

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

Cuatro proyectos, ciento veinte unidades y un solo tablero para toda la desarrolladora.

Cómo **Grupo Estrada** —desarrolladora inmobiliaria costarricense— dejó de repartir el estado de sus proyectos entre planillas, carpetas y correos, y pasó a una plataforma donde la obra, la venta y el expediente de cada unidad *viven juntos*.

CLIENTE

Grupo Estrada

SECTOR

Desarrollo inmobiliario

PAÍS

Costa Rica

AÑO

2026

DE UN VISTAZO

El desafío: cada unidad es un expediente, y eran ciento veinte.

Grupo Estrada **desarrolla y comercializa proyectos residenciales**: torres, condominios y plazas, con obra en marcha y venta en paralelo. Una estructura chica moviendo un inventario grande.

El problema de una desarrolladora no es un problema de volumen de datos: es de dispersión. Cada unidad tiene un estado comercial, un cliente, un plan de pagos y un expediente de documentos. Cada proyecto tiene un avance de obra, un presupuesto y una lista de trámites con vencimiento —permisos municipales, carpetas para el banco, aprobaciones— que no perdonan el olvido.

Cuando todo eso vive en planillas, carpetas compartidas y correos, la pregunta más simple —«¿cómo va el proyecto?»— exige que alguien dedique media mañana a armar la respuesta.

Kembron construyó la **plataforma de gestión de Grupo Estrada**: proyectos, inventario de unidades, clientes, expedientes, financiero, contabilidad y calendario de trámites en un solo ambiente.

LO QUE LA PLATAFORMA REEMPLAZA

- El estado de las unidades, llevado en una planilla del vendedor.
- Expedientes repartidos entre carpetas compartidas y correos.
- Trámites con vencimiento recordados por una persona.
- El avance de obra informado de palabra en la reunión.
- El flujo del trimestre rehecho a mano cada vez.
- La pregunta «¿cómo va el proyecto?» respondida en media mañana.

Una desarrolladora no vende metros:
vende expedientes que tienen que estar completos.

EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

4

Proyectos conviviendo, con avance de obra y de venta en el mismo tablero.

120

Unidades con estado comercial, cliente y expediente propio.

8

Módulos: proyectos, unidades, clientes, financiero, contable, documentos, trámites y calendario.

1

Panel donde la pregunta «cómo va todo» ya está respondida.

100 %

De los trámites con fecha de vencimiento y alerta anticipada.

\$0

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

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis lugares donde una desarrolladora pierde tiempo y oportunidades.

Aparecen en cualquier desarrolladora que crece más rápido que su administración. Son los seis que cierra la plataforma.

1 El inventario vive en una planilla

El estado de cada unidad —disponible, reservada, vendida— depende de que alguien actualice un archivo. Dos vendedores pueden ofrecer la misma unidad el mismo día.

2 El expediente se arma cuando lo piden

Contrato, plano, aprobación del banco, permisos. Están, pero repartidos. Juntarlos para una escritura o una auditoría es un trabajo de horas.

3 Los trámites dependen de la memoria

Un permiso municipal vencido o una carpeta bancaria entregada tarde frenan un proyecto entero. No hay margen para que se olviden.

4 La obra y la venta no se cruzan

El avance del edificio va por un lado y la cobranza por otro. Nadie ve si el ritmo de venta financia el ritmo de construcción.

5 Los reportes se preparan

Si la dirección necesita que alguien arme la información antes de mirarla, la decisión llega tarde y filtrada.

6 Nada queda registrado como historia

Quién reservó, cuándo se cayó una venta, por qué se atrasó un trámite. Sin historia, los mismos errores se repiten proyecto tras proyecto.

NO ES UN PROBLEMA DE GENTE

Aparecen con equipos chicos y ordenados. Son problemas de estructura: falta un lugar donde el proyecto, la unidad y el expediente sean el mismo registro.

NO LO CIERRA UN CRM GENÉRICO

Un CRM de estantería no conoce inventarios de unidades, expedientes ni trámites con vencimiento. Sirve para el contacto, no para el negocio.

LOS SEIS SALEN DEL MISMO REGISTRO

Una unidad bien cargada alimenta el inventario, el expediente, la cobranza y el panel de dirección. Una captura, seis puntos cerrados.

LA SOLUCIÓN

El proyecto, la unidad y el expediente, como un solo registro.

Todo cuelga del proyecto: sus unidades, sus clientes, sus documentos y sus trámites. Lo que se actualiza en un lugar se ve en todos.

