la especialización del producto "Obra Nueva", en premiar al promotor que publique sus inmuebles con el máximo nivel de información sobre el producto, ya que en NEWLAR.COM se posicionan las promociones



por orden relativo a esta calidad de información. Y, finalmente, integrando y sincronizando NEWLAR.COM con **PRINEX21** y **AS-PRO**, para sólo enseñar inmuebles realmente disponibles cuando el internauta se interesa por ellos.

Si disponer de información en tiempo real es importante para el potencial comprador de vivienda, más aun lo es para el responsable de marketing y ventas en una promotora. Por este motivo hemos creado una zona privada para el anunciante, donde la información de sus resultados está siempre actualizada y accesible cuando el promotor lo requiera.



endedor. Una herramienta estratégica para acelerar el ciclo de venta.



Modelo Publicitario Rentable

Más que nunca, el retorno a la inversión en los distintos canales publicitarios es vital. Internet -sobre todo en un portal- permite disponer con respecto a otros medios una imagen que se mantiene en el tiempo y que es visible las 24 horas del día. Además, es cuantificable en todos los sentidos, dado que el navegante por el portal deja una huella de su recorrido y nos permite conocer sus hábitos e intereses. Por último, la inversión es mucho más económica que los medios tradicionales de publicidad, haciendo que su ROI sea más cercano.



Los beneficios de NEWLAR.COM:

- NEWLAR.COM es el portal líder en obra nueva.
- NEWLAR.COM facilita el contacto entre el comprador y el promotor.
- Publicación automática de nuevas promociones.
- Actualización automática de las viviendas en venta desde PRINEX21, ASPRO y otros ERP.
- Optimizado para facilitar el posicionamiento en Google.
- Acceso a las estadísticas sobre visitas y solicitudes de información.

El atractivo de NEWLAR.COM para quien busca casa nueva:

- Diseñado para una navegación sencilla e intuitiva.
- Todos los inmuebles publicados son reales y están disponibles.
- Empleo de mapas de situación con la tecnología Google Maps.
- El cliente puede contactar telefónicamente gratis con el promotor a través de la propia web.







REYAL ESTÁ FORMADO POR UN CONJUNTO DE EMPRESAS SÓLIDAMENTE POSICIONADAS EN TRES ACTIVIDADES BÁSICAS: PROMOCIÓN, PATRIMONIO INMOBILIARIO Y GESTIÓN HOTELERA. CON UNA EXPERIENCIA DE MÁS DE 35 AÑOS EN EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL, LA COMPAÑÍA HA IDO DESARROLLANDO SU POLÍTICA DE EXPANSIÓN TERRITORIAL PARTIENDO DE SU SEDE CENTRAL EN MADRID, HASTA CONSEGUIR EL AFIANZAMIENTO DE SUS DELEGACIONES. LA COMPAÑÍA HA CONSOLIDADO RECIENTEMENTE SU LIDERAZGO CON LA ADQUISICIÓN DE URBIS, UNA DE LAS EMPRESAS MÁS SEÑERAS DEL SECTOR, FUNDADA EN 1946 Y COTIZANDO EN LA BOLSA DE MADRID DESDE 1947.

EL PROGRESO EXPERIMENTADO POR REYAL GRUPO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HACE DE ESTA COMPAÑÍA UN PARADIGMA A SEGUIR EN SU MODELO DE GESTIÓN.

En los últimos quince años, **GRUPO SHEBEL** ha sido testigo -y en muchos casos partícipe- de importantes cambios en el escenario inmobiliario. Tal es caso de la actual **REYAL URBIS**.

Era 1996, cuando tras un periodo de gran crecimiento, URBIS decidió incorporar **PRINEX21** como el ERP de la compañía dentro de su estrategia de gestión. Para Tomás Gil, entonces director de Sistemas de Información de URBIS, “desde el mismo momento de su evaluación pensamos en PRINEX21 como un ERP y no como una simple herramienta de gestión; de hecho, sus competidores fueron ERP de gama alta”.

Para la organización, un ERP debía ser capaz de implementar el núcleo del proceso de negocio de forma eficiente, “y está claro que, para el sector inmobiliario, poseedor de particularidades en su negocio muy importantes, **PRINEX21** lo hace de forma muy eficiente”, decía por aquel entonces Tomás Gil.

