

CASO DE ÉXITO · SOFTWARE A MEDIDA

El profesional arma el pedido. Su cliente lo paga. La factura sale sola.

Cómo **ObraClick** —comercialización de materiales de construcción a través de una red de profesionales, en Argentina— convirtió el presupuesto por mensajería en un pedido con enlace de pago, factura electrónica y comisión *liquidada sin planilla*.

CLIENTE



SECTOR

Comercio de materiales de
construcción

PAÍS

Argentina

AÑO

2026

DE UN VISTAZO

El desafío: el que elige el material no es el que lo paga.

ObraClick vende **materiales de construcción a través de una red de profesionales** —constructores, arquitectos, instaladores— que arman el pedido para la obra de su propio cliente y cobran una comisión por hacerlo.

Ese modelo tiene una particularidad que rompe cualquier tienda en línea estándar: quien elige los productos no es quien paga. El profesional sabe qué hace falta; el dueño de la obra pone la plata. Resuelto a mano, eso es un presupuesto armado en un mensaje, un ida y vuelta para confirmar, una transferencia sin comprobante y una comisión que alguien anota en una planilla.

Y detrás está lo fiscal: cada venta necesita su comprobante autorizado, con el tratamiento impositivo correcto, emitido en el momento y no al final del mes.

Kembron construyó la **plataforma de ObraClick**: catálogo con proveedores, pedido armado por el profesional, enlace de pago para el cliente final, facturación electrónica y liquidación de comisiones.

Si el que elige no es el que paga,
el checkout no puede ser de una sola persona.

EL CRITERIO QUE ORDENÓ EL PROYECTO

LO QUE LA PLATAFORMA REEMPLAZA

- Presupuestos armados y mandados por mensajería.
- Confirmaciones de pago por captura de pantalla.
- Comisiones de cada profesional anotadas en una planilla.
- Comprobantes cargados a mano en el sitio del organismo fiscal.
- Precios de proveedor actualizados producto por producto.
- El estado del pedido, respondido por teléfono.

3

Roles sobre una sola base: profesional, cliente final y operación.

1

Enlace de pago que el profesional comparte y el cliente abona.

1

Clic para emitir el comprobante autorizado por el organismo fiscal.

35+

Pantallas entre panel de operación, portal del profesional y tienda.

100 %

De las comisiones calculadas sobre pedidos efectivamente pagados.

\$0

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

EL PROBLEMA DEL RUBRO

Seis lugares donde se cae una venta de materiales por intermediario.

Aparecen en cualquier comercialización que depende de un profesional que recomienda y de un cliente que paga. Son los seis que cierra la plataforma.

1 El presupuesto vive en un mensaje

Armado a mano, mandado por mensajería y sin forma de saber si el cliente lo miró. Cada cambio de cantidad reinicia la conversación.

2 El pago depende de una captura

Una transferencia confirmada por foto no es una acreditación. Se prepara mercadería sobre una promesa, y a veces se prepara de más.

3 La comisión se anota aparte

Cuántos pedidos trajo cada profesional y cuánto le corresponde termina en una planilla que alguien mantiene — y que todos discuten.

4 El comprobante se emite dos veces

Una en el sistema de ventas y otra en el sitio del organismo fiscal. Doble trabajo y doble oportunidad de error.

5 Los precios de proveedor envejecen

Actualizar producto por producto es inviable. Se vende con precios viejos y el margen aparece recién en la conciliación.

6 Nadie sabe dónde está el pedido

El profesional pregunta, alguien revisa, y la respuesta llega por teléfono. El seguimiento consume más tiempo que la venta.

NO ES UN PROBLEMA DE GENTE

Aparecen con equipos comerciales excelentes. Son problemas de estructura: falta un circuito donde armar, pagar y facturar sean el mismo acto.

NO LO CIERRA UNA TIENDA EN LÍNEA

Una plataforma estándar asume que quien arma el carrito es quien paga. Ese supuesto no se cumple en este negocio.