DIRECCIÓN · CONSOLA

El estado de la empresa en una pantalla

Los cuatro proyectos con su avance de obra, su colocación y sus trámites vencidos. La pregunta «cómo va todo» ya está respondida cuando se abre el sistema.

COMERCIAL · CONSOLA

El inventario de unidades como fuente única

Cada unidad con su tipo, su superficie, su precio de lista y su estado. Reservar o vender cambia el estado para todos, al instante.

ADMINISTRACIÓN · CONSOLA

El expediente completo, siempre armado

Contrato, plano, aprobaciones y permisos adjuntos a la unidad y al proyecto. Cuando alguien pide el expediente, ya está.

FINANZAS Y TRÁMITES · CONSOLA

Los vencimientos dejan de depender de la memoria

Financiero y contabilidad sobre los mismos proyectos, y un calendario de trámites con alerta anticipada por permiso, carpeta y aprobación.

ADEMÁS — LO QUE SOSTIENE TODO POR DEBAJO

Equipo con roles y permisos, tareas asignables con vencimiento, y configuración de tipos de unidad, estados y listas de precios desde la consola. Cada movimiento queda registrado con su autor y su fecha, de manera que el historial del proyecto sobrevive a los cambios de equipo.

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

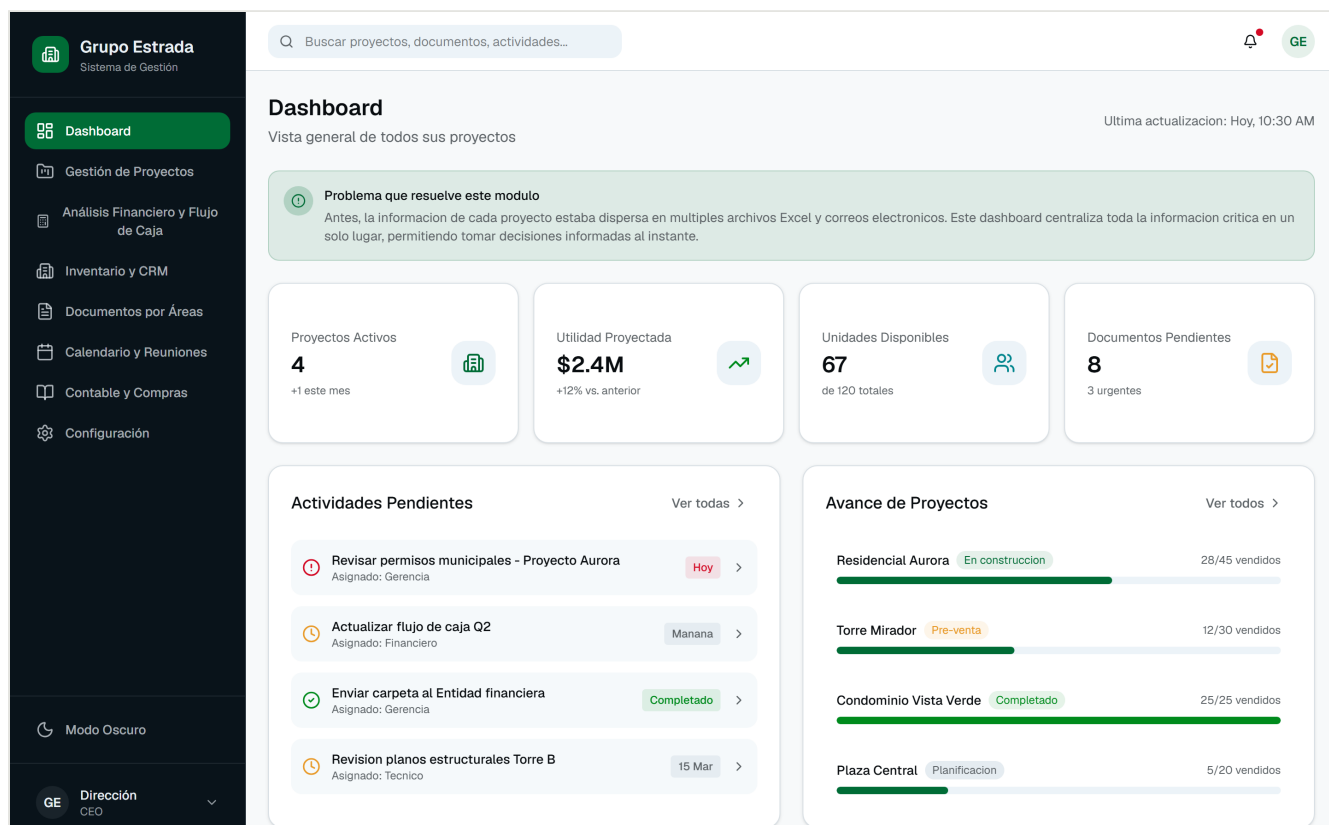
No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

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

RECORRIDO · PANEL

Los cuatro proyectos y lo que está por vencer.



