



# COMPANY DEVELOPMENT

LUIS HUAPAYA

# Índice

<b>1. Idea de Negocio</b>	<b>4</b>
1.1 Justificación y finalidad:	4
1.2 Objetivos	4
1.3 Características	4
<b>2. Fases del proyecto empresarial</b>	<b>6</b>
2.1 Misión	6
2.2 Visión	6
2.3 Análisis externo:	6
2.4 Análisis interno	6
2.5 Objetivos	6
2.6 Plan de actuación	6
2.6.1. Conseguir ingresos, fidelizar los clientes.	6
2.6.2. Racionar costos y gastos. Gestionar procesos eficientes.	7
2.6.3. Desarrollar de manera integral el talento humano.	7
<b>3. Imagen de la empresa, logotipo</b>	<b>7</b>
<b>4. Macroentorno</b>	<b>8</b>
4.1 Factores políticos:	8
4.2 Factores económicos	8
4.3 Factores socioculturales	8
4.4 Factores tecnológicos	8
4.5 Factores medioambientales	9
4.6 Factores internacionales:	9
<b>5. Microentorno</b>	<b>9</b>
5.1. Competencia	9
5.2 Productos Sustitutivos	10
<b>6. Localización de la empresa</b>	<b>10</b>
<b>7. Demanda Potencial</b>	<b>10</b>
<b>8. Productos o servicios de la empresa</b>	<b>11</b>
8.1 Paquete Básico: Solo Instalación de ERP	11
8.2 Paquete Intermedio: Paquete básico y mantenimiento gratis con restricciones	11
8.3 Paquete Premium: Paquete intermedio y mantenimiento completo	11

<b>9.</b>	<b>Organización interna.....</b>	<b>11</b>
9.1	Desarrollador Senior .....	12
9.2	Desarrollador Junior.....	12
9.3	Asistente administrativo .....	12
<b>10.</b>	<b>Proyección de Ventas .....</b>	<b>12</b>
<b>11.</b>	<b>Análisis D.A.F.O y C.A.M.E .....</b>	<b>13</b>
11.1	Análisis D.A.F.O.....	13
11.2	Análisis C.A.M.E .....	14
<b>12.</b>	<b>Plan de Marketing.....</b>	<b>15</b>
12.1.-	Concepto del Producto o Servicio .....	15
12.2.-	Estrategias de Distribución.....	15
12.3.-	Estrategias de Precio .....	15
12.4.-	Estrategias de Promoción.....	15
12.5.-	Estrategias de Comunicación .....	16
12.6.-	Estrategias de Servicio.....	16
<b>13.</b>	<b>Cálculos económicos .....</b>	<b>16</b>
<b>14.</b>	<b>Imágenes .....</b>	<b>17</b>
14.1	Variedad de Módulos .....	17
14.2	Un ERP a tu medida.....	19
14.3	Interfaz del ERP.....	20

## **1. Idea de Negocio**

Develord es una iniciativa empresarial, que estará dedicada a la prestación de servicios de desarrollo especializado en SAAS (Software as a Service), para empresas pymes.

Se van a realizar en los primeros tres años dos productos para pymes, el primer producto va a ser un software ERP, para plataforma web que se comercializara a pymes en la ciudad de Vigo, que necesiten la gestión de su información y el segundo producto va a ser un software para el control de historias clínicas de centros odontológicos, que se iniciara a desarrollar a partir del segundo año.

### **1.1 Justificación y finalidad:**

Develord comprende que para ser competitivos en un mercado cada vez más globalizado se requiere que las pymes adopten servicios de tecnología, de calidad y a costos razonables. A si como la generación de empleo y mejora de la calidad de vida.

