

Es tu promoción y tu obra. El margen lo decides tú, lo proteges tú.

Comparativa funcional: Microsoft Dynamics 365 Business Central estándar vs Business Central + dvproject promoción + construcción para promotoras-constructoras.

FORMATO

10 áreas · +130 funciones

ICP

Promotoras-constructoras

PLATAFORMA

Microsoft Dynamics 365
Business Central

Por qué un promotor que también construye necesita más que BC estándar

Business Central cubre la contabilidad, las compras y las ventas — pero no entiende de capítulos BC3, mediciones por partida, certificación a origen, avales de cantidades anticipadas o catálogo de unidades vendibles con estado de obra. Tampoco une el estudio de viabilidad con el coste real de obra y la venta de la unidad en una misma cuenta de explotación.

dvproject promoción + construcción añade exactamente esa capa: el ciclo entero desde el suelo hasta la escritura, sobre la plataforma Microsoft que ya conoces. **Sin migraciones. Sin romper actualizaciones. Sin perder el margen del estudio.**

Áreas funcionales cubiertas

01	CRM y captación de suelo / oportunidades	12 funciones
02	Estudio de viabilidad y simulación de promoción	14 funciones
03	Proyecto técnico, mediciones y BC3	13 funciones
04	Planificación de obra y recursos	10 funciones
05	Compras, contratación y subcontratación	15 funciones
06	Producción, ejecución interna e imputación de costes	14 funciones
07	Comercialización, ventas de unidades y postventa	15 funciones
08	Tesorería de promoción, avales y financiación	14 funciones
09	Análisis, reporting técnico-económico y Power BI	12 funciones
10	Movilidad, PRL y gestión documental	11 funciones

— Funcionalidad no disponible en BC estándar

✓ Disponible en BC + dvproject promoción + construcción

Antes de comprometer capital, el director de expansión necesita un maestro vivo de oportunidades de suelo y un CRM de propietarios que no viva en una libreta. Aquí no hay cliente — hay oportunidades de inversión que entrar o no entrar.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Maestro de oportunidades de suelo / activo	—	✓
Ficha de suelo con datos urbanísticos (edificabilidad, calificación, restricciones)	—	✓
CRM de propietarios y contactos vinculado a la oportunidad	—	✓
Comparativa de oportunidades (margen estimado, plazo, riesgo, encaje cartera)	—	✓
Geolocalización por zonas (mapa de cartera y oportunidades por código postal o municipio)	—	✓
Adjuntos del expediente (planos, escrituras, catastro, estudios técnicos)	—	✓
Seguimiento del proceso de adquisición (contacto → visita → carta → firma)	—	✓
Hipótesis preliminar de margen por m ² edificable y precio de venta de zona	—	✓
Pipeline de oportunidades con ponderación de probabilidad	—	✓
Histórico de oportunidades descartadas con motivo codificado	—	✓
Vinculación oportunidad → estudio de viabilidad → promoción ejecutada	—	✓
Notificaciones de hito de seguimiento al responsable	—	✓

El estudio de viabilidad decide si vas a por la promoción o no. Coste objetivo de obra, hipótesis de venta, financiación y márgenes vivos sobre la misma estructura — sin tres Excel paralelos del controller, el técnico y el comercial.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Estudio de viabilidad de promoción (cabecera única)	—	✓
Presupuesto inicial de obra (objetivo) importado de BC3 del proyecto técnico	—	✓
Plantillas de presupuesto tipo (residencial, dotacional, rehabilitación)	—	✓
Hipótesis de venta por unidad (vivienda, garaje, trastero, local) con €/m ²	—	✓
Cuenta de explotación previsional por promoción	—	✓
Análisis de margen, TIR y VAN para defensa ante consejo o banco	—	✓
Hipótesis de financiación (préstamo promotor, anticipos, subordinado)	—	✓
Convivencia de varios escenarios de viabilidad por promoción	—	✓
Comparativa entre estudios (detalle y resumen lado a lado)	—	✓
Generador de oferta basada en oferta y objetivo basado en objetivo	—	✓
Motivo de cierre / no cierre del estudio (causas codificadas)	—	✓
Cálculo automático de % gastos generales, beneficio estimado y coste indirecto	—	✓
Recálculo dinámico ante cambios de hipótesis	—	✓
Exportación del estudio a Excel y Word para reporting al consejo	parcial	✓

