

CRM de Parks dentro de la Suite

Análisis, alcance y arquitectura para desarrollar la plataforma comercial con el equipo de TI: qué se puede construir, con quién, en cuánto tiempo y qué se necesita de cada área.

FECHA

10 de septiembre de 2026

ALCANCE DE REFERENCIA

Seis áreas, 19 etapas

ESTADO

Documento para decisión

RESUMEN

El CRM puede estar listo el 18 de diciembre

3

SEMANAS A LA PRIMERA
ENTREGA: 2 DE OCTUBRE

14

SEMANAS AL CIERRE: 18 DE
DICIEMBRE

2

PERSONAS
DESARROLLANDO CON
CLAUDE CODE

19

ETAPAS EN SEIS ÁREAS

LA FECHA SE SOSTIENE SI LAS DECISIONES LLEGAN EN SU FECHA

1. Capacidad, antes del 21 de septiembre. Segunda persona desarrollando con Claude Code y licencias para ambos. **2. Definiciones.** Legal antes del 18 de septiembre, Comercial antes del 2 de octubre, Cuentas por Cobrar antes del 23 de octubre. **3. Oracle, antes del 30 de octubre.** Ruta de red y cuenta para el servidor de la Suite. Si algo no llega, esa pieza se entrega apagada y el cierre no se mueve.

La primera entrega ataca lo que hoy más duele según Legal: renovaciones con semáforo, expediente documental del cliente e inventario de naves con estatus comercial.

Qué se revisó y qué ya existe

DOCUMENTACIÓN DEL PROVEEDOR

Alcance ParksConnect V1	7 páginas: lo que la plataforma debe hacer por área
Presentación del flujo	26 láminas, 19 etapas de lead a cobro
Discovery de Legal	Respondido el 26 de mayo de 2026
Discovery Comercial	17 preguntas sin respuesta
Discovery de CxC	15 preguntas sin respuesta

El alcance del proveedor se usa solo como lista de lo que la plataforma debe cubrir.

LO QUE TI YA TIENE CONSTRUIDO

- **La Suite:** 73 modelos de datos, 21 módulos de servidor y unas 36 mil líneas de código en uso, en tres ambientes con respaldo diario.
- **El sitio público:** 46 naves con superficie y mínimo divisible, alta y aprobación de brokers, prospectos con origen y registro de descargas de fichas.
- **Mecanismos reutilizables:** permisos en el servidor, aprobación por puesto, avisos con corrida diaria, firma por enlace, PDF y lectura de Oracle.
- **Lo que no existe:** ningún objeto de CRM. Nave, RenovacionContrato y Cotizacion suenan a CRM y son otra cosa.

Seis áreas, del prospecto al cobro

Comercial • 01-07

Del prospecto a la firma

Captación, asignación, calificación, espacios y tour, seguimiento, cotización y carta de intención, aprobación y comisiones.

Marketing • 08-09

Campañas y fichas

Campañas ligadas a los prospectos que generan y fichas técnicas generadas desde el inventario.

Comité • 10-11

Autorización por umbral

Se abre cuando la operación supera el umbral; votación con motivos y bitácora de cada decisión.

Legal • 12-14

Expediente, versiones y firma

Expediente completo antes de abrir el caso, plazos de 45, 60 y 90 días, versiones del contrato y cierre.

Cuentas por Cobrar • 15-17

Activación y cobranza

Condiciones visibles desde el primer día, cartera, incrementos anuales, incidencias y ajustes.

Dirección General • 18-19

Tablero y decisiones

Ocupación, embudo, renovaciones y cartera en una sola vista; alertas de riesgo y reportes de consejo.

Etapas tomadas de la presentación del proveedor. Los datos de dolor que ahí aparecen (22 prospectos por ejecutivo, 200 contratos por gestor) no los ha confirmado ninguna área.

