

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

Construir y vender el mismo edificio, sin que sean dos empresas distintas.

Cómo **Administradora Encasa** —constructora e inmobiliaria peruana que edifica y comercializa sus propios proyectos— unió la obra y la venta en una sola plataforma, donde el avance del edificio y el estado de cada departamento *se miran en la misma pantalla*.

CLIENTE



SECTOR

Construcción e inmobiliaria

PAÍS

Perú

AÑO

2026

DE UN VISTAZO

El desafío: el que construye es el mismo que vende.

En el mercado peruano es habitual que el constructor sea también quien vende los departamentos.

Administradora Encasa trabaja así: **edifica y comercializa sus propios proyectos**, con una estructura chica donde las mismas personas miran la obra y la venta.

Esa integración es una ventaja competitiva y, al mismo tiempo, el origen del problema. La obra tiene su lógica —partidas, avance, compras, proveedores— y la venta tiene otra —interesados, separaciones, contratos, cuotas—. Cuando cada una vive en su propio archivo, nadie puede responder la pregunta que de verdad importa: si el ritmo de venta alcanza para financiar el ritmo de obra.

Y después del contrato el proyecto no termina: empieza la post-venta, con el residente reportando observaciones que también hay que atender y registrar.

Kembron construyó la **plataforma de Administradora Encasa**: obra, compras, finanzas, comercial y post-venta en un solo ambiente, con un panel para el residente.

LO QUE LA PLATAFORMA REEMPLAZA

- Un archivo para la obra y otro para la venta, sin punto de encuentro.
- Órdenes de compra y de servicio aprobadas por mensaje.
- El estado de cada departamento, llevado en una planilla del vendedor.
- Cuotas de clientes controladas a mano, con vencimientos que se pasan.
- Observaciones de post-venta que llegan por llamada y se pierden.
- El reporte a gerencia, armado a mano antes de cada reunión.

Si construir y vender son el mismo negocio, no pueden ser dos sistemas.

EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

2

Caras del negocio en un solo ambiente: la obra y la comercialización.

5

Etapas del embudo de venta, del interesado al contrato firmado.

1

Panel para el residente: reporta su observación y sigue su estado.

30+

Pantallas entre obra, compras, finanzas, comercial y post-venta.

100 %

De las solicitudes de compra con circuito de aprobación registrado.

\$0

De licencias por usuario. El sistema es un activo de la empresa.

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis lugares donde se rompe una inmobiliaria que además construye.

Aparecen en cualquier empresa chica o mediana que edifica y vende a la vez. Son los seis que cierra la plataforma.

1 La obra y la venta no se hablan

El avance del edificio va por un lado y el estado de las unidades por otro. Nadie puede cruzar el ritmo de cobranza con el ritmo de gasto de obra.

2 La compra se aprueba por mensaje

Una orden aprobada en un chat no deja circuito. Cuando llega la factura, no hay contra qué compararla ni quién la respalde.

3 El embudo de venta vive en la cabeza del vendedor

Sin etapas registradas, un interesado que no volvió a llamar simplemente desaparece — y nadie sabe cuántos se pierden así.

4 Las cuotas se controlan a mano

Cada cliente con su plan de pagos en una planilla. Los vencimientos se descubren tarde y la cobranza se vuelve reactiva.

5 La post-venta no tiene canal

El residente llama, alguien anota, y el reclamo compite con el resto del día. Lo que no se registra no se resuelve ni se mide.

6 Gerencia decide con información preparada

Si alguien arma el reporte antes de la reunión, la decisión llega tarde y filtrada por quien lo armó.

NO ES UN PROBLEMA DE GENTE

Aparecen con equipos chicos y comprometidos. Son problemas de estructura: falta un lugar donde la obra y la venta sean el mismo proyecto.

NO LO CIERRAN DOS HERRAMIENTAS

Un software de obra más un CRM genérico dejan justo el hueco importante: la relación entre lo que se gasta y lo que se cobra.

LOS SEIS SALEN DEL MISMO PROYECTO

Un proyecto bien cargado alimenta la obra, la venta, la cobranza y la post-venta. Una captura, seis puntos cerrados.

LA SOLUCIÓN

Un proyecto, dos caras, una sola base de datos.