La globalización y la necesidad de crecimiento hacen necesaria la inversión en tecnología para mejorar los niveles de productividad y calidad de las pymes teniendo en cuenta que no poseen muchos recursos para invertir. El software conforma la base de la tecnología que soporta un negocio. Sin embargo, este software requiere contemplar las últimas tendencias, avances y desarrollos. El software actual está pensado para ser comercializado en grandes empresas, con valor de compra y mantenimiento alto, pero hoy en día gracias al software libre, una pyme con poco presupuesto puede adquirir un ERP.

El sector de software está en constante crecimiento e innovación que es impulsado por el cambio global de la tecnología.

Según los especialistas, las aplicaciones SAAS están en crecimiento en ciertos sectores como gestión de riesgos, automatización en la fuerza de ventas, servicios y compras.

Se ve como se consolida la idea de negocio, ya que está se podría aplicar a diferentes áreas como la contable, la de manufactura. Así que se espera que los servicios tengan una ampliación, en nuestro caso, a 2 años, teniendo gran aceptación entre el público.

### **1.2 Objetivos**

- Realizar 27 ventas de licencias del ERP en el primer año.
- Tener la documentación y esquema CMMI (Capability Maturity Model Integration) al segundo año de funcionamiento.
- Generar 6 puestos de trabajo en 3 años.

### **1.3 Características**

El software ERP tendrá el nombre de NASAS y contará con los siguientes módulos.

- **Administración de datos básicos**

Dentro de la gestión de los datos básicos encontramos la administración de productos, categorías de productos, tipo de producto, unidades de medida, oficinas, terceros, tipo de terceros, modo de facturación, plazo de pago, numero de documentos, sedes, impuestos, tipo de impuestos.

- **Administración de almacén**

El manejo que se le dé al aprovisionamiento, almacenamiento y stock dentro de una compañía garantiza la estabilidad y homogeneidad de los procesos por eso contamos con la administración de pedidos de compras, recepción de mercancías, stock, gestión de tarifas, inventarios, gestión de facturas de compra, puntos de ventas, bodegas, movimiento entre bodegas, gestión de rutas de entregas

- **Administración de la producción**

Las funciones de gestión de planta y producción son flexibles y permiten ajustarse a cada estructura empresarial, así como personalizar los datos relevantes para cada una de ellas, como la estructura de planta, planes de producción, ordenes de trabajo, costos de producción, gestión de materias primas, mantenimiento.

- **Administración de ventas**

Se ha diseñado para permitir la máxima agilidad y flexibilidad en la ejecución de procesos determinantes en cualquier proceso comercial como la gestión de tarifas, gestión de descuentos, pedidos de ventas, facturación, comisiones de ventas.

- **Contabilidad**

Este módulo fue diseñado con el objetivo de minimizar la introducción manual de datos por parte de los usuarios se tiene el plan único de cuentas, presupuestos, impuestos, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, gestión bancaria, balance, gestión de activos esta área funciona como un recolector y procesador de datos de los demás módulos que al estar estas integradas permite hacerlo de una forma más rápida y eficiente.

- **Administración de notificaciones**

Este módulo permite la administración de las notificaciones, así como la realización de procesos de escalamiento, entre los diferentes roles de la organización

## **2. Fases del proyecto empresarial**

### **2.1 Misión**

Crear una empresa que ayude a mejorar la productividad de las pymes de Vigo, con la creación de un software ERP, que permita la mejora de sus procesos, ofreciéndoles un buen servicio de personal altamente capacitado.

### **2.2 Visión**

Posicionarnos como el proveedor número uno de software para las pymes de Vigo en el año 2027, maximizando el potencial de nuestros empleados, clientes y socios.

### **2.3 Análisis externo:**

Hemos evaluado que la competencia, los clientes y como se desempeña con ellos. También hay La posibilidad de poder buscar en sus propias páginas webs o redes sociales, o en sus propias oficinas los precios o tarifas que ofrecen.

### **2.4 Análisis interno**

Hemos analizado de que es un mercado muy favorable para comenzar nuestro negocio y nos llevará poco tiempo formar parte de ello.