Fue a mediados de 2003, cuando REYAL GRUPO acometió un proceso de selección de su sistema corporativo, apostando por **PRINEX21** después de contrastar el producto con otros ERP's del mercado. Según Alberto Yagüe, en la actualidad Director de Administración y entonces Director del Comité de Implantación de PRINEX21 en la organización, “esta decisión se tomó por distintos motivos. El primero de ellos, y más determinante, es que PRINEX21 era ya un ERP contrastado dentro del terreno



a los requerimientos de los clientes. Su éxito es nuestro éxito.

inmobiliario; otras grandes empresas lo utilizaban y, quieras que no, es una ventaja con la que contaba frente a otros competidores. Incluso tuvimos la oportunidad de cambiar impresiones respecto al programa con otros usuarios". Otro factor determinante, según Yagüe, fue que "el programa se adaptaba bien a nuestro modelo de organización, ya que los módulos que plantea **PRINEX21** son claramente identificables con áreas o departamentos en nuestro Grupo".

En junio de 2007 culminó el proceso de fusión de ambas compañías convirtiéndose Construcciones Reyal (sociedad absorbente) en **REYAL URBIS**, compañía resultante de la integración. Muchos eran los retos que se iniciaban en esa nueva etapa emprendida por la organización. "El primero y fundamental era desarrollar el enfoque de integración buscando sinergias entre ambas empresas de tal modo que se facilitase la unión dentro del nuevo colectivo", nos cuenta Alberto Yagüe. En este complejo proceso de cambio experimentado por la compañía, un elemento sinérgico fue, sin duda, PRINEX21, software empleado por ambas organizaciones con anterioridad: "la existencia de distintos sistemas de información entre las empresas fusionadas suele añadir contingencias por la lógica resistencia al cambio. Afortunadamente en nuestro caso partíamos de una plataforma común: **PRINEX21**, lo cual era elemento positivo de cara a la gestión del cambio".

Desde el inicio del proceso de fusión, se estableció una comisión de trabajo formada por personas de las dos organizaciones y especializadas en distintas áreas de negocio. El resto del equipo lo formaban los responsables del proyecto en **GRUPO SHEBEL** encargados de este importante proceso.

"Fue necesario redefinir todos los procedimientos internos para establecer criterios únicos, que nos permitieran diseñar los procesos de unión de ambas bases de datos" afirma Gregorio Medrano, Jefe del Proyecto en Shebel. Otro de los factores fundamentales era minimizar el impacto técnico de la fusión en el trabajo cotidiano del personal, lo que se consiguió con una adecuada planificación y la ejecución del cambio de las bases de datos fuera del horario del personal, durante un fin de semana.

Finalmente, para Tomás Gil: "El éxito final del proyecto de integración tecnológica se debe en gran medida a que se ha desarrollado en un entorno de colaboración y se ha visto refrendado por el compromiso de todo el equipo de trabajo que ha participado en el mismo".





Grupo **BBVA**

EL GRUPO FINANCIERO

BBVA PARTICIPA AL 100% EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA Y LO HACE CON VOCACIÓN INDUSTRIAL A TRAVÉS DE SU FILIAL **ANIDA**.

Los Desarrollos Urbanos de **ANIDA** son de gran singularidad por su tamaño y potencial, centrando la actividad en el planeamiento y la urbanización, e impulsando, como motor del proyecto y futura consolidación, la edificación residencial en las parcelas resultantes de la gestión realizada. La rotación de la cartera, otra clave del éxito del modelo **ANIDA**, hace que la compra de suelo en su fase inicial y su posterior venta como suelo transformado, genere negocio recurrente.

ANIDA es cliente de Grupo Shebel desde enero de 1994. La compañía -denominada entonces BBVA Inmobiliaria- apostó por **PRINEX21**, software empresarial para la actividad inmobiliaria que en aquella época acababa de nacer en su primera versión MS-DOS. En aquel momento **ANIDA** se convirtió en una de las primeras instalaciones paradigmáticas de Shebel.

El proceso de implantación fue complejo dado el número de sociedades e inmuebles con diversas promociones de variada casuística y el considerable volumen de su cartera de inmuebles.