El estándar BC3 vive dentro del ERP, no en una utilidad de import puntual. Las mediciones del proyectista entran sin retecleo y la estructura jerárquica se preserva desde el primer día hasta la última certificación al banco.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Importación BC3 estándar (estructura jerárquica preservada)	—	✓
Importación BC3 de certificaciones internas	—	✓
Importación BC3 de acuerdos marco con proveedores	—	✓
Exportación BC3 estándar para banco financiador o dirección facultativa	—	✓
Exportación BC3 sin partidas (solo estructura)	—	✓
Importación Excel en 2 formatos predefinidos	—	✓
Estructura jerárquica de 7 niveles (capítulo → subcapítulo → tarea → subtarea → elemento → partida)	—	✓
Mediciones por partida con buffer de cálculo (largo, ancho, alto, parcial)	—	✓
Trazabilidad por celda de medición	—	✓
Conversión estudio → proyecto en ejecución sin reescribir estructura	—	✓
Renumerar nivel y orden de partidas tras negociación final	—	✓
Copia de proyecto (duplicado completo de estructura)	—	✓
Plantillas de proyecto para tipologías recurrentes	—	✓

La planificación vive sobre las propias partidas del proyecto, no en una herramienta paralela. Cuando se mueve una fecha, el coste y la producción previstos se mueven con ella — y la coordinación entre obras de la cartera no depende de un Project en el portátil del jefe de obra.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Planificación sobre las propias partidas del proyecto	—	✓
Microsoft Project — import y export nativo bidireccional	—	✓
dvplanner — herramienta visual de Davisa para coordinar recursos entre obras	—	✓
Plan de planificación de partidas (fechas previstas y reales en una tabla)	—	✓
Recálculo automático de fechas previstas y de contratación	—	✓
Recuperación de plantilla de planificación entre promociones similares	—	✓
Previsión de costes y de producción por periodo	—	✓
Planificación de personas, perfiles y capacidades productivas	—	✓
Cambiar recurso asignado entre obras según prioridad de cartera	—	✓
Vista árbol de partidas con planificación visual	—	✓

Aunque construyas internamente, los materiales, los oficios subcontratados y los servicios técnicos los compras tú. Hoja de demanda, RFQ multiproveedor, comparativas y subcontratistas con su documentación PRL al día — todo desde la propia partida.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Hoja de demanda de proyectos (necesidades agregadas listas para comprar)	—	✓
Petición de ofertas a varios proveedores con un clic (RFQ multiproveedor)	—	✓
Comparativa automática por precio y plazo con criterio configurable	—	✓
Generación de contrato/pedido desde la comparativa ganadora	—	✓
Acuerdos marco con partidas y proveedores autorizados por partida	—	✓
Acuerdos marco a nivel grupo con BC3 importable	—	✓
Detalle de contratación: seguimiento del contrato hasta el albarán recibido	—	✓
Clasificación de contratistas por especialidad, tarifa y trayectoria	—	✓
Anexos por obra y subcontrata (PRL, certificados, seguros)	—	✓
Trabajadores propios y subcontratados con formaciones y EPIs	—	✓
Homologación de proveedores con cuestionario perfil contacto	—	✓
Gestión de UTE (uniones temporales con socio constructor)	—	✓
Compras estándar (orden de compra, recepción, factura)	✓	✓
Conciliación factura proveedor con albarán y proyecto	—	✓
Histórico de compras por proveedor agregado a nivel cartera	—	✓

Aquí no hay cliente al que certificar — hay un margen que defender. Cada hora imputada, cada albarán de compra y cada movimiento entre obras de la cartera suma o resta del margen del estudio. Lo que pasa hoy en obra, está en el ERP hoy.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Producir cantidades / mediciones reales por partida	—	✓
Mediciones y producción en la misma pantalla (sin saltos entre módulos)	—	✓
Imputación de costes desde albaranes de compra a partida	—	✓
Imputación automática de costes desde compra (carga masiva)	—	✓
Albarán interno entre obras (trazabilidad de material movido)	—	✓
Diario de proyecto agrupado por fecha y responsable	—	✓
Diarios de costes (imputación contable analítica por promoción)	—	✓
Movimientos de proyecto con trazabilidad transaccional completa	—	✓
Comparativa por partida: objetivo · contratado · real · desviación	—	✓
Certificaciones internas entre obras de la cartera	—	✓
Reparto de costes indirectos por promoción	—	✓
Imputación de gastos generales con clave de reparto	—	✓
Control de costes en tiempo real con desviaciones por capítulo	—	✓
Activos fijos vinculados a la obra (maquinaria, instalaciones)	parcial	✓

La obra avanza y las unidades empiezan a venderse. Reservas, contratos privados, anticipos, escritura, llaves y postventa coordinados con el avance real de obra — sin que comercial venda lo que técnico aún no puede entregar.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Catálogo de unidades (vivienda, garaje, trastero, local, oficina)	—	✓
Datos por unidad: metros, calidades, orientación, planta, precio	—	✓
Estados de unidad: libre · reservada · vendida · escriturada · entregada	—	✓
Reservas con anticipo y plazo controlado	—	✓
Cancelaciones de reserva con motivo codificado	—	✓
Contratos privados de compraventa con plantillas	—	✓
Calendario de cobros (anticipos, hipoteca, escritura) cuadrado por unidad	—	✓
Generación automática de facturación de anticipos	—	✓
Conciliación venta con avance real de obra (no se escritura lo que no está)	—	✓
Postventa por unidad (incidencias, garantías, periodo legal)	—	✓
Comunicación con compradores (newsletter de avance, citas, hitos)	—	✓
Turnos de citas para entrega de llaves y elección de calidades	—	✓
Ficha del comprador con histórico de operaciones	parcial	✓
Cuadre con avales bancarios de cantidades anticipadas (Ley 38/1999)	—	✓
Reporting de ventas por promoción, tipología y comercial	—	✓