LOS SEIS SALEN DEL MISMO PEDIDO

Un pedido bien armado alimenta el cobro, la factura, el aviso al proveedor y la comisión. Una captura, seis puntos cerrados.

LA SOLUCIÓN

Un checkout partido en dos: uno arma, el otro paga.

El profesional arma el pedido con precios finales y comparte un enlace. Su cliente lo abre, paga, y ahí se dispara todo lo demás.

PROFESIONAL · PORTAL PROPIO

Armar el pedido con la obra adentro

Catálogo con especificaciones y plazos por proveedor, pedidos asociados a una obra, comisión visible al armar y capacitaciones de producto.

CLIENTE FINAL · ENLACE DE PAGO

Pagar sin registrarse ni negociar

Ve el detalle y el precio final —nunca los costos ni la comisión—, elige medio de pago y abona. El pedido queda confirmado en el momento.

OPERACIÓN · CONSOLA

Un tablero de pedidos con estados reales

Armado, enlace enviado, pagado, preparado, despachado y facturado. Lo que está trabado se ve, y se ve de quién depende.

ADMINISTRACIÓN · CONSOLA

Factura y comisión, automáticas

Comprobante electrónico autorizado al confirmarse el pago, reporte por proveedor y liquidación de comisiones sobre pedidos efectivamente cobrados.

ADEMÁS — LO QUE SOSTIENE TODO POR DEBAJO

Importación masiva del catálogo con actualización de precios por proveedor, especificaciones configurables por producto, mensajería a la red de profesionales y configuración fiscal por tipo de comprobante y condición impositiva. Cambiar una regla comercial es una pantalla de configuración, no una versión nueva del sistema.

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

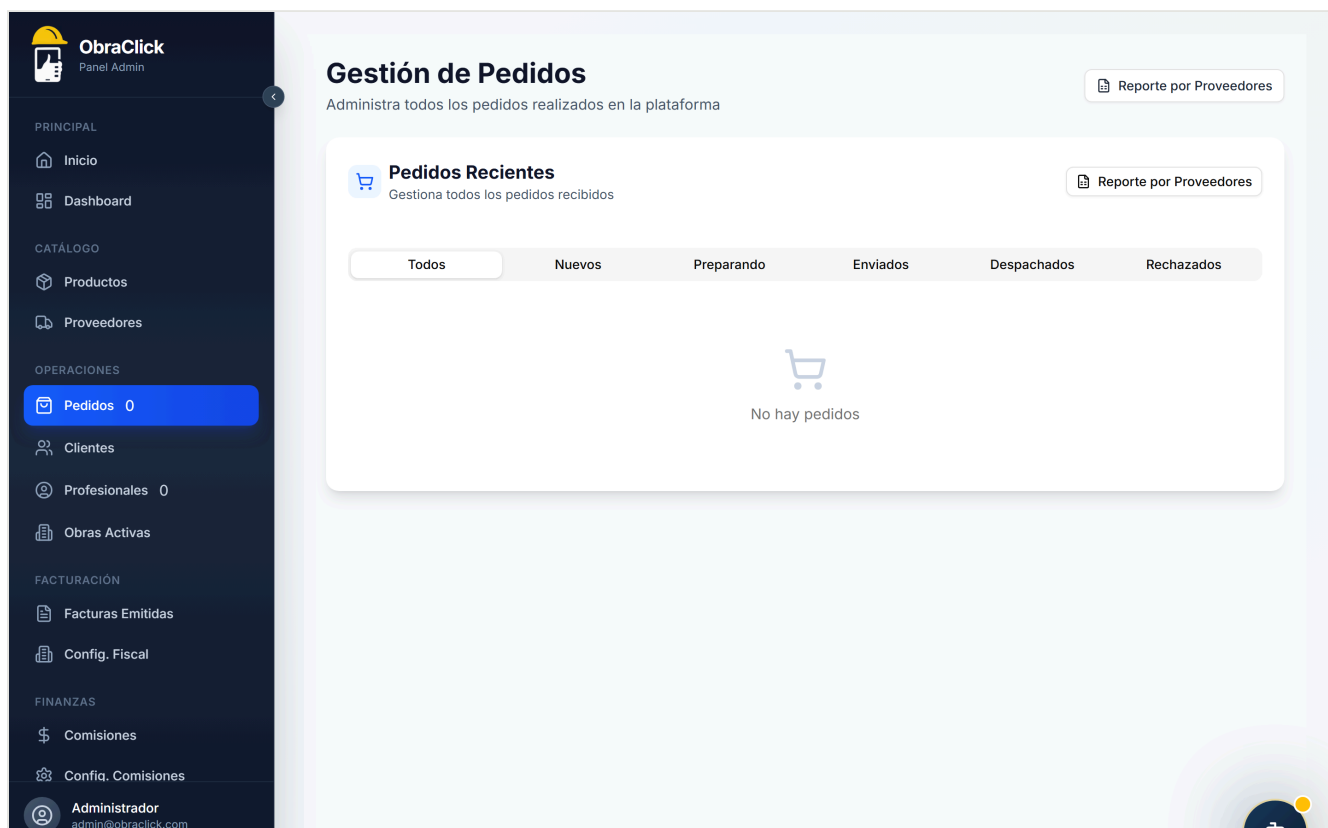
No hay un archivo de un área contra el de otra. Si dos personas ven números distintos, el problema es el dato, no el archivo.