Trece años más tarde, y tras haber vivido desde la evolución de **PRINEX21**, tanto tecnológica (desde MS-DOS hasta las últimas versiones Windows) como funcional, **ANIDA** sigue apostando por **PRINEX21**. "Creemos que **PRINEX21** es la solución vertical que mejor se adapta al sector inmobiliario. Sin duda, el know-how desarrollado por Shebel en todos estos años es la mayor seña de identidad del producto", afirma Juan Enrique González Laguna, Director de Tecnología del Área Inmobiliaria de **ANIDA**. "La implantación de un software empresarial en una compañía como **ANIDA** no fue tarea fácil. Por ello, desde el primer momento hicimos una apuesta firme y decidida por sacar el proyecto adelante."

Otro gran reto ha sido la adecuación del software a las necesidades de la compañía. La evolución de **ANIDA** en el mundo inmobiliario ha motivado la adaptación de **PRINEX21** a nuevos escenarios. "Debido a cambios organizativos motivados fundamentalmente por la expansión geográfica de la compañía, fue preciso reimplantar muchas áreas de la aplicación y formar a nuevos usuarios. El proceso fue absolutamente satisfactorio, y así sigue hasta ahora. En la actualidad contamos con un servicio especial de mantenimiento que nos ofrece la resolución de incidencias en un plazo máximo de 24 horas, así como la disposición de un técnico especializado como único interlocutor", nos sigue contando Juan Enrique González.

Recientemente, la compañía ha implementado también la pasarela de publicación de productos de **PRINEX21** con **NEWLAR**, portal inmobiliario de **Grupo Shebel**. Por otra parte, **ANIDA** ha apostado también por Grupo Shebel para integrar **PRINEX21** con otros sistemas informáticos externos; concretamente con un CRM propio de la compañía y común a toda la Corporación BBVA, que recoge los datos de clientes procesados en **PRINEX21**.

Finalmente, Juan Enrique señala: "En **ANIDA** exigimos a nuestros colaboradores compromiso de servicio, continuidad y garantías de evolución. Después de tantos años trabajando con Shebel, para nosotros es muy grato haber contribuido en la evolución de su producto. El liderazgo de **PRINEX21** con sus más de mil instalaciones demuestra el acierto de la apuesta que en su día hicimos por esta solución."

Shebel aportan todo su conocimiento, entusiasmo y experiencia para alcanzar el éxito.

Grupo Pinar se enfrenta actualmente a nuevos retos empresariales que sólo pueden ser abordados con garantías de éxito desde la profesionalidad y el rigor en la gestión, presentando un firme compromiso de calidad y servicio hacia sus clientes.

Por y para ello, y tras un largo proceso de selección en el que se barajaron soluciones sobre distintas plataformas tecnológicas, **Grupo Pinar** abandonó el desarrollo a medida que empleaba hasta entonces para utilizar la gestión de negocio **PRINEX21**, una herramienta que, en la actualidad, está implantada en la totalidad de sus delegaciones de toda España.

La implantación de PRINEX21 en **Grupo Pinar** supuso un gran reto, ya que no sólo se trataba de cubrir las necesidades del grupo en ese momento, sino que también había que poner en marcha la base tecnológica y el modelo de datos y procesos que estuviera preparado para afrontar un fuerte proceso de expansión, tanto en lo que se refiere al ámbito territorial, como al volumen de información a manejar.

Transcurrido el plazo inicial de implantación, **Grupo Pinar** explota la información que le brinda **PRINEX21** no sólo en su operativa diaria, sino que su amplio catálogo de informes ofrece a su cuadro directivo una información valiosa para la toma de decisiones respecto a la estrategia de crecimiento del grupo.

En palabras de su responsable de sistemas, Francisco Ramos, "**PRINEX21** me permite tener un control completo del flujo de información entre nuestras distintas delegaciones, lo que es fundamental en una promotora de nuestras características".

A este respecto hay que indicar que, en la actualidad, **Grupo Pinar** tiene en marcha 62 promociones con más de 4.500 viviendas, y que, a lo largo del pasado año, dedicó un máximo esfuerzo a la consolidación de su posición en el sector para sentar las bases con las que acometer un proceso de fortalecimiento financiero.