### **2.5 Objetivos**

- Consolidar la empresa como una alternativa para acercar la tecnología a las pymes.
- Construir los procesos basados en calidad y según las normas del CMMI Ayudar en el crecimiento de la economía y productividad española.
- Ser económicamente viables y rentables.

### **2.6 Plan de actuación**

#### **2.6.1. Conseguir ingresos, fidelizar los clientes.**

- a. Conseguir reconocimiento
- b. Generar cultura de uso tecnológico en las pymes.
- c. Crear un grupo para la atención de los clientes, por diferentes canales de comunicación.
- d. Desarrollar una fuerza comercial para la captura de clientes.
- e. Realizar estrategias para maximizar el uso de tecnología por las pymes y en especial el uso de nuestros productos.

**2.6.2. Racionar costos y gastos. Gestionar procesos eficientes.**

- a. Consolidar la integración y automatización de los procesos.
- b. Asegurar el flujo y suministro de información entre los procesos y para la organización.
- c. Crear un proceso de facturación.
- d. Identificar los procedimientos y sus impactos económicos.
- e. Realizar los procesos basados en la norma.

**2.6.3. Desarrollar de manera integral el talento humano.**

- a. Crear un clima organización donde el sentido de pertenecía a la empresa sea el centro de los empleados.
- b. Promover el respeto en todas las direcciones y niveles de la organización.
- c. Crear programas para que todos conozcan el software ofrecido y sean capaces de ayudar en la innovación y mejoramiento de este.
- d. Crear planes para realizar capacitaciones en las áreas específicas de cada empleado

**3. Imagen de la empresa, logotipo**

El nombre de la empresa será “Develord” que es la combinación de 2 palabras en inglés “Deve” de Developer que significa desarrollador y lord que en este caso se traduce como “dios”.

Con este nombre queremos representar que somos desarrolladores expertos y capacitados para gestionar correctamente una empresa.

**Nombre:**



**Acrónimo:**



**Logotipo:**



**Imagotipo:**



**Marca:**



#### **4. Macroentorno**

##### **4.1 Factores políticos:**

La nueva disposición de las autoridades de subir el costo de la luz nos afecta directamente nuestra empresa, porque incrementarán nuestros gastos y más porque es uno de los elementos que más utilizamos para poder desempeñarnos ya que tenemos los servidores prendidos 24/7.

##### **4.2 Factores económicos**

Debido a la pandemia, la mayoría de las cosas han subido e incluso las pymes a las que nos dirigimos, retardan un poco su cambio a un ERP porque por más que sea una mejora importante en su negocio también será un gasto importante.

##### **4.3 Factores socioculturales**

Actualmente en nuestra localidad, muchas empresas son dependiente de un ERP, eso nos hace ver que estamos en un mercado muy bueno, por lo que junto a las nuevas propuestas de servicio que estamos incorporando en el mercado, vamos a tener muchas probabilidades de éxito.

##### **4.4 Factores tecnológicos**

El avance tecnológico y la pandemia ha hecho que se desarrolle de una manera abismal el sector tecnológico, por eso que ahora el teletrabajo nos permitirá estar cada vez más cerca de nuestros clientes y poder atender sus necesidades sin necesidad de movernos de la oficina, con los equipos modernos que tenemos nos permiten atender de manera simultánea a varios clientes a la vez.



#### **4.5 Factores medioambientales**

Develord es una empresa comprometida con el medio ambiente que incentiva a sus trabajadores para movilizarse 2 días por semana en bicicleta y si no es posible que esos días teletrabaje.

#### **4.6 Factores internacionales:**

El futuro siempre será una incertidumbre, pero se espera que el COVID sea un problema resuelto en los próximos 2 años, pero actualmente ese no es el único problema sino la guerra que está teniendo Rusia con Ucrania que hasta el momento no sabemos las consecuencias que no traerá en nuestro desarrollo empresarial.