Crece por módulos

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

RECORRIDO · PEDIDOS

Todos los pedidos del mes con su pago y su comisión.



Pedidos. El tablero de operación: cada pedido con su profesional, su cliente final y su estado de pago. Datos de demostración.

El estado de pago manda

Un pedido con enlace enviado y sin pagar no entra a preparación. Deja de prepararse mercadería sobre una promesa.

El circuito es visible

Armado, pagado, preparado, despachado, facturado. Cuando el profesional pregunta dónde está su pedido, la respuesta ya está en pantalla.

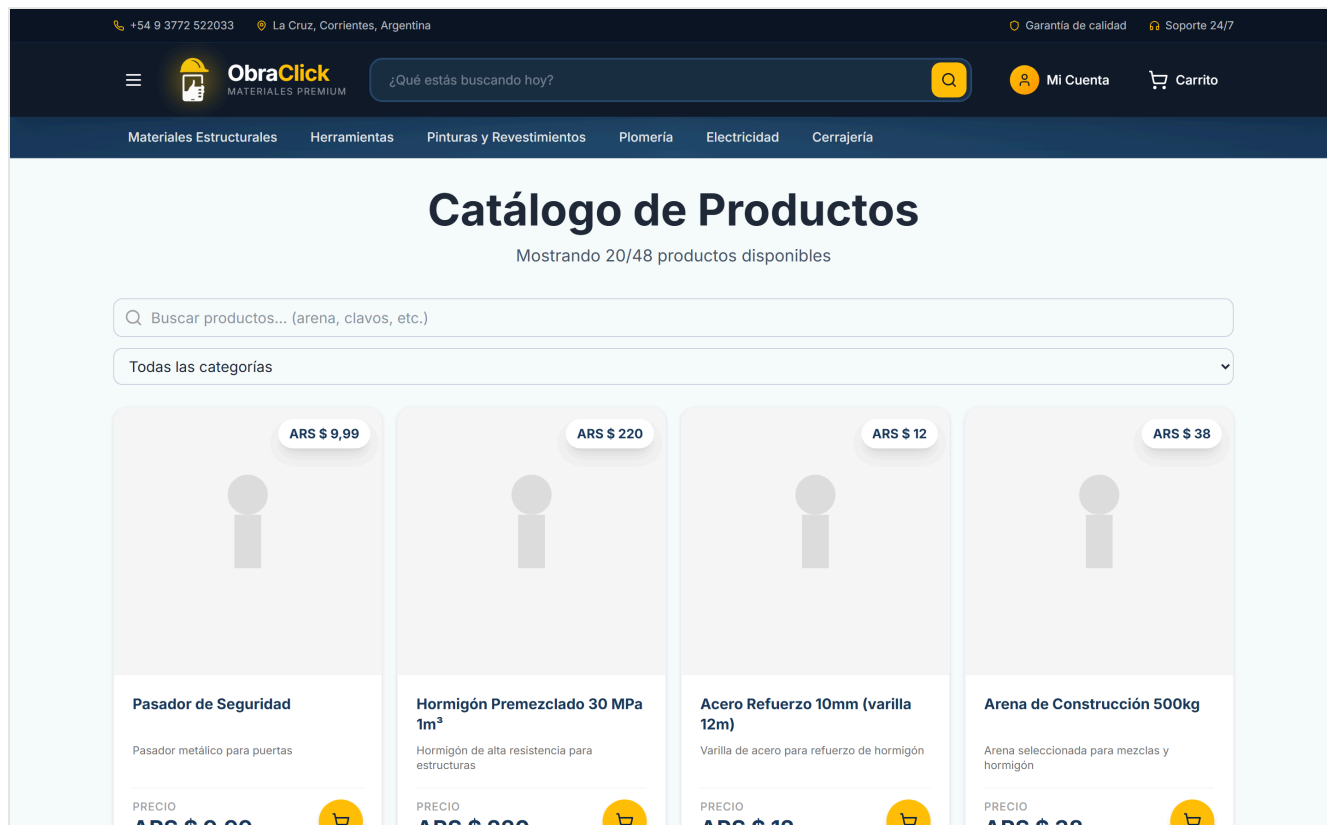
La comisión no se anota: se calcula

Sobre pedidos efectivamente cobrados y con el porcentaje configurado. Liquidar deja de ser una conversación.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: los profesionales y los clientes aparecen numerados, y los productos y los importes son inventados.

RECORRIDO · EL PROFESIONAL

Armar, compartir y cobrar sin salir del sistema.



El catálogo. Lo que el profesional recorre para armar el pedido de la obra de su cliente, con especificaciones y plazos por proveedor. Datos de demostración.

El cliente ve lo que tiene que ver

Detalle del pedido y precio final. Nunca el costo de proveedor ni la comisión del profesional: esa separación está en el diseño, no en la confianza.

El pedido se asocia a una obra

El profesional trabaja por obra, no por transacción suelta. El historial le sirve para repetir pedidos y para ordenar su propio trabajo.

Al pagarse, todo se dispara solo

Factura emitida, proveedor avisado y comisión registrada. El profesional no hace ningún trámite después de compartir el enlace.