El edificio es una obra con partidas y avance, y a la vez un inventario de unidades con clientes y cuotas. En la plataforma son el mismo proyecto.

OFICINA TÉCNICA · CONSOLA

Presupuesto y avance por partida

Partidas con presupuesto y ejecutado, avance físico cargado desde obra y adicionales aprobados. El desvío se lee mientras la partida sigue abierta.

LOGÍSTICA Y ADMINISTRACIÓN · CONSOLA

Un circuito de compras con firma

Solicitud, cotización, orden de compra o de servicio, aprobación según el monto y recepción. La factura del proveedor se concilia contra la orden.

COMERCIAL · CONSOLA

El embudo completo, del interesado al contrato

Interesados con su origen, seguimiento con próxima acción, visitas, separaciones y contratos. Cada unidad con su estado y su cliente.

GERENCIA Y RESIDENTES · CONSOLA Y PORTAL

El proyecto de un vistazo, y la post-venta con canal

Cobranza por proyecto, cuotas vencidas y créditos por desembolsar. Y un panel donde el residente reporta su observación y sigue el estado de su atención.

ADEMÁS — LO QUE SOSTIENE TODO POR DEBAJO

Proveedores con historial, facturas imputadas al proyecto, documentos del expediente y configuración de partidas, etapas del embudo y montos de aprobación desde la consola. Los reportes gerenciales salen de los mismos registros que genera la operación: nadie los prepara antes de la reunión.

UNA SOLA BASE DE DATOS, EN LA PRÁCTICA

El dato se captura una vez

Lo que se registra en la operación alimenta todo lo demás. Nadie vuelve a escribirlo en una planilla aparte.

Nadie concilia nada

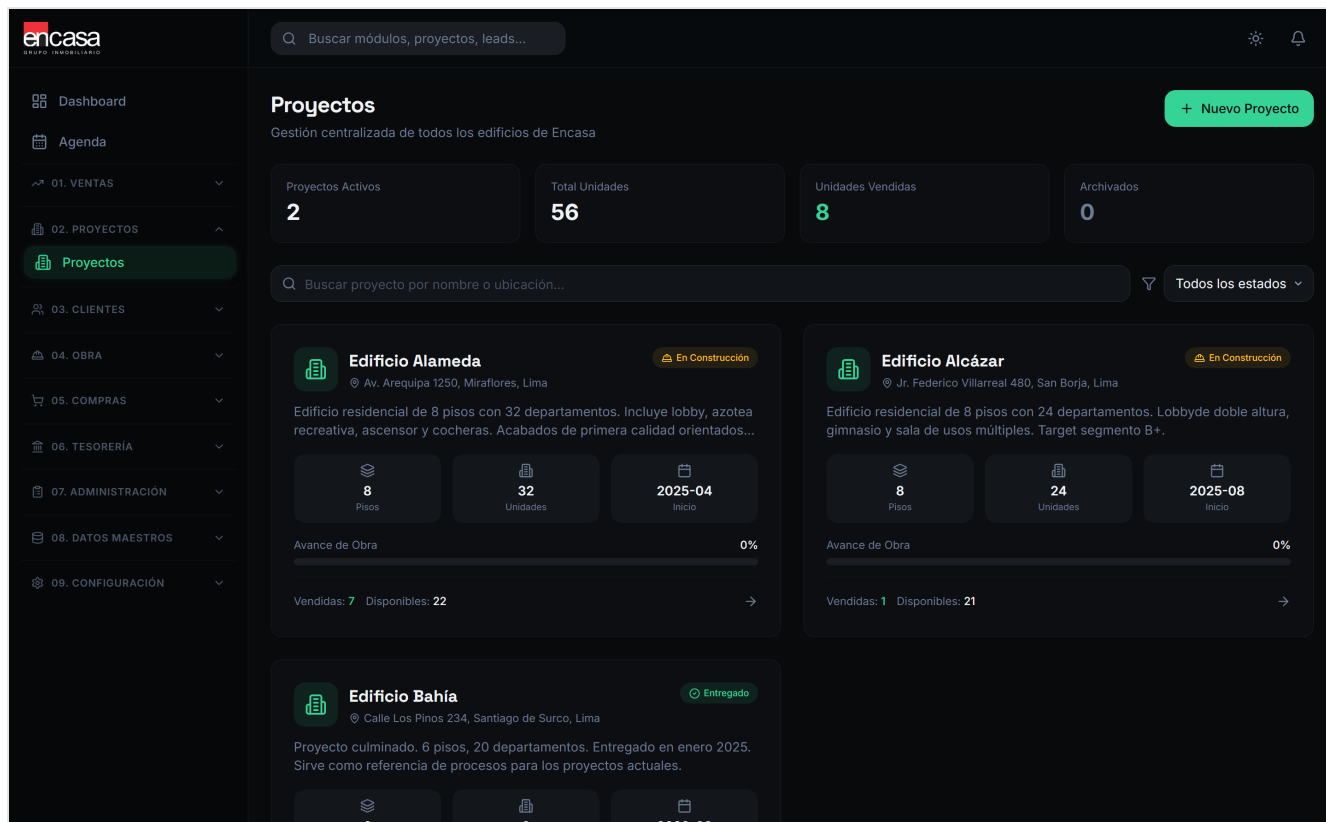
No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