### **5. Microentorno**

#### **5.1. Competencia**

##### **5.1.1. Competidores indirectos**

- Amazon EC2  
Proveedores de servicios en la internet, tienen muchos tipos de negocios online, pueden ver atractivo el negocio e incursionar en él.
- Google  
Proveen servicios parecidos, les falta dar soluciones más personalizadas para la legislación colombiana, pueden ver atractivo el negocio e incursionar en el
- Microsoft  
Provee servicios de hojas de cálculos, productos para productividad empresarial, no adaptados para pymes. Pueden ver atractivo el negocio e incursionar en el
- Sourceforge Comunidad de código abierto donde se puede conseguir software de gestión para empresa, creados en otros países gratis, puede que las empresas recurran a trabajar con un software de la comunidad libre.

##### **5.1.2. Competidores directos**

Encontramos competencia directa en varias empresas que ya tienen productos en el mercado Edirect SAAS España empresa de desarrollo que ya ha innovado en el mercado por servicio, proveen el software Affinity que es un software administrativo y contable para la web. El arrendamiento de Affinity es de €70.000 + IVA mensual que incluye: Creación de base de datos, 3 usuarios con acceso a la aplicación (usuario transaccional, usuario contador y usuario gerente), Mantenimiento, Actualizaciones, Soporte.

CDI Software empresa que ofrece un sistema contable por modalidad SAAS. Con contabilidad online es un software SAAS para pymes con varios años en el mercado. El arrendamiento de Contabilidad general, cuentas por pagar, cuentas por cobrar y facturación 4000€ mes Primer usuario 3500€ mes Segundo usuario 2550,000/mes Tercer usuario

## 5.2 Productos Sustitutivos

Hoy en día hay muchos ERPS de software libre que son mantenidos por la comunidad y que lo puedes usar de manera gratuita, con la diferencia de que el proceso de instalación y de adaptación a tu empresa tendrías que hacerlo tú.

La otra opción sustituta es adquirir un ERP de software libre, pero que una empresa nos realice el proceso de instalación, adaptación y mantenimiento del ERP.

## 6. Localización de la empresa

- Estará ubicado en la calle Ángel de Lema y Marina, 4 de la localidad de Vigo, de la provincia de Pontevedra del país de España.



## 7. Demanda Potencial

Debido a la situación de estos últimos años, las pymes poco a poco están logrando reponerse económicamente de ese duro golpe que significo cerrar sus negocios por la pandemia, por ellos nosotros estamos ofreciendo precios muy por debajo del mercado, con el objetivo de obtener clientes, lograr su fidelización por el trato que brindamos y la calidad del servicio y así con el tiempo ir aumentando las cuotas.

Por eso consideramos que muchas pymes terminarán eligiéndonos.

## **8. Productos o servicios de la empresa**

La empresa empezará ofreciendo estos servicios

### **8.1 Paquete Básico: Solo Instalación de ERP**

**Descripción:** En este servicio ofrecemos solo la instalación del ERP en el ordenador del cliente que viene con los siguientes módulos:

- Administración de datos básicos
- Administración de almacén
- Administración de la producción
- Administración de ventas
- Contabilidad

**Costo:** 50,00 €

### **8.2 Paquete Intermedio: Paquete básico y mantenimiento gratis con restricciones**

**Descripción:** En este servicio ofrecemos la instalación del ERP en el ordenador del cliente más el mantenimiento que le permite añadir algunos módulos y adaptarlos a la estructura de su empresa.

**Costo:** 100,00 €

### **8.3 Paquete Premium: Paquete intermedio y mantenimiento completo**

**Descripción:** En este servicio ofrecemos la instalación del ERP en el ordenador del cliente más el mantenimiento que le permite añadir todos los módulos disponibles y adaptarlos a la estructura de su empresa.

