

Tu activo es la dedicación de tu equipo. Tu ERP debería notararlo.

Comparativa funcional: Microsoft Dynamics 365 Business Central estándar vs Business Central + dvproject proyectos para ingenierías, consultoras, empresas de servicios y proyectos de energía.

FORMATO

10 áreas · +135 funciones

ICP

Empresas que viven del
proyecto profesional

PLATAFORMA

Microsoft Dynamics 365
Business Central

Por qué una empresa de servicios profesionales necesita más que BC estándar

En una empresa que vive del proyecto profesional el margen se controla en tres dimensiones que tienen que vivir vivas en paralelo: **horas** (vendidas al cliente · objetivo interno · realmente consumidas), **tareas** (previstas en la planificación · realizadas en ejecución) y **recursos** (planificados · ocupados · disponibles). Cuando una se mueve, las otras dos se mueven con ella — y el margen del proyecto se recalcula al instante.

Business Central cubre la contabilidad, las compras y las ventas — pero no entiende de WBS jerárquico, partes de horas con flujo de aprobación, capacidad cruzada de cartera, comparativa horas vendidas/objetivo/reales, control de tareas previstas vs realizadas, modelos de facturación mixtos (T&M + hito + recurrente) o márgenes vivos por proyecto y por perfil. Tampoco une la propuesta firmada con la dedicación real y la facturación en una misma cuenta de explotación.

dvproject proyectos añade exactamente esa capa: el ciclo entero desde la oportunidad comercial hasta el cierre del proyecto, sobre la plataforma Microsoft que ya conoces. **Sin migraciones. Sin romper actualizaciones. Sin perder margen por horas, tareas o recursos mal controlados.**

Áreas funcionales cubiertas

01	CRM, pipeline comercial y oportunidades	12 funciones
02	Oferta, estimación y propuesta (horas vendidas + objetivo en paralelo)	15 funciones
03	Adjudicación, contratación y arranque del proyecto	11 funciones
04	Planificación de tareas, capacidad y recursos	14 funciones
05	Ejecución, dedicación y triángulo de control (ventas · objetivo · reales)	17 funciones
06	Imputación de gastos, compras y subcontratación	12 funciones
07	Hitos, entregables y gestión documental	12 funciones
08	Facturación, anticipos y modelos mixtos (T&M, hito, recurrente)	14 funciones
09	Tesorería, multimoneda y multi-empresa	14 funciones
10	Análisis, reporting técnico-económico y Power BI	13 funciones

— Funcionalidad no disponible en BC estándar

✓ Disponible en BC + dvproject proyectos

El pipeline comercial vive en el ERP, no en un CRM paralelo desconectado de la entrega. Cuando una oportunidad cierra, el equipo de proyecto entra a una propuesta que ya conoce — sin reteclear cuentas, contactos ni alcance.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Pipeline de oportunidades con estados configurables	—	✓
Probabilidad ponderada y forecast a corto y medio plazo	—	✓
Maestro de cuentas y contactos vinculado a oportunidad y a proyecto	parcial	✓
Origen de la oportunidad codificado para análisis ROI por canal	—	✓
Vinculación oportunidad → oferta → proyecto (trazabilidad extremo a extremo)	—	✓
Licitaciones y RFP con registro de competencia	—	✓
Motivos de cierre / no cierre con causas codificadas	—	✓
Adjuntos del expediente comercial (RFP, NDA, documentación técnica)	—	✓
Cuestionarios de cualificación para descartar pronto	—	✓
Notificaciones de hito comercial al responsable	—	✓
Histórico de proyectos previos por cuenta para warm intro	—	✓
Partners y referenciadores con seguimiento de comisiones	—	✓