Panel de la desarrolladora. Proyectos activos, utilidad proyectada, unidades disponibles y documentos pendientes; abajo, las actividades del equipo y el avance de cada proyecto. Datos de demostración.

Obra y venta, en la misma fila

Cada proyecto muestra cuántas unidades tiene, cuántas colocó y cómo va la construcción. El desbalance entre una cosa y la otra salta a la vista.

Los trámites tienen dueño y fecha

Un permiso municipal por vencer o una carpeta bancaria pendiente aparecen como tarea con responsable, no como preocupación de alguien.

Nadie prepara el panel

Sale de los mismos registros que genera la operación. Está actualizado a la hora en que se abre, no a la de la última reunión.

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

RECORRIDO · UNIDADES

Cada unidad con su estado, su cliente y su expediente.

Grupo Estrada
Sistema de Gestión

Dashboard
Gestión de Proyectos
Análisis Financiero y Flujo de Caja
Inventario y CRM
Documentos por Áreas
Calendario y Reuniones
Contable y Compras
Configuración

Modo Oscuro

GE Dirección CEO

Buscar proyectos, documentos, actividades...

Inventario y CRM de Ventas
Nueva Unidad

Ficha de unidades, estados en tiempo real y gestión de clientes

Problema que resuelve este módulo
El control de inventario se manejaba en un Excel compartido donde era difícil saber qué unidades estaban realmente disponibles. Ahora existe una única fuente de verdad con el estado actualizado de cada unidad, incluyendo datos del cliente, prima aportada y saldo pendiente.

Disponibles: 3
Reservados: 2
Vendidos: 1
Valor Vendido: USD 162 300

Inventario de Unidades
Buscar unidad o cliente... Filtrar

Unidad	Estado	Detalles	Precio
A-101	Disponible	Residencial Aurora 2 hab / 2 baños Parqueo \$16,800 Amenaje: \$5,500 78 m² hab + 7 m² balcón Bodega \$4,800	\$1,706/m² USD 172 100
A-102	Reservado	Residencial Aurora 3 hab / 2 baños Parqueo \$16,800 Amenaje: \$7,500 108 m² hab + 12 m² balcón Bodega \$4,800	\$1,625/m² USD 226 100 Cliente 0114 Prima: USD 22 610 Saldo: USD 203 490
A-103	Vendido	Residencial Aurora 2 hab / 2 baños Parqueo \$16,800 Amenaje: \$5,500 78 m² hab + 7 m² balcón Sin bodega	\$1,647/m² USD 162 300 Cliente 0207 Prima: USD 48 690 Saldo: USD 113 610

Inventario y seguimiento comercial. El estado de cada unidad y el seguimiento de los interesados, sobre el mismo proyecto. Datos de demostración.

Una sola fuente de verdad

El estado de una unidad no está en la planilla de un vendedor: está en el sistema. Dos personas no pueden ofrecer lo mismo por error.

El expediente cuelga de la unidad

Contrato, aprobación del banco, plano y permisos del proyecto. Se ve qué falta antes de que alguien lo pida.

El precio de lista es un dato, no un recuerdo

Cada unidad con su precio vigente y su historial. Las listas se actualizan desde la consola, sin rehacer la planilla.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema 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 qué unidades quedan	Preguntarle al vendedor y revisar una planilla.	Inventario en vivo, con estado y precio de lista por unidad.
Armar el expediente de una venta	Buscar documentos en carpetas y correos.	El expediente cuelga de la unidad y muestra qué falta.
Un permiso por vencer	Se recuerda, o no.	Tarea con responsable, fecha y alerta anticipada.
Cruzar obra y venta	Dos archivos que nadie compara.	Avance de obra y colocación en la misma fila del panel.
Preparar la reunión	Alguien arma el informe la noche anterior.	El panel ya está armado cuando se abre el sistema.
Reconstruir qué pasó	La memoria de quien estaba en ese momento.	Historial con autor y fecha en cada movimiento.

CONSOLA Y API

Next.js · React · TypeScript estricto

COMERCIAL

Inventario de unidades con estados, listas de precios y reservas

GESTIÓN

Tareas asignables, calendario de trámites y reportes por proyecto

BASE DE DATOS

PostgreSQL, con migraciones versionadas y base reconstruible desde cero

DOCUMENTAL

Expediente por unidad y por proyecto, con control de vencimientos

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