**Costo:** 150,00 €

## **9. Organización interna**

La estructura de la empresa empezará con 3 personas, que se encargarán de estas determinadas funciones:

### 9.1 Desarrollador Senior

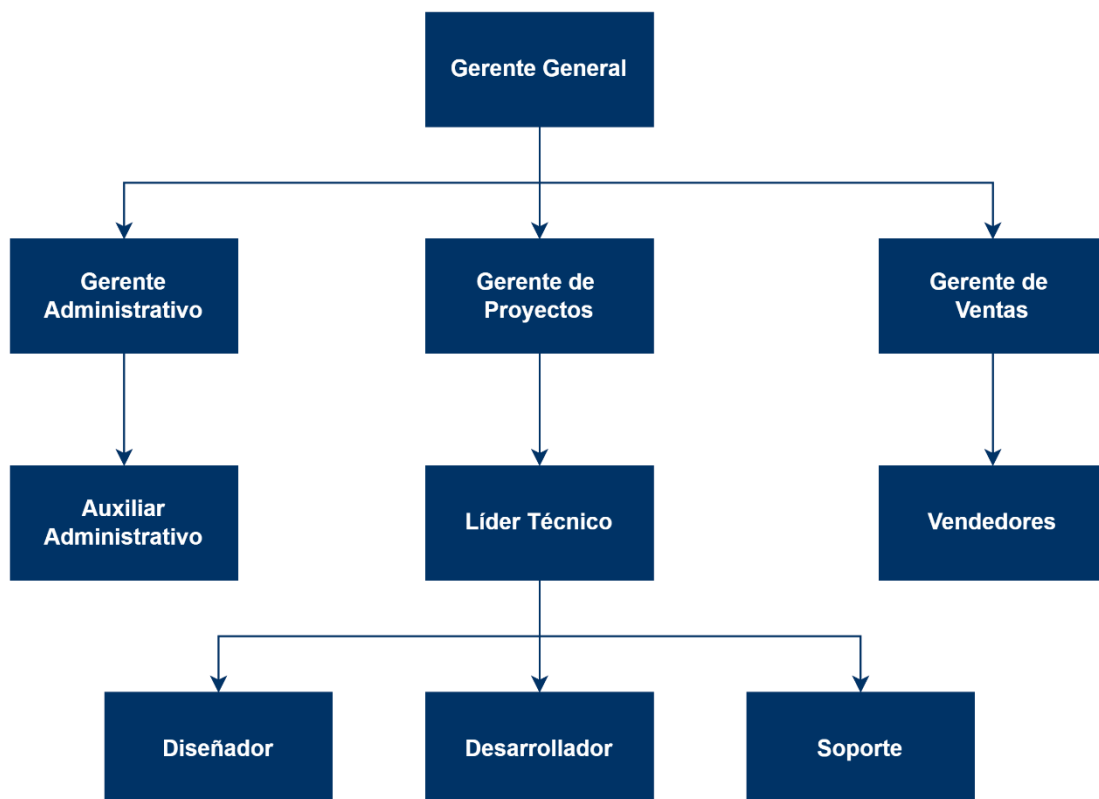
Persona que se capacitara para realizar las tareas de venta del producto, debe desplazarse y tener capacidad de explicar el software, convencer al cliente para cerrar la venta, debe tener un conocimiento de sistemas de información y funcionamiento de las pymes

### 9.2 Desarrollador Junior

Persona que se encarga de dar soporte técnico de primer nivel al aplicativo, crear back up de la información, soportar el área de sistemas de la empresa y pequeños desarrollos.

### 9.3 Asistente administrativo

Persona que se encargara de llevar la contabilidad de la empresa, el manejo de personal



## 10. Proyección de Ventas

Se realizará la proyección de las ventas iniciando en enero de 2023 hasta diciembre de 2024.