GRUPO PINAR ES HOY DÍA EL RESULTADO DEL ESFUERZO Y DEDICACIÓN DE NUMEROSOS PROFESIONALES QUE, A LO LARGO DE 25 AÑOS, HAN PUESTO SU TALENTO Y CAPACIDAD TÉCNICA AL SERVICIO DE LA ORGANIZACIÓN, CONTRIBUYENDO A SU CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN.



Espacios de Bienestar



JOSE ANDRÉS IBÁÑEZ DE GARAÏOY REDDICH
DIRECTOR GENERAL

GRUPO SHEBEL
Atte Javier Bellot - Director General-
c/ Corazón de María, 6-8°
28002 - MADRID

Bilbao a 30 de enero de 2007

Estimados compañeros de aventura empresarial,

Me es muy grato remitir esta carta, que estaba en mi agenda desde hace varios meses, y hasta hoy no se ha materializado.

Como responsable máximo de GRUPO GSI, no puedo por menos que felicitar, y dar la enhorabuena al equipo de Grupo SHEBEL, por su trabajo e implicación como "socio tecnológico" de nuestro Grupo Empresarial.

El reciente logro de implantar unos procesos de trabajo, basados en la calidad y la mejora del medio ambiente, dentro de nuestra política de Desarrollo Sostenible y de Responsabilidad Social, no es el fruto exclusivo del trabajo del equipo humano de GRUPO GSI, sino que, sin la activa e implicada participación de las personas de Shebel, no hubiera sido posible.

Desde que se inició nuestra colaboración, con la adaptación de nuestros sistemas de trabajo a un software informático como es PRINEX 21, que con sus pros y contras, nos ha ayudado a optimizar nuestra gestión empresarial, pasando por la difícil labor de creación, implantación y seguimiento de unos sistemas de calidad y medioambiente, basados en Normas UNE, en un GRUPO empresarial tan complicado como el nuestro, en constante crecimiento, adaptándose, formándose, e inicialmente inexperto en estas materias, llegando a la configuración de nuestro día a día con nuevas herramientas como el Gestor Documental / Work Flow, de la que Grupo Shebel es su impulsor, o el inicio de creación e implantación de la gestión en prevención de riesgos laborales, la profesionalidad del equipo de Shebel ha sido clave, un elemento esencial en el aprendizaje mutuo de culturas de gestión diferentes.

BILBAO

Oficinas Centrales
San Vicente, 11
Edificio Atxa, 1-er planta
48001 Bilbao (Bizkaia)
Tel. 94 410 88 33
Fax. 94 410 88 36

o mejor de nosotros para alcanzarlos.

Dicen que no es bueno personalizar en estos casos, pero realmente no puedo dejar escapar esta oportunidad para resaltar el especial trabajo de Silvia Hernández (nuestra consultora), adentrando en las tripas de nuestras empresas, con la paciencia necesaria, y la experiencia que atesora y, reitero, implicación en el proceso. Sin ello seguiríamos "peliándonos" en los pasos a seguir. No puedo olvidarme de muchos nombres como Pablo Jimeno, Vanesa Cano, otros auditores, formadores de Prinex, y todas las personas que desde la central atienden pacientemente, unas veces mejor, y otras mejorables, la formación continua de la implantación de las aplicaciones RPE.

Y nos queda mucho camino por recorrer, porque crecemos, nos adaptamos, y como dice uno de nuestro Directores, los procesos de gestión son un "organismo vivo", por lo que seguiremos precisando de la esencial aportación del equipo humano de Grupo Shebel, en nuestro desarrollo empresarial.

No me alargo más; sólo destacar, que el mayor valor añadido que tiene las empresas que logran el éxito es su equipo humano, y Shebel es un ejemplo de éxito y de valor añadido. Por ello enhorabuena a su Director General, por el equipo con que cuenta para poder lograr sus objetivos.

Estando en la confianza que nos quedan muchos años de crecimiento juntos, y de mejora de nuestros procesos de gestión, se despide atentamente,

Fdo.: Jose Andrés Ibáñez de Garayo Regidor
Director General
GRUPO GSI.