Qué cubre la primera versión, área por área

ÁREA	ENTRA EN LA VERSIÓN 1	SE APOYA EN
Comercial	Prospecto con origen obligatorio, cola de asignación, calificación que condiciona el avance, oportunidad con etapas, tours, propuesta de renta con cálculo, condiciones especiales con aprobación, Hoja de Acuerdos en PDF, brokers, oportunidades perdidas y reactivación	Sitio público, aprobación por puesto, PDF
Marketing	Campañas ligadas a prospectos, medición por canal, envío de fichas técnicas	Registro de fichas del sitio
Comité	Disparo por umbral, expediente para quien vota, votación con motivos, escalamiento	Voto en paralelo de Cambios
Legal	Validación de expediente completo, asignación de abogado, semáforo de plazos, checklist documental, versiones del contrato, alertas de renovación y de vencidos sin renovar	Checklist con vigencias de Proveedores
Cuentas por Cobrar	Condiciones al cierre, pagos leídos de Oracle, incidencias y ajustes, avisos de incremento anual, depósito en garantía	Espejo de ingresos de Oracle
Dirección General	Tablero ejecutivo, alertas de riesgo con reglas escritas, reportes de consejo, decisiones de Comité pendientes	Vistas de reportes

Se reusan mecanismos, no datos

YA EXISTE Y SE REUSA

- **Permisos evaluados en el servidor** por módulo y submódulo.
- **Aprobación por puesto**, no por persona: un cambio de titular no toca código.
- **Avisos escalonados** con corrida diaria que no se duplica.
- **Firma por enlace** con vigencia, trazo e IP, y generación de PDF.
- **Checklist documental con caducidad** y avisos previos.
- **Lectura de Oracle** con espejo local: el conector está escrito.
- **Catálogo de naves, brokers y prospectos** del sitio público.

HAY QUE CONSTRUIRLO

- **Todo el modelo comercial:** entre 30 y 40 modelos nuevos sobre los 73 actuales.
- **Bitácora de auditoría:** el nombre existe en el catálogo de permisos, sin nada detrás.
- **Permisos por registro:** que cada ejecutivo vea solo lo suyo y el director lo de su equipo.
- **Documentos genéricos:** hoy hay cinco versiones y ninguna sirve tal cual.
- **Plazos en días desde un evento**, para Legal; el reloj actual mide minutos de tickets.
- **Pruebas automatizadas:** hoy no hay ninguna en el repositorio.

Lo que no entra en la primera versión

Inteligencia artificial

Puntaje de prospectos, enriquecimiento con noticias o LinkedIn y copiloto de dirección. Nadie ha definido qué debe hacer, y enriquecer con fuentes externas saca información de la red. Se usan reglas escritas que dicen por qué recomiendan algo.

Lectura automática de documentos

Actas, poderes, INE y constancias. Un error de lectura en un poder o una garantía cuesta más que la captura.

Escritura hacia Oracle y conciliación bancaria

La facturación y la contabilidad se quedan en Oracle. La cuenta disponible es de solo lectura y no hay acceso bancario.

Firma electrónica del contrato

Legal firma en papel por indicación de Dirección General. Solo la Hoja de Acuerdos podría firmarse por enlace, si Dirección lo autoriza.

Correo masivo, WhatsApp y aplicación móvil

El envío masivo es un producto aparte que depende de la reputación del dominio. La versión 1 es web y se diseña para usarse desde el teléfono.

Brokers dentro del CRM y pago de comisiones

Los brokers siguen en su portal del sitio. El sistema calcula la comisión, una persona la autoriza y el pago se hace fuera.

Sin licencias; el número real de usuarios no está contado

ROL	QUÉ SE SABE
Comercial	Director Comercial y ejecutivos. NÚMERO PENDIENTE
Marketing	Un responsable, según las láminas del proveedor
Comité	Integrantes y regla de votación SIN DEFINIR
Legal	Modifican director, subdirector, CEO y Catalina; abogados en lectura CONFIRMADO
Cuentas por Cobrar	Responsable y ejecutivos NÚMERO PENDIENTE
Dirección y otros	Dirección General; Facturación y administradores de parque reciben avisos
Brokers	Cientos, con cuenta en el portal del sitio; no entran al CRM

Sin tope por usuario

La Suite no cobra ni limita cuentas y ya da de alta a cada colaborador activo con correo. Las 80 licencias del proveedor no salen de un conteo de Parks.

Cuatro ajustes antes de abrir a 80 personas

Límite de peticiones y bloqueo por intentos calculados por usuario y no por red, paginar todas las listas y sacar la generación de PDF del proceso que atiende a todos.