El Producto ERP ya debe estar elaborado, será un software realizado a la medida para las pymes, será completamente ambiente web y con arquitectura que permita la comercialización como SAAS

2023			
Mes	Afiliados	Total Afiliados	Ingresos
Enero	1	1	100,00 €
Febrero	1	2	200,00 €
Marzo	1	3	300,00 €
Abril	2	5	500,00 €
Mayo	2	7	700,00 €
Junio	2	9	900,00 €
Julio	3	12	1.200,00 €
Agosto	3	15	1.500,00 €
Septiembre	3	18	1.800,00 €
Octubre	3	21	2.100,00 €
Noviembre	3	24	2.400,00 €
Diciembre	3	27	2.700,00 €
<b>Total</b>	<b>27</b>		<b>14.400,00 €</b>

2024			
Mes	Afiliados	Total Afiliados	Ingresos
Enero	4	4	400,00 €
Febrero	5	9	900,00 €
Marzo	8	17	1.700,00 €
Abril	10	27	2.700,00 €
Mayo	15	42	4.200,00 €
Junio	20	62	6.200,00 €
Julio	25	87	8.700,00 €
Agosto	26	113	11.300,00 €
Septiembre	27	140	14.000,00 €
Octubre	28	168	16.800,00 €
Noviembre	29	197	19.700,00 €
Diciembre	30	227	22.700,00 €
<b>Total</b>	<b>227</b>		<b>109.300,00 €</b>

Como se ve reflejado en el cuadro se estima de tener pocos afiliados el primer año, pero si lograr una mejora el siguiente año.

## 11. Análisis D.A.F.O y C.A.M.E

### 11.1 Análisis D.A.F.O

Análisis externo		Análisis interno	
Amenazas	Oportunidades	Debilidades	Amenazas
Debido a la pandemia todas las empresas saben que necesitan la utilidad de un software en su negocio que puede vender por ellos mientras estén confinados	Costo incrementado de los servicios eléctricos.	Escaso personal	Compromiso con el cliente en brindarle un Servicio A1 y personalizado.
El teletrabajo nos favorece al poder ahorrar recurso que invertiríamos alquilando un espacio	Muchas empresas están cerrando debido a la pandemia, muchos de ellos pudieron ser nuestros clientes.	Pocos recursos económicos y materiales	Precio accesible, incluso promociones para los emprendedores que recién empiezan.
Por la coyuntura las empresas prefieren precios más económicos	Nuestros competidores están ofreciendo muchas posibilidades de pago algo que como pequeña empresa no podemos hacerlo.	Nuevos en el mercado	Mantenimiento ilimitado

## 11.2 Análisis C.A.M.E

Corregir	Afrontar
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Renovar nuestros equipos tecnológicos.</li> <li>• Contratar a una persona especialidad en el área de ventas y marketing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Afrontar el cobro excesivo de los servicios eléctricos.</li> <li>• Los pocos ingresos que se pueden generar por la pandemia.</li> </ul>

Mantener	Explotar
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener el buen servicio que brindamos a nuestros clientes, que son los que sostienen la empresa.</li> <li>• Mantener nuestros precios económicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Al ofrecer servicios más económicos que la competencia, es algo que siempre debemos resaltar, persistiendo con el mensaje de que por ser económico no significa que se pierda la calidad.</li> <li>• Redireccionar nuestra publicidad, que muchas veces no son considerados por las grandes empresas, apoyemos a los pequeños emprendedores que al igual que nosotros nos necesitamos para subsistir ante la competencia.</li> </ul>

## 12. Plan de Marketing

### 12.1.- Concepto del Producto o Servicio

El producto va a ser un software ERP, para plataforma web que se comercializará como servicio a pymes Bogotanas, que necesiten la gestión de su información. El software tendrá módulos para dispositivos móviles aprovechando el gran crecimiento que tienen el sector de internet fijo y móvil, así como el crecimiento de compra de celulares Smartphone y Tablet.