■ BILBAO

Oficinas Centrales
San Vicente, 8
Edificio Altas, 1-2ª planta
48001 Bilbao (Bilbao)
Tel: 94 410 86 33
Fax: 94 410 86 38



GSI ES LÍDER EN GESTIÓN Y DESARROLLOS URBANÍSTICOS. TRABAJA EN TODAS LAS ÁREAS DE NEGOCIO QUE PARTICIPAN EN EL PROCESO INMOBILIARIO, DESDE LA PROMOCIÓN Y CONSTRUCCIÓN DE LAS VIVIENDAS, HASTA SU POSTERIOR COMERCIALIZACIÓN. LA CALIDAD DE SUS PROMOCIONES, ASÍ COMO LAS VENTAJAS DERIVADAS DE UNA GESTIÓN INTEGRAL, HAN SIDO LAS CLAVES DE SU ÉXITO.



GRUPO BIGECO GRUPO BIGECO ES UN GRUPO ESPAÑOL DEDICADO DESDE 1982 A LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA. HOY EN DÍA, ES UNA DE LAS MÁS IMPORTANTES PROMOTORAS DEL PAÍS, CON ACTIVIDADES EN DIVERSAS ZONAS DE ESPAÑA.

Grupo Bigeco es un grupo sólidamente afianzado en el mercado de la promoción inmobiliaria con más de 25 años de historia. Desde sus comienzos se ha caracterizado por colaborar con los mejores profesionales con una única finalidad: ofrecer los mejores y más competitivos productos inmobiliarios a sus clientes.

Grupo Bigeco se ha dotado a partir del final del año 2001 de la solución de gestión global **ASPRO** de **Grupo Shebel**. Una solución diseñada específicamente para el sector de la promoción inmobiliaria sobre la plataforma **Microsoft Dynamics Navision** que le permite vertebrar su nuevo sistema de información y así poder realizar un óptimo seguimiento y control de sus actividades en todos y cada uno de sus campos de actuación.

La recuperación automática de los datos históricos del **Grupo Bigeco** puso en evidencia unas dificultades iniciales derivadas de la incoherencia de las informaciones del antiguo sistema, así como de tener que integrar varios subsistemas heterogéneos dentro de **ASPRO**.

La capacidad de adaptación de **ASPRO** fue muy importante para ir incorporando por etapas el conjunto de los procesos de gestión que necesita el **Grupo Bigeco**.

ASPRO está en explotación en las áreas de contabilidad general, gestión de pagos con la implantación de la forma de pago Confirming, gestión de cobros con la emisión de las remesas sobre soporte magnético según las normas estándares en vigor, control de costes, control presupuestario, gestión comercial y gestión de las relaciones con clientes y clientes potenciales.

Hay que destacar que se ha intercomunicado **ASPRO** con otra aplicación estándar especializada en conciliación bancaria y gestión de tesorería mediante un interfaz bi-direccional.

"La solución elegida tenía que ser fiable y facilitar la conciliación entre los subsistemas auxiliares de proveedores, clientes, bancos, analítica con los saldos de contabilidad general."

D. José Luis García Montiel
Director Financiero
GRUPO BIGECO



y eficaces.

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.

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

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.



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).

"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





LA TRANSPARENCIA, LA EXCELENCIA EN LA GESTIÓN Y UNA ESTRATEGIA EMPRESARIAL SÓLIDA ASEGURAN

La responsabilidad del equipo directivo de **Grupo Shebel** es gestionar de manera eficiente los recursos de nuestra compañía para ofrecer valor a nuestros accionistas y asegurar a nuestros clientes un aliado tecnológico sólido y fiable.

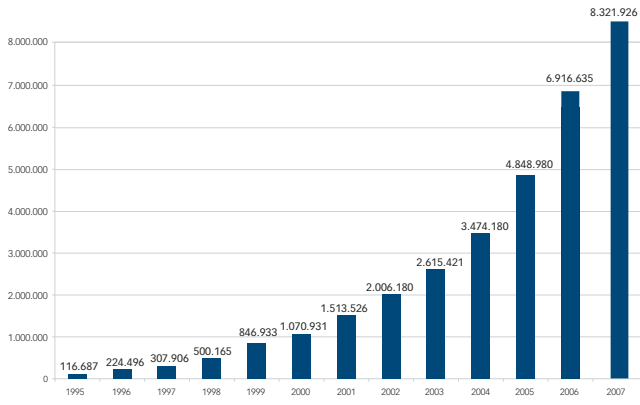
Grupo Shebel ha crecido de manera sostenida desde su nacimiento y hemos centrado nuestra gestión en desarrollar un crecimiento equilibrado entre cada una de sus áreas. Hemos sido proactivos, dotándonos de recursos humanos y técnicos suficientes para poder ofrecer un servicio excelente a nuestra base instalada, al tiempo que hemos invertido en I+D+I para seguir creciendo y mantener nuestra ventaja competitiva en el mercado.