La propuesta define los dos primeros vértices del triángulo de horas: las que vendes al cliente y las que crees que vas a invertir realmente. La diferencia entre las dos es tu margen objetivo. Aquí queda explícito desde el primer minuto, no en un Excel del director de propuesta.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Estructura jerárquica de tareas WBS (hasta 7 niveles)	—	✓
Estimación por horas y perfiles (senior, junior, director técnico, etc.)	—	✓
Tarifas dobles: coste interno y precio de venta por perfil	—	✓
Horas vendidas al cliente y horas objetivo internas en paralelo	—	✓
Margen objetivo calculado automáticamente (vendidas vs objetivo, € y %)	—	✓
Modelos de facturación: precio cerrado, T&M, hito, recurrente, mixto	—	✓
Plantillas de oferta por tipología (auditoría, due diligence, ingeniería)	—	✓
Generador de propuesta a cliente en RDLC y Word sin retencio	—	✓
Comparativa de hipótesis de propuesta (varios escenarios de horas y precio)	—	✓
Multimoneda nativa desde la oferta (EUR, USD, GBP, CHF, ...)	parcial	✓
Multiidioma de plantillas (oferta y factura en idioma del cliente)	—	✓
Umbral de descuento con regla de aviso (margen mínimo configurable)	—	✓
Importación Excel en 2 formatos predefinidos para arranques rápidos	—	✓
Histórico comparable: horas reales y margen real de proyectos similares cerrados	—	✓
Cálculo automático de % gastos generales y beneficio estimado	—	✓

La oferta se firma. La propuesta se convierte en proyecto en ejecución conservando alcance, estructura, perfiles y precios. Lo que estimaste, ahora se ejecuta — sin reteclear ningún hito ni dato del cliente.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Conversión propuesta → proyecto en ejecución con un clic	—	✓
Copia de proyecto (duplicado completo de estructura)	—	✓
Estados del proyecto: propuesta · ejecución · cerrado	parcial	✓
Plantillas de proyecto por tipología	—	✓
Generador de oferta basada en oferta y objetivo basado en objetivo	—	✓
Renumerar nivel y orden de tareas tras negociación final	—	✓
Contrato firmado anclado al proyecto (PDF, fechas, importe contratado)	—	✓
Anticipos a cuenta cobrados al firmar y descontados al facturar	—	✓
Retenciones de garantía con condiciones contractuales del cliente	—	✓
Hitos comprometidos del contrato vinculados a facturación	—	✓
Equipo del proyecto con roles y dedicación estimada	—	✓

Las horas objetivo de la propuesta se aterrizan en una planificación real: qué tareas, quién las ejecuta, cuándo. La capacidad de recursos cruza con los demás proyectos de la cartera. Aquí queda fijada la base "previsto" frente a la que se medirá la ejecución.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Aterrizaje de horas objetivo en personas, perfiles, tareas y semanas	—	✓
Tareas previstas con fecha objetivo, entregable y % de avance esperado	—	✓
Plan de capacidad de recursos (planificados · ocupados · disponibles) por semana y persona	—	✓
Planificación sobre las propias tareas del proyecto (no en otra herramienta)	—	✓
Microsoft Project — import y export nativo bidireccional	—	✓
dvplanner — herramienta visual para coordinar personas entre proyectos	—	✓
Asignación por persona y perfil con tarifas internas y de venta	—	✓
Capacidad semanal y disponibilidad (vacaciones, formación, baja)	—	✓
Vista de carga del equipo cruzada (qué proyectos compiten por el mismo perfil)	—	✓
Recálculo automático de fechas previstas y de hito ante cambios	—	✓
Plantillas de planificación reutilizables entre proyectos similares	—	✓
Previsión de costes y de facturación por periodo	—	✓
Cambiar recurso asignado entre proyectos con histórico del cambio	—	✓
Dependencias entre tareas con propagación automática del retraso	—	✓

