



“El Grupo MRS, que apostó por SAP hace tiempo, busca dentro de ese marco las mejores soluciones del mercado para sus negocios”.

César Cilleruelo. Director de Sistemas.
Grupo MRS

DE UN VISTAZO

Nombre de la empresa

Edimaro, S.A..

Sector

Inmobiliario.

Objetivos principales

- Disponer de una herramienta ágil para definir promociones y gestionar la venta de inmuebles.
- Alcanzar una mayor automatización en los procesos.
- Integración e información en tiempo real.

Partner de implantación

Softgal Gestión
(Grupo Tecnocom).

Solución y Servicios

@cons.solution

Entorno existente

SAP, únicamente usando la parte contable para las empresas promotoras.

Puntos Clave de la implementación

Proyecto ejemplar en compromiso y cumplimiento de plazos de ejecución del proyecto.

Beneficios principales

- Mayor control en cada promoción.
- Incremento en la explotación de la información
- Integridad de los datos.
- Disponibilidad de información inmediata para la toma de decisiones.

Hardware

- 4x Xeon 3,20 Ghz, 2 Gb RAM.
- 4x Xeon 3,60 Ghz, 3,37 Gb

Bases de Datos

SQL Server.

Sistema operativo

AIX.

EDIMARO

La empresa salmantina Edimaro SA acumula más de 40 años de actividad inmobiliaria, desarrollada fundamentalmente en la provincia de Salamanca.

En 1989 Mariano Rodríguez Sánchez constituye Covaldesa, actualmente Edimaro, con el objeto de desarrollar la urbanización Valdelagua, primer complejo residencial de Salamanca.

Con posterioridad desarrollará Villas de Valdelagua así como diversas promociones dentro del casco urbano de Salamanca hasta que en 1999 inicia el desarrollo de la urbanización Vega de Salamanca, el complejo residencial más importante de Castilla y León, con más de 2.000 viviendas, complejo hotelero, club hípico, club de tenis, zonas comerciales, centros asistenciales y parque fluvial, todo ello rodeado del campo de Golf Villa Mayor y junto al mayor complejo de ocio existente en Salamanca.

Edimaro por otro lado, ha orientado su expansión inmobiliaria a otras comunidades autónomas como Andalucía y Castilla la Mancha, así como a otras provincias de Castilla y León, donde actualmente desarrolla importantes proyectos urbanísticos e inmobiliarios.

Edimaro se encuentra enmarcada en el salmantino Grupo MRS (Mariano Rodríguez Sánchez). Dicho grupo que integra además a: Pavimentos Asfálticos de Salamanca (PAS), Jamón de Salamanca, Integral Press y Salamanca Forum Resort, entre otras, tiene más de 45 años de actividad, dispone de oficinas en Salamanca y Madrid, posee un volumen de negocio agregado de 130 millones de euros, proporcionando más de 1000 puestos de trabajo directos y más de 6000 indirectos. Su trabajo es fiel reflejo



de su lema corporativo “Atentos a su forma de vida”. El Grupo MRS dispone del SAP a nivel Global y nutriendose de soluciones sectoriales certificadas por SAP para los diversos negocios del grupo.

Situación anterior

Anteriormente a la implantación de la solución sectorial homologada por SAP @cons.Solution de Softgal Gestión. Edimaro S.A. realizaba sus gestiones de promociones y ventas de inmuebles con una combinación de herramientas Excel y pequeños desarrollos propios cuyos datos resultantes eran traspasados a los módulos financieros de SAP por los empleados de las diferentes áreas del grupo.

En el Grupo MRS ya teníamos implementado SAP pero en Edimaro solo se utilizaba la parte contable. La necesidad de disponer de una herramienta ágil para promoción y venta, así como el impulso dado por la Dirección nos llevaron a valorar la solución @cons.solution de Softgal Gestión.

En nuestro caso, ya teníamos SAP como herramienta de gestión en el Grupo MRS, por lo que la primera parte de la decisión era bastante sencilla de tomar. Tras consultar en el mercado y ver distintas soluciones para este sector específico, lo que realmente nos animó a optar por la solución @cons de Softgal Gestión, fue conocer las experiencias anteriores de la solución vertical de Softgal Gestión funcionando en otros clientes. Cuando nos la presentaron vimos que encajaba perfectamente con nuestras necesidades de negocio.

El Proyecto

El proyecto se planteó en 5 fases: Diseño Conceptual, Prototipo Funcional, Preparación del sistema para entrada en productivo, formación a usuarios y por último Arranque y Optimización del Sistema. El proyecto ha sido realizado por equipos mixtos de trabajo compuesto por profesionales de Edimaro y consultores de Softgal Gestión.

Son 77 los usuarios que trabajan con SAP y 10 los que trabajan directamente con la solución @cons de Softgal.

El proyecto arrancó en febrero del año 2006 y entro en productivo en mayo del 2006. Cumpliéndose los plazos que se habían estipulado (4 meses) para la realización del proyecto. Se ha implementado la solución vertical que permite la gestión de promociones y lo relacionado con la venta de inmuebles.

Se tiene previsto abordar la implementación de los módulos de gestión de obras próximamente.

“Estamos convencidos de haber acertado con la solución @cons para la división inmobiliaria, Edimaro. Ha sido un proyecto ejemplar en compromiso y cumplimiento de plazos que nos está facilitando la mejora continua de la Gestión”.

César Cilleruelo. Director de Sistemas.
Grupo MRS

Técnicamente se ha realizado la instalación de SAP en servidores IBM con Base de Datos SQL Server.

El objetivo fundamental del proyecto ha sido definir promociones y gestionar la venta de inmuebles desde su definición, control de visitas, reservas, contratos, escrituras.

Con la solución se cubren las necesidades de:

- Creación, definición, seguimiento y control de las promociones.
- Definición de fases de la venta del inmueble.
- Definición y gestión del estatus de los inmuebles.
- Control de los contactos (visitas)

Beneficios

Al tener un mayor control sobre la promoción permite erradicar situaciones que antes se daban por lo que el cliente final percibe una solidez que le transmite seriedad y credibilidad en nuestra entidad y forma de trabajar.

Se han eliminado muchos procesos manuales de tratamiento de la información, lo cual ayuda a reducir los errores cometidos.

Quizás es pronto para realizar una cuantificación exacta en % de mejora y cifras, pero las estimaciones al respecto son muy buenas. El próximo año podremos responder entregando datos y ofreciendo cifras concretas.

Nuevo modelo de negocio

La realidad es que los resultados son claros para nosotros: mejora contundente de la información de cada promoción, incremento de la explotación de la información de las promociones y clientes, mejoría de los tiempos de respuesta, integridad de los datos, el usuario está a gusto manejando la aplicación por su riqueza de contenido, y la rápida adaptación a los cambios que se nos solicitan así como la información inmediata de la que disponemos para la toma de decisiones.



Planes de futuro

Tanto en Edimaro S.A. como en el resto de empresas del grupo MRS, cualquier situación de negocio que surge ha de tener y tiene respuesta en SAP. Es una de las formas de mantener uniformidad e integración en los sistemas de información.

Existen una serie de proyectos que sin duda se llevarán a cabo. Tenemos muchos analizados, y hemos priorizado algunos de ellos para el 2007, siempre atendiendo a las necesidades de negocio. Hay que tener en cuenta que el Grupo MRS tiene muy diferentes negocios y su gestión pasa por usar adecuadamente las herramientas informáticas..