Lo que se agrega después hereda usuarios, permisos, auditoría y reportes. Sumar no significa empezar de nuevo.

RECORRIDO · EL PROYECTO

La obra y la venta del mismo edificio, en una pantalla.



Proyectos. Cada edificio con su avance de obra y su colocación comercial, en la misma fila. Datos de demostración.

Avance de obra y avance de venta, juntos

La pregunta que importa —si lo que se cobra alcanza para lo que se gasta— se responde mirando una sola pantalla.

El inventario de unidades es un dato, no una planilla

Disponible, separada o vendida, con su cliente. El estado lo mueve la operación comercial, no una actualización manual.

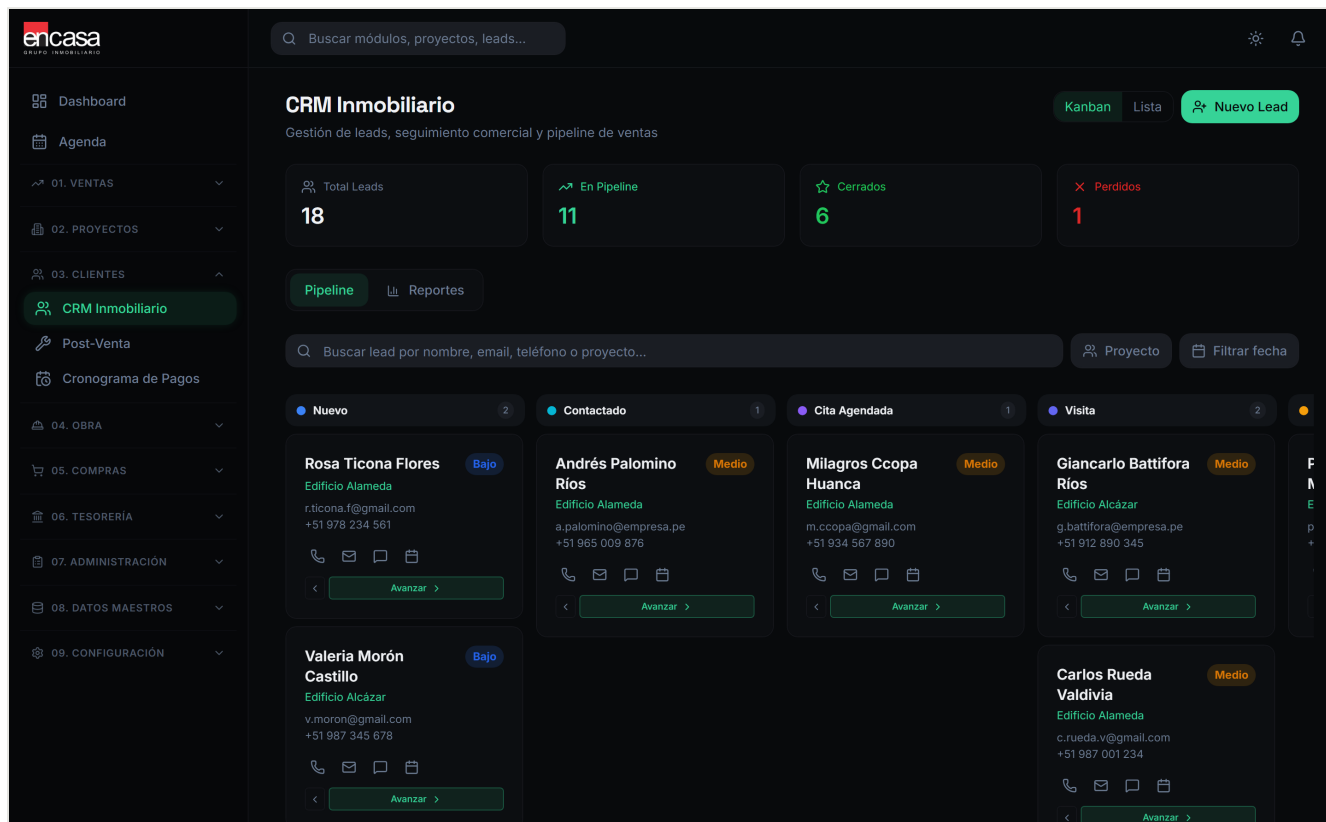
La cobranza avisa antes

Cuotas al día, cuotas vencidas y créditos por desembolsar. La mora aparece cuando todavía se puede gestionar.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: los proyectos, las unidades, los clientes y los importes que aparecen son inventados.

RECORRIDO · COMERCIAL

El embudo de venta con etapas, no con memoria.



CRM de ventas. El embudo con sus etapas y el origen de cada interesado. Datos de demostración.

Ningún interesado se pierde en silencio

Cada uno entra con su origen y avanza por etapas con una próxima acción agendada. Lo que se cae, se ve — y se puede recuperar.

El origen se mide

Campaña digital, referido, cartel o feria. Saber de dónde vienen los que compran es lo que permite decidir dónde invertir.

La post-venta también es el proyecto

La observación del residente entra por su panel, se asigna y se sigue. Deja de competir con el resto del día de alguien.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: los proyectos, las unidades, los clientes y los importes que aparecen son inventados.

ANTES Y DESPUÉS

Qué cambia, en concreto, el día que el sistema entra.

PROCESO	ADMINISTRADO A MANO	CON LA PLATAFORMA