Préstamo promotor, anticipos de comprador, retenciones y previsiones de flujo conviven con la promoción. La conciliación bancaria se cierra con Norma 43, los avales de cantidades anticipadas se controlan al céntimo, y el cuadro con el banco no es un Excel del controller al cierre del trimestre.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Préstamo promotor (cuadro de amortización, tramos, cancelaciones anticipadas)	—	✓
Avales bancarios (alta, líneas, contabilización, vencimientos por aval)	—	✓
Aval de cantidades anticipadas (Ley 38/1999) por unidad y comprador	—	✓
Pagars (emisión, descuento, vencimiento)	—	✓
Importación Norma 43 con conceptos interbancarios	—	✓
Conciliación bancaria automática	parcial	✓
Diario de conciliación de pagos con líneas y diferencias	—	✓
Previsión de flujos de efectivo filtrable por promoción y unidad	—	✓
Detalle de pagos: calendario de cobros y pagos por promoción	—	✓
Cartera de cobros y pagos con histórico	parcial	✓
Anticipos de comprador conciliados con la unidad y con el aval	—	✓
Cash flow consolidado de cartera de promociones	—	✓
Plan de cuentas de flujo de efectivo (cobros, pagos, bancos, tesorería)	—	✓
Retenciones de garantía con cálculo y seguimiento	—	✓

Si el dato vive en el ERP, el informe se construye solo. Producción real vs planificada por promoción, márgenes vivos por unidad y cartera, y reporting técnico-económico mes a mes — todo conectado al modelo nativo de Power BI, sin esperar al consultor de BI ni reconstruir histórico.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Situación de promociones (cartera completa con estado y márgenes)	—	✓
Seguimiento de obra mes a mes (real vs planificada)	—	✓
Resultado mes a mes (margen vivo por promoción)	—	✓
Visión por tipo de contratista (coste por especialidad y proveedor)	—	✓
Comparativo detalle / resumen entre estudios de viabilidad	—	✓
Evolución oferta · objetivo · certificación · coste real (5 columnas)	—	✓
Proyección de costes (estimación a cierre con datos reales y previstos)	—	✓
Valoración económica (posición técnica y financiera de cada promoción)	—	✓
Informe de tesorería filtrable por promoción y aval	—	✓
Informe técnico-económico para banco financiador o consejo	—	✓
Plantillas Power BI nativas (promociones, partidas, ventas, anticipos)	—	✓
Cuenta de resultados por promoción · tipología · zona	—	✓

El dato se recoge donde se produce. El encargado imputa horas y consumos desde el móvil al pie de obra, la documentación PRL del subcontratista no vive en el coche del coordinador, y los anexos del expediente urbanístico están a un clic en la ficha de la promoción.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Imputación de horas y consumos desde móvil (encargado al pie de obra)	—	✓
Producciones registradas al momento desde la app	—	✓
Recogida de albaranes y partes en el lugar donde se producen	—	✓
Recepción de documentación de trabajadores (reconocimientos, formaciones, ITs)	—	✓
Comunicación de incorporación de subcontratas al coordinador de seguridad	—	✓
Coordinación de actividades empresariales con registro y trazabilidad	—	✓
Entrega del Plan de Seguridad y Salud con confirmación de recepción	—	✓
Empleados propios con histórico formativo y de EPIs	—	✓
Adjuntos por promoción (planos, escrituras, catastro, urbanismo, contratos)	parcial	✓
Vinculación documental partida ↔ albarán ↔ factura ↔ pago	—	✓
Verifactu y SII (cumplimiento normativo fiscal)	parcial	✓

¿Quieres ver cómo se traduce esto en tu cartera?

Te enseñamos en una **reunión de 30 minutos** con tus datos cómo dvproject promoción + construcción se conecta a tu Business Central — qué fase del ciclo te aprieta más y cómo arrancamos por ahí. Gratis, sin compromiso, con un consultor senior del sector.

Casos de referencia en familias promotoras-constructoras españolas — preguntar por sector y volumen.

Web davis.es/extensiones/dvproject-promocion-construccion/capacidades/

Email ventas@davis.es

Tel ventas +34 647 37 39 96

Tel demos +34 618 747 238