Aquí entran los terceros vértices de las tres dimensiones: **horas reales**, **tareas realizadas**, **ocupación real** — y se comparan con lo vendido y lo planificado en tiempo real. El coste real y el margen están vivos cada día, no a fin de mes.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Comparativa horas vendidas · objetivo · reales por tarea, persona, perfil y proyecto en una sola pantalla	—	✓
Tareas previstas vs realizadas con estado (en curso · terminada · retrasada · no iniciada) y motivo de desviación	—	✓
Ocupación real vs planificada por persona, semana a semana	—	✓
Avance % por tarea validado contra horas consumidas (detector de tareas que se eternizan)	—	✓
Aviso automático de desviación (reales > objetivo o reales > ventas)	—	✓
Recálculo de margen del proyecto en cada parte aprobado	—	✓
Partes de horas diarios o semanales por persona, proyecto, tarea y rol	—	✓
Aprobación de partes en flujo (revisar, aprobar, devolver con comentario)	—	✓
App móvil para imputar horas desde cliente	—	✓
Favoritos y plantillas de imputación rápida	—	✓
Recordatorios de imputación pendiente	—	✓
Dedicación facturable vs no facturable diferenciada	—	✓
Hitos del proyecto con marcaje de cumplimiento y entregable adjunto	—	✓
Diario de proyecto (notas, decisiones, riesgos, cambios de alcance)	—	✓
Diarios de costes (imputación contable analítica por proyecto)	—	✓
Control de cambios de alcance con presupuesto extendido aprobado	—	✓
Tarifas distintas por cliente o proyecto cuando aplica	—	✓

Los gastos del consultor (dietas, kilometraje, hoteles), las compras necesarias para el proyecto (software, licencias específicas) y la subcontratación puntual de especialistas — todo imputado al proyecto y al cliente cuando es reembolsable.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Imputación de gastos del consultor (dietas, km, hoteles) vinculados al proyecto	—	✓
Marca de gasto reembolsable al cliente vs gasto interno	—	✓
App móvil para imputar gastos con foto del ticket	—	✓
Aprobación de gastos en flujo	—	✓
Liquidación de gastos al consultor	parcial	✓
Imputación de costes desde compras (subcontratistas, licencias)	—	✓
Subcontratación puntual de especialistas con clasificación	—	✓
Facturas de proveedor vinculadas a proyecto y a tarea	—	✓
Acuerdos marco con proveedores recurrentes	—	✓
Repercusión de gastos al cliente con margen configurable	—	✓
Compras estándar BC (orden, recepción, factura)	✓	✓
Histórico de compras por proveedor agregado a nivel cartera	—	✓

En proyectos de ingeniería o consultoría, el entregable es el producto. Versiones de informe, planos revisados, presentaciones — todo con trazabilidad de quién aprobó qué y cuándo, vinculado al hito que se factura.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Hitos del proyecto con fecha objetivo y fecha real	—	✓
Entregable adjunto al hito (informe, plano, presentación)	—	✓
Versionado de entregable (v1.0 → v1.1 → v2.0) con histórico	—	✓
Aprobaciones formales (revisor, aprobador, fecha, firma electrónica)	—	✓
Vinculación entregable → hito → factura para auditoría	—	✓
Adjuntos por proyecto y por tarea (planos, informes, contratos)	parcial	✓
Comunicación con cliente (newsletter de avance, hito completado)	—	✓
Integración SharePoint / OneDrive	—	✓
Búsqueda transversal de entregables de proyectos cerrados	—	✓
Permisos por entregable (interno · cliente · público)	—	✓
Plantillas de entregable por tipología	—	✓
Trazabilidad de cambios y aprobaciones para auditoría externa	—	✓