La transparencia en la gestión es una extensión de nuestro compromiso con nuestros clientes, con nuestros empleados y con la sociedad en su conjunto. Una empresa, nuestra empresa, debe generar riqueza y aportar valor a nuestros accionistas, a nuestros clientes, a los profesionales que integran nuestro grupo de empresas y a la sociedad en general. Ese es nuestro compromiso y año tras año lo cumplimos.

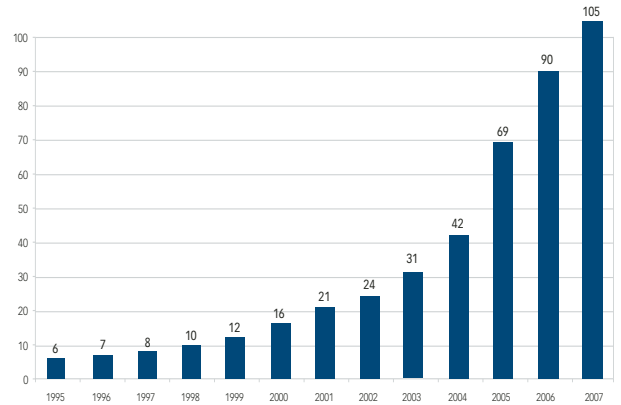
Si busca un aliado tecnológico que le acompañe en su proyecto empresarial, **Grupo Shebel** cuenta con la solidez, los recursos y el compromiso necesario para que, juntos, veamos crecer su negocio año tras año.



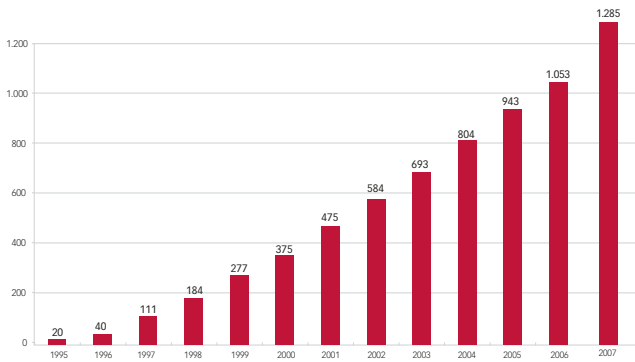
Facturación anual **Grupo Shebel** (Expresada en euros)



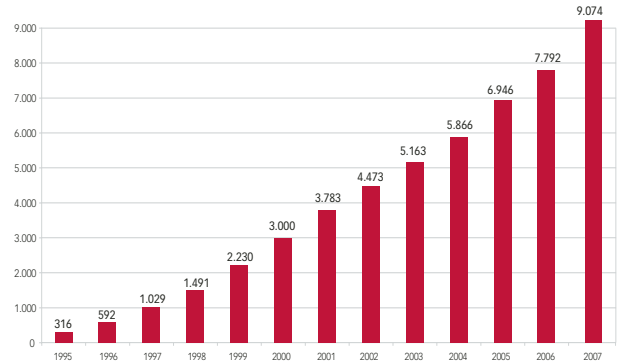
Evolución personal contratado **Grupo Shebel**