Oracle es la integración que puede detener el proyecto

HERRAMIENTA	DIRECCIÓN	ESTADO Y LO QUE FALTA	ESTADO
Oracle EBS	Oracle → Suite, lectura	Conector escrito; en el servidor está apagado. Falta ruta de red, cliente Oracle y una vista con fecha de vencimiento y clave de cliente	■ BLOQUEA CXC
Sitio público	Sitio → Suite	Prospectos, brokers, fichas e inventario técnico por consulta periódica; lo mantiene la misma TI	VIABLE
Microsoft 365	Identidad → Suite	Inicio de sesión con verificación en dos pasos; depende del administrador del inquilino. Alternativa: aplicación autenticadora	DEPENDE
Correo Office 365	Suite → usuarios	Ya envía los avisos; falta dejar visible cada correo que falla	OPERA
Power BI	Suite → Power BI	Vistas de solo lectura; falta saber de qué fuente leen hoy los tableros	POR CONFIRMAR
Monday y Excel	Carga única	Importador existente con modo de simulación; falta contar los registros activos	VIABLE
Call Center	Por definir	Ninguna fuente dice qué sistema es; entra como un origen de captura	SIN DATOS

Lo que cada área tiene que definir

Comercial · antes del 2 oct

- Etapas del ciclo de venta y datos obligatorios en cada una
- Canales de origen y criterios de calificación
- Número de ejecutivos y cómo se reparten
- Fórmula de la renta y motivos de pérdida
- Quién mantiene el estatus de cada nave

Legal · antes del 18 sep

- Excel de renovaciones con los contratos vigentes
- Vigencia aceptada por tipo de documento
- Días naturales o hábiles en los plazos de 45, 60 y 90
- Quiénes firman y quién lee cada expediente

CxC · antes del 23 oct

- Datos del contrato para la primera factura
- Proceso de cobranza y prioridad de cartera
- Incremento anual: factor y quién autoriza
- Depósito en garantía, notas de crédito, ajustes
- Contratos activos y personas que los gestionan

Dirección · 16 oct y 6 nov

- Umbral e integrantes del Comité, votación y empate (16 oct)
- Esquemas de comisión, escritos y firmados (6 nov)
- Firma de la Hoja de Acuerdos: papel o enlace (16 oct)
- Indicadores del tablero ejecutivo (6 nov)
- Si el grupo exige un formato o sistema de reporte (16 oct)

Ninguna fase se construye sobre etapas o reglas supuestas. Si una definición no llega en su fecha, la pieza se entrega configurable y apagada, y se enciende cuando llegue: la fecha de cierre no se mueve.

Qué puede fallar y cómo se contiene

LIMITANTE	CÓMO SE CONTIENE	TIPO
Todo depende de una persona	Segunda persona con Claude Code desde la fase 0, revisión cruzada del código y documentación al cerrar cada módulo	■ BLOQUEA
Levantamientos sin responder	Patrocinador de Dirección y fecha límite para contestar antes de cada fase	■ BLOQUEA
El CRM le quita tiempo a la Suite	Dirección decide qué se congela de la Suite mientras dura el proyecto	DECISIÓN
Sin bitácora, sin permisos por registro, sin segundo factor	Se construyen en la fase 0, antes de cargar el primer expediente de un cliente	FASE 0
Sin pruebas automatizadas	Obligatorias en todo cálculo de dinero y plazos; ninguna fase se entrega sin ellas	FASE 0
Datos personales de clientes	Aviso de privacidad, finalidades y plazos de conservación para INE, actas y estados financieros	REQUISITO
Legal trabaja en papel	El CRM registra el expediente y el contrato firmado; no cambia la regla de firma física	ADOPCIÓN
Código en una cuenta personal	Mover el repositorio a una cuenta de Parks antes de arrancar; costo cero	INMEDIATO