### 12.2.- Estrategias de Distribución

El mercadeo se hará por medio de correo electrónico, redes sociales y publicidad en páginas de internet. Este método es efectivo, tiene bajo costo y permite ingresar a usuarios que ven en el internet una alternativa para suplir las herramientas necesarias para la gestión de sus negocios. Ya se cuenta con una página web, cuenta en Twitter y Facebook, para el mercadeo social.

### 12.3.-Estrategias de Precio

Los precios serán bajos ya que nuestro plan es ayudar a incentivar la implementación de tecnologías en empresas pymes, que no cuentan con capital e infraestructura para poder adquirir productos de software. El servicio se licenciará Por usuario, por demanda, arrendamiento.

### 12.4.- Estrategias de Promoción

Se contratará publicidad con servicios como el tiempo.com (media24digital, 2022), redes sociales (Facebook, Twitter, 2022) y google AdWords (google, 2022).

### 12.5.- Estrategias de Comunicación

Como canal de comunicación tendrá principalmente internet, redes sociales, blog, presentaciones personales del producto, correos electrónicos.

### 12.6.- Estrategias de Servicio

El software tiene que ser apoyado con un servicio de postventa, soporte técnico y tutoriales que permitan ver las características del producto. Los usuarios se podrán comunicar a través de diferentes medios, por lo cual se debe contar como un servicio de recepción de llamadas, proveer canales electrónicos que permitan un acceso rápido y eficiente a las aplicaciones ofrecidas por la empresa como la asistencia vía chat para el soporte técnico.

## 13. Cálculos económicos

Concepto	Inversión inicial	
	Importe	%
<b>Inmovilizado Material</b>	<b>8.500,00</b>	<b>5 %</b>
Edificios y construcciones	0,00	
Instalaciones	500,00	
Maquinaria	0,00	
Utillaje, Herramientas, etc	1000,00	
Mobiliario	0,00	
Elementos de transporte	2000,00	
Equipos informáticos	5000,00	
Otro Inmovilizado Material	0,00	
<b>Inmovilizado Inmaterial</b>	<b>15.000,00</b>	<b>9 %</b>
Aplicaciones Informáticas	15000,00	
Arrendamientos		
Financieros	0,00	
Otro Inmovilizado		
Inmaterial	0,00	
<b>Inmovilizado financiero</b>	<b>0</b>	<b>0 %</b>
Fianza del local	0,00	
<b>Gastos Amortizables</b>	<b>0</b>	<b>0 %</b>
De primer establecimiento	0,00	
De constitución	0,00	
<b>Existencias iniciales</b>	<b>5000,00</b>	<b>3 %</b>
Familia 1	5000,00	
Familia 2	0,00	



Familia 3			
Familia 4		0,00	
Familia 5		0,00	
<b>Gastos estimados 6 primeros meses</b>		145620,00	<b>84 %</b>
<i>Compras</i>	19070	114420,00	
<i>Seguro local</i>	250	1500,00	
<i>Alquiler del local</i>	500	3000,00	
<i>Gastos de personal</i>	3000	18000,00	
<i>Seguridad Social</i>	750	4500,00	
<i>Suministros</i>	200	1200,00	
<i>Publicidad</i>	350	2100,00	
<i>Gestoría</i>	150	900,00	
<i>Devolución préstamo</i>	0	0,00	
<i>Leasing</i>	0	0,00	
<b>Inversión Total</b>		<b>174.120,00</b>	<b>100 %</b>

#### Detalle de las compras:

Cantidad	Equipo	Descripción	Valor
1	Teléfono	Teléfono inalámbrico	100
3	Computadores	Computador de escritorio con procesador Intel core i5, 4 GB de memoria, Disco duro de 500 Gb, pantalla de 19 pulgadas.	4.800
1	Servidor	Servidor con 2 xeon de 8 núcleos, 32 Gb de memoria RAM, Disco Duro de 2 Tera Bits	11.000
1	Router inalámbrico	Router inalámbrico para conexión a internet	120
3	Escritorios	Escritorios para puestos de trabajo	1.200
1	Impresora Laser	Impresora para los documentos	300
1	Papelería	Esferos, Papel, Grapadora, perforadora, carpetas, archivador	1.000
1	Modem	Modem para conexión a internet	100
3	Sillas	Sillas para los puestos de trabajo	450