Facturas por hito, T&M, recurrente o mixto generadas desde el propio proyecto, sin retenciones. Al cerrar, el margen real queda anclado al proyecto y entra en la base histórica que valida la siguiente propuesta.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Facturación por hito cumplido (generada desde la marca de hito)	—	✓
Facturación T&M (horas aprobadas x tarifa de venta)	—	✓
Facturación recurrente (mantenimientos, retainers, suscripciones)	—	✓
Renovación automática de contratos recurrentes	—	✓
Revisión IPC anual aplicada automáticamente	—	✓
Facturación mixta (hito + T&M + recurrente en el mismo contrato)	—	✓
Anticipos a cuenta cobrados al firmar y descontados al facturar	—	✓
Retenciones de garantía con liquidación al cierre	—	✓
Pendientes de facturar (control del WIP comercial)	—	✓
Conciliación factura emitida vs partes aprobados	—	✓
Cierre del proyecto con margen real y lecciones aprendidas	—	✓
Histórico de proyectos cerrados como base para benchmarking	—	✓
Cuenta de resultados por proyecto (ingresos · costes · margen)	—	✓
Rentabilidad por cliente, perfil, sector y línea de negocio	—	✓

Los proyectos cruzan fronteras. Una propuesta en euros, una factura en dólares, un cliente en Suiza con holding en Luxemburgo, una filial en Brasil que comparte equipo con la matriz española. El ERP cubre la complejidad sin que el equipo tenga que pensar en ella.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Multimonedas nativas (EUR, USD, GBP, CHF, MXN, BRL, cualquier ISO 4217)	✓	✓
Tipos de cambio configurables (manual, BCE, ajuste mensual o por hito)	✓	✓
Diferencias de cambio calculadas automáticamente al cobrar/pagar	✓	✓
Multiidioma de plantillas (oferta y factura en idioma del cliente)	—	✓
Datos fiscales por país (NIF/VAT/Tax ID, retenciones)	parcial	✓
Multi-empresa Business Central para grupos internacionales	✓	✓
Consolidación financiera multi-empresa a moneda de reporting	✓	✓
Anticipos y retenciones por proyecto y por país	—	✓
Norma 43 con conceptos interbancarios	—	✓
Conciliación bancaria automática	parcial	✓
Previsión de flujos de efectivo filtrable por cliente y proyecto	—	✓
Pagarés (emisión, descuento, vencimiento)	—	✓
Cartera de cobros y pagos con histórico	parcial	✓
Verifactu y SII (cumplimiento normativo fiscal)	parcial	✓

Si las tres dimensiones del control viven en el ERP, el informe se construye solo. Margen vivo, triángulo de horas, cumplimiento de tareas, ocupación real, forecast — todo conectado al modelo nativo de Power BI.

Funcionalidad	BC estándar	BC + dvproject
Dashboard del triángulo de horas por proyecto y cartera (ventas · objetivo · reales con desviación)	—	✓
Cumplimiento de tareas previstas vs realizadas por proyecto y por persona	—	✓
Ocupación de recursos (planificada · real · disponible) cruzada de toda la cartera	—	✓
Situación de proyectos (cartera completa con estado y márgenes)	—	✓
Margen vivo por proyecto mes a mes	—	✓
Forecast de facturación (hito · T&M · recurrente, a 3/6/12 meses)	—	✓
Rentabilidad por cliente (top clientes por margen, no por ingresos)	—	✓
Rentabilidad por sector / línea de negocio	—	✓
Pipeline comercial ponderado con forecast a corto y medio	—	✓
Histórico de proyectos cerrados para benchmarking de propuestas	—	✓
Plantillas Power BI nativas (proyectos, partes, tareas, ocupación, equipo)	—	✓
Cuenta de resultados por línea de negocio	—	✓
Informe técnico-económico mes a mes para consejo	—	✓
Análisis de eficiencia por perfil (horas facturables / horas totales)	—	✓

¿Quieres ver cómo se traduce esto en tu cartera de proyectos?

Te enseñamos en una **reunión de 30 minutos** con tus datos cómo dvproject proyectos 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 ingenierías, consultoras y empresas de proyectos de energía españolas e internacionales — preguntar por sector y volumen.

Tel ventas +34 647 37 39 96 **Tel demos** +34 618 747 238

© 2026 Davisa Informática, S.L. — Microsoft Solutions Partner. Documento técnico-comercial, sujeto a actualización. La marca Microsoft Dynamics 365 Business Central es propiedad de Microsoft Corporation.