Saber cómo va un proyecto	Un archivo de obra y otro de ventas, sin punto de contacto.	Avance de obra y estado de las unidades en la misma ficha.
Aprobar una compra	Un mensaje que después nadie encuentra.	Circuito con solicitud, cotización, aprobación por monto y recepción.
Seguir a un interesado	La memoria del vendedor y una libreta.	Etapas del embudo con próxima acción agendada y origen registrado.
Controlar las cuotas	Una planilla por cliente y vencimientos que se pasan.	Cobranza por proyecto, con vencidas y créditos por desembolsar a la vista.
Atender al residente	Una llamada que alguien anota en un papel.	Panel del residente: reporta, se asigna y sigue el estado.
Preparar la reunión de gerencia	Alguien arma el reporte la noche anterior.	El reporte sale de los mismos registros de la operación.

CONSOLA Y API

Next.js · React · TypeScript estricto

COMERCIAL

Embudo configurable, inventario de unidades y plan de cuotas por cliente

POST-VENTA

Panel del residente con reporte, asignación y seguimiento

BASE DE DATOS

PostgreSQL, con migraciones versionadas y base reconstruible desde cero

COMPRAS

Órdenes de compra y de servicio con aprobación por monto

ENTREGA

Código fuente completo y propiedad intelectual a nombre del cliente

KEMBRON · DESARROLLO DE SOFTWARE A MEDIDA

Sistemas que se entregan, no que se alquilan.

Construimos software a medida para empresas que ya tienen una operación funcionando y necesitan que deje de sostenerse con Excel, WhatsApp y memoria. El código fuente y la propiedad intelectual quedan a nombre de su empresa, sobre tecnología estándar, sin licencias por usuario y sin dependencia del proveedor.

100 %

Del código y la propiedad intelectual,
para su empresa

\$0

De licencias por usuario, por proyecto o
por unidad

1

Base de datos, siempre descargable,
siempre suya