## 14. Imágenes

### 14.1 Variedad de Módulos





## 14.3 Interfaz del ERP

**Gestión documental** Bienvenido, Suarez

Dashboard Home Tablas auxiliares Plantillas de tabla Plantilla

Cientes ▼

Proyectos ▼

Tablas auxiliares ▼

Plantillas de tabla ▼

Nueva plantilla

Lista de plantillas

Gravedades ▼

Probabilidades ▼

Ejemplos objetivos ▼

Plantillas de tablas » Detalle de plantilla de tabla

Datos de plantilla de tabla

Guardar ✖ Borrar ↩ Volver

Nombre

9 - Riesgos personales

Guardar ✖ Borrar ↩ Volver

Secciones de la plantilla de tabla

+ Añadir sección

**Riesgos personales**

+ Añadir riesgo

**Jubilación**

Existe	Asegurado	Gestión del riesgo	Gravedad	Probabilidad	GRE
SI	SI	REDUCIR/ASEGURAR	3	2	5

**Accidentes individuales**

Existe	Asegurado	Gestión del riesgo	Gravedad	Probabilidad	GRE
SI	SI	REDUCIR/ASEGURAR	2	2	4

**Accidentes colectivos**

## 14.4 Controla tu ERP desde casa tan solo necesita conexión a internet.

Business Management Software +

helded.com

Contactos Ventas Gastos Equipo Productos Proyectos Bancos Contabilidad **Analítica**

Dashboard Equipo Proyectos +

2020 + Añadir al board

**Resumen ventas**  
Mostrar 12 meses

49.001,88€

Objetivo 100.00€  
MoM (+8901.9%)  
May 2020 (+84%)

Jun Jul Ago Sep Oct Nov Dic Ene Feb Mar Abr May

**Tarjetas por etapa**  
Todos los proyectos + + +

Por hacer 25 73.53% Progreso 3 8.92% Finalizado 6 17.65%

**Resumen gastos**  
Mostrar 12 meses

2.421,20€

Presupuesto 1.308.33€  
MoM (+85.1%)

Jun Jul Ago Sep Oct Nov Dic Ene Feb Mar Abr May

**Oportunidades por estado**  
Todos: Año actual

Abierto 3 100% Ganado 0 0% Perdido 0 0%

**BBVA**  
Nunca se ha sincronizado

Fecha	Referencia	Importe	Saldo
02/04/2020	F200007	+38.608,60€	225.893,72€
16/03/2020	F-5200071	+362,68€	197.085,12€
24/03/2020	F-5200070	+223,79€	196.742,14€
26/03/2020	Nómina AN	-2.900,00€	201.540,61€
28/03/2020	Nómina Mensual AS	-2.000,00€	199.540,61€
28/03/2020	Nómina Mensual GG	-1.500,00€	198.040,61€
28/03/2020	Nómina Mensual CA	-1.600,00€	196.440,61€
28/03/2020	F-5200069	+50,74€	196.501,35€

**Proyectos**  
8 Proyectos

Construcción Ob...  
Proyecto en bla...  
Hace 16 horas

Feedback de cli...  
Feedback de cli...  
Hace 5 días

**Deals pipeline**  
Chartname | Current year

Lead in	Contacted	Fitting	Proposal	Closing
256	128	64	40	8
€10240000	€5120000	€2560000	€1280000	€640000

LOST €000000/128 WON €000000/8 PIPELINE €000000/240

**Ventas**  
Mostrar 12 meses

49.001,88€