Del 14 de septiembre al 18 de diciembre

0 • Cimientos

14–18 sep · el 16 es día de descanso

1 sem

1 • Primera entrega

21 sep – 2 oct

2 sem

2 • Comercial y Marketing

5 – 30 oct · persona A

4 semanas

3 • Cotización, Comité y Legal

5 – 30 oct · persona B, en paralelo

4 semanas

4 • Cuentas por Cobrar

2 – 20 nov

3 semanas

5 • Comisiones y tableros

16 nov – 4 dic

3 semanas

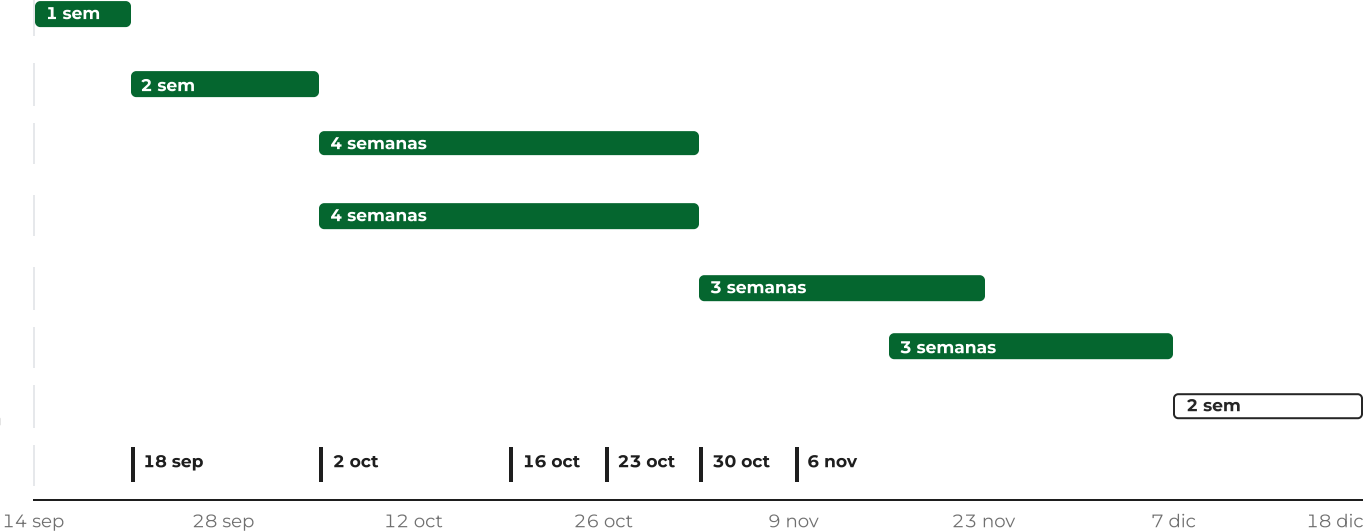
Cierre

7 – 18 dic · operación acompañada

2 sem

Fechas límite

decisiones de las áreas



Es el extremo rápido del rango estimado para dos personas con Claude Code (10 a 16 semanas): lo permite construir Comercial y Legal en paralelo y que las decisiones lleguen en su fecha. Incluye pruebas automatizadas y revisión cruzada del código. El 16 de noviembre también es día de descanso.

La primera entrega llega el 2 de octubre

Renovaciones con semáforo

Avisos a 12, 6, 3 y 1 meses.
Sustituye el Excel que Legal revisa cada 15 días.

Vencidos sin renovar

Detecta los contratos vencidos que se siguen cobrando; Legal confirmó que existen.

Expediente del cliente

Acta, poder, domicilio, INE, constancia fiscal y de cumplimiento, garantía y estados financieros del obligado solidario.

Naves con estatus

Disponible, apartada, en negociación u ocupada, a partir de las 46 naves del sitio y de los contratos.

PARA ARRANCAR HACE FALTA

- El Excel de renovaciones de Legal con los contratos vigentes.
- El portafolio completo, ocupadas incluidas, y un responsable de negocio del estatus de cada nave. TI no debe ser dueña de ese dato.
- Los tipos de instrumento de Legal: arrendamiento, renovación, terminación anticipada y modificatorio. El contrato se diseña completo desde el inicio para no rehacerlo con el portafolio ya cargado.

Para llegar al 2 de octubre, Legal entrega el Excel y confirma los permisos antes del 18 de septiembre.