Instalaciones **PRINEX21 / ASPRO**



Usuarios acumulados **PRINEX21 / ASPRO**



ACTIVO	EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005
A) ACCIONISTAS (SOCIOS) POR DESEMBOLSOS NO EXIGIDOS			
B) INMOVILIZADO	1.667.838,16 €	774.911,50 €	306.911,28 €
I. Gastos de establecimiento			
II. Inmovilizaciones inmateriales	1.480.609,82 €	120.037,78 €	126.570,71 €
III. Inmovilizaciones materiales	129.851,25 €	144.730,44 €	155.865,89 €
IV. Inmovilizaciones financieras	57.377,09 €	510.143,28 €	24.474,68 €
V. Acciones propias			
VI. Deudores por operaciones de tráfico a largo plazo			
C) GASTOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS	162.512,00 €	13.963,47 €	19.483,24 €
D) ACTIVO CIRCULANTE	2.772.359,92 €	1.948.887,00 €	1.912.519,17 €
I. Accionistas por desembolsos exigidos			
II. Existencias	20.090,82 €	44.049,56 €	12.064,12 €
III. Deudores	1.035.634,94 €	933.852,73 €	472.486,56 €
IV. Inversiones financieras temporales	1.039.280,41 €	398.719,99 €	1.100.000,00 €
V. Acciones propias a corto plazo			
VI. Tesorería	676.653,75 €	544.328,99 €	303.937,39 €
VIII. Ajustes por periodificación	700,00 €	27.935,73 €	24.031,10 €
TOTAL GENERAL (A+B+C+D)	4.602.710,08 €	2.737.761,97 €	2.238.913,69 €

PASIVO	EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005
A) FONDOS PROPIOS	1.839.180,02 €	1.326.255,36 €	1.013.264,81 €
I. Capital suscrito	86.545,44 €	86.545,44 €	96.161,60 €
II. Prima de emisión			
III. Reserva de revalorización			
IV. Reservas	1.239.709,92 €	462.719,37 €	342.931,49 €
1. Diferencias por ajuste del capital a euros			
2. Resto de reservas	1.239.709,92 €	443.487,05 €	323.699,17 €
V. Resultados de ejercicios anteriores			
VI. Pérdidas y Ganancias (beneficio o pérdida)	512.924,66 €	776.990,55 €	574.171,72 €
VII. Dividendo a cuenta entregado en el ejercicio			
VIII. Acciones propias para reducción de capital			
B) INGRESOS A DISTRIBUIR EN VARIOS EJERCICIOS			
C) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS			
D) ACREEDORES A LARGO PLAZO	1.082.145,32 €	106.598,94 €	125.310,48 €
E) ACREEDORES A CORTO PLAZO	1.681.384,74 €	1.304.907,67 €	1.100.338,40 €
F) PROVISIONES PARA RIESGOS Y GASTOS A CORTO PLAZO			
TOTAL GENERAL (A + B + C + D + E + F)	4.602.710,08 €	2.737.761,97 €	2.238.913,69 €

FUENTE: REGISTRO MERCANTIL DE MADRID. LOS ESTADOS FINANCIEROS CORRESPONDIENTES A 2007 HAN SIDO DEFINITIVAMENTE AUDITADOS Y ESTÁN PENDIENTE DE SU ENTRADA EN EL REGISTRO MERCANTIL EN LA FECHA DE IMPRESIÓN DE ESTE EJEMPLAR

ólida aseguran contar siempre con el mejor aliado y ofrecer las mejores soluciones.