Las capturas de este documento se tomaron del sistema en funcionamiento sobre un **juego de datos de demostración**: los profesionales y los clientes aparecen numerados, y los productos y los importes son inventados.

ANTES Y DESPUÉS

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

PROCESO	ADMINISTRADO A MANO	CON LA PLATAFORMA
Armar un pedido	Una lista escrita en un mensaje, con precios a confirmar.	Catálogo con precios y plazos por proveedor, asociado a una obra.
Cobrarle al cliente final	Transferencia confirmada por captura de pantalla.	Enlace de pago con acreditación real, y el pedido confirmado solo.
Emitir el comprobante	Cargarlo otra vez en el sitio del organismo fiscal.	Sale autorizado al confirmarse el pago, con el tratamiento correcto.
Liquidar comisiones	Una planilla que alguien mantiene y todos discuten.	Calculadas sobre pedidos cobrados, con el porcentaje configurado.
Actualizar precios	Producto por producto, cuando se puede.	Importación masiva por proveedor, con historial de cambios.
Saber dónde está un pedido	Preguntar por teléfono y esperar.	Estado visible en el portal del profesional y en la consola.

CONSOLA Y API

Next.js · React · TypeScript estricto

PAGOS

Pasarela local con tarjeta en cuotas, transferencia y billetera digital

CATÁLOGO

Importación masiva por proveedor y especificaciones configurables

BASE DE DATOS

PostgreSQL gestionado, con migraciones versionadas

FISCAL

Facturación electrónica autorizada, con condición impositiva por cliente

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 pedido o
por profesional

1

Base de datos, siempre descargable,
siempre suya