DEBE	EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005
A) GASTOS (A.1 a A.15)	7.810.466,03 €	6.139.644,02 €	4.274.808,28 €
A.1. Consumos de explotación	589.730,81 €	496.971,63 €	320.163,68 €
A.2. Gastos de personal	4.458.901,19 €	3.277.716,68 €	2.348.946,56 €
a) Sueldos, salarios y asimilados	3.558.423,79 €	2.646.970,60 €	1.907.743,84 €
b) Cargas sociales	900.477,40 €	630.746,08 €	441.202,72 €
A.3. Dotaciones para amortizaciones de inmovilizado	166.010,00 €	97.271,96 €	76.328,99 €
A.4. Variación de las provisiones de tráfico y pérdidas de créditos incobrables	860,75 €	1.009,37 €	4.528,81 €
A.5. Otros gastos de explotación	2.302.613,12 €	1.879.340,06 €	1.214.631,61 €
A.I. BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN (B.1 - A.1 - A.2 - A.3 - A.4 - A.5)	756.248,47 €	1.140.483,17 €	866.562,13 €
A.6. Gastos financieros y gastos asimilados	64.811,46 €	9.387,52 €	1.727,25 €
a) Por deudas con empresas del grupo			
b) Por deudas con empresas asociadas			
c) Por otras deudas	64.811,46 €	9.387,52 €	1.727,25 €
d) Pérdidas de inversiones financieras			
A.7. Variación de provisiones de inversiones financieras			
A.8. Diferencias negativas de cambio			
A.II. RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS (B.2 + B.3 - A.6 - A.7 - A.8)		9.603,39 €	9.180,13 €
A.III. BENEFICIOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (A.I + A.II - B.I - B.II)	735.784,28 €	1.150.086,56 €	875.742,26 €
A.9. Variación de las provisiones de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control			
A.10. Pérdidas procedentes de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control	34.112,64 €	8.423,33 €	1.681,98 €
A.11. Pérdidas por operaciones con acciones y obligaciones propias			
A.12. Gastos extraordinarios	5.181,69 €	899,63 €	622,50 €
A.13. Gastos y pérdidas de otros ejercicios			
A.IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS POSITIVOS (B.4 + B.5 + B.6 + B.8 - A.9 - A.10 - A.11 - A.12 - A.13)		4.606,36 €	
A.V. BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (A.III + A.IV - B.III - B.IV)	701.169,03 €	1.145.614,39 €	880.348,62 €
A.14. Impuesto sobre sociedades	188.244,37 €	368.623,84 €	306.176,90 €
A.15. Otros impuestos			
A.VI. RESULTADO DEL EJERCICIO (BENEFICIOS) (A.V - A.14 - B.III - A.15)	512.924,66 €	776.990,55 €	574.171,72 €
HABER	EJERCICIO 2007	EJERCICIO 2006	EJERCICIO 2005
B) INGRESOS (B.1 A B.8)	8.323.390,69 €	6.916.634,57 €	4.848.980,00 €
B.1. Ingresos de explotación	8.274.364,34 €	6.892.792,87 €	4.831.161,78 €
a) Importe neto de la cifra de negocios	8.212.002,45 €	6.891.912,04 €	4.827.336,73 €
b) Otros ingresos de explotación	62.361,89 €	880,83 €	3.825,05 €
B.I. PÉRDIDAS DE EXPLOTACION (A.1+A.2+A.3+A.4+A.5-B.1)			
B.2. Ingresos financieros	44.347,27 €	18.990,91 €	10.907,38 €
a) En empresas del grupo	4.680,00 €	8.278,26 €	
b) En empresas asociadas			
c) Otros	39.667,27 €	18.990,91 €	2.629,12 €
d) Beneficios en inversiones financieras			
B.3 Diferencias positivas de cambio			
B.II. RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS (A.6+A.7+A.8-B.2-B.3)	20.464,19 €		
B.III. PÉRDIDAS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (B.I+B.II-A.I-A.II)			
B.4 Beneficios en enajenación de inmovilizado inmaterial, material y cartera de control			2.320,44 €
B.5. Beneficios por operaciones con acciones y obligaciones propias			
B.6. Subvenciones de capital transferidas al resultado del ejercicio			
B.7. Ingresos extraordinarios	4.679,08 €	4.850,79 €	4.590,4 €
B.IV. RESULTADOS EXTRAORDINARIOS NEGATIVOS (A.9+A.10+A.11+A.12+A.13-B.4-B.5-B.6-B.7-B.8)	34.615,25 €	4.472,17 €	
B.V. PÉRDIDAS ANTES DE IMPUESTOS (B.III+B.IV-A.III-A.IV)			
B.VI RESULTADO DEL EJERCICIO (PÉRDIDAS) (B.V+A.14+A.15)			



SOLUCIONES PARA EL NEGOCIO INMOBILIARIO

www.gruposhebel.com

OFICINAS CENTRALES

Corazón de María, 6
28002 Madrid
Tel. 902 195 220
Fax: 91 519 55 70
comercial@shebel.com

DELEGACIÓN CATALUÑA

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

DELEGACIÓN LEVANTE

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

DELEGACIÓN ANDALUCÍA ORIENTAL

Pº Marítimo Ciudad de Melilla, 3
29016 Málaga
Tel. 95 221 13 32
Fax: 95 222 90 62
andaluciaoriental@shebel.com