Dos personas con Claude Code, de septiembre a diciembre

RECURSO	DEDICACIÓN
Coordinador de TI	70% durante todo el proyecto, con Claude Code; el resto de la Suite pasa a mantenimiento
Segunda persona	Tiempo completo, desarrollando con Claude Code. Debe saber leer y revisar lo que la herramienta genera en TypeScript, React y PostgreSQL, no solo pedirlo
Licencias de Claude	Plan Team para las dos personas, en un tipo de asiento que incluya Claude Code
Validación funcional	El punto de contacto de cada área prueba cada entrega; las pruebas automatizadas las escribe el equipo con Claude
Patrocinador en Dirección	Con autoridad sobre Comercial, Legal y Cuentas por Cobrar

INFRAESTRUCTURA

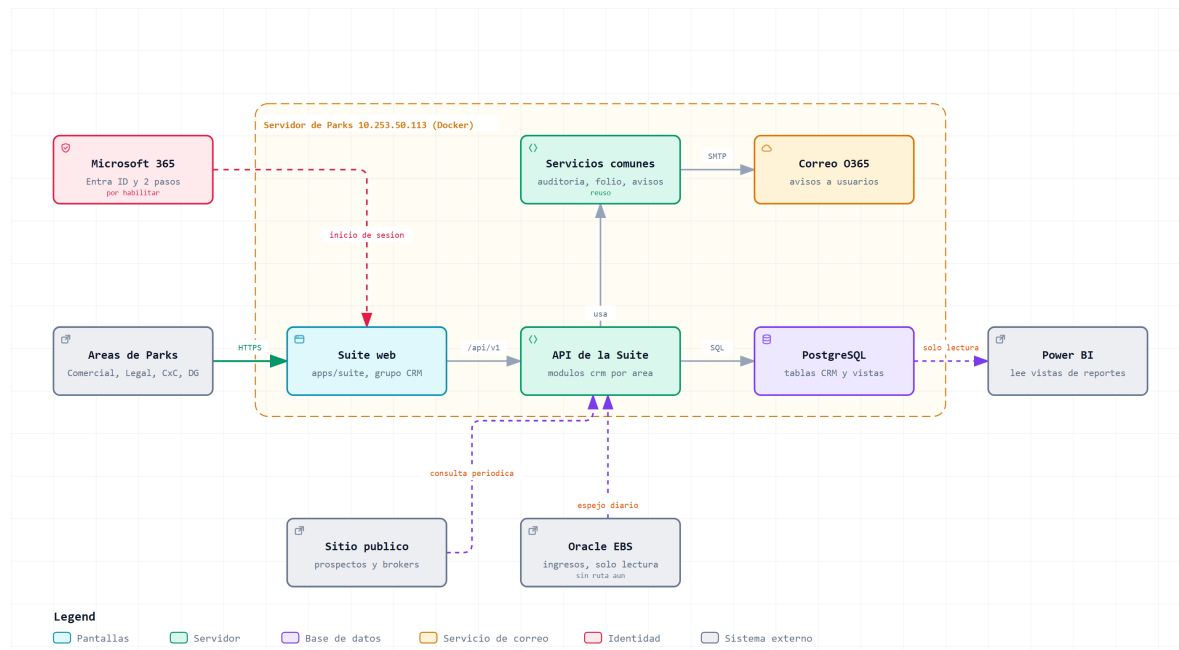
- **Ya existe:** servidor propio con Docker, tres ambientes, respaldo diario de las tres bases y túnel para acceso externo.
- **Falta:** segundo factor de acceso, una restauración completa probada, certificado interno y medir si el servidor aguanta a los usuarios del CRM junto con la Suite.
- **Solo si se piden después:** servicio de correo masivo e inteligencia artificial, que quedan fuera de la versión 1.

Horas que cada área tiene que poner

ÁREA Y PERSONAS	DURANTE EL LEVANTAMIENTO	DURANTE SU FASE
Comercial: director, coordinador y un ejecutivo	17 h por semana	8 a 10 h por semana; 15 a 20 en la migración de Monday
Marketing: un responsable	3 a 4 h por semana	Entrega las plantillas de fichas y brochures
Legal: subdirector, Catalina y un abogado	Una sesión de validación	10 a 14 h por semana; Catalina 10 a 15 en la carga del Excel de renovaciones
Cuentas por Cobrar: responsable y un ejecutivo	6 a 8 h por semana	8 a 10 h por semana, más validar el cruce de clientes con Oracle
Dirección General	2 h por semana	Validación al cierre de cada fase
Comité de Autorización	2 a 4 h en total	Definir umbral y reglas; después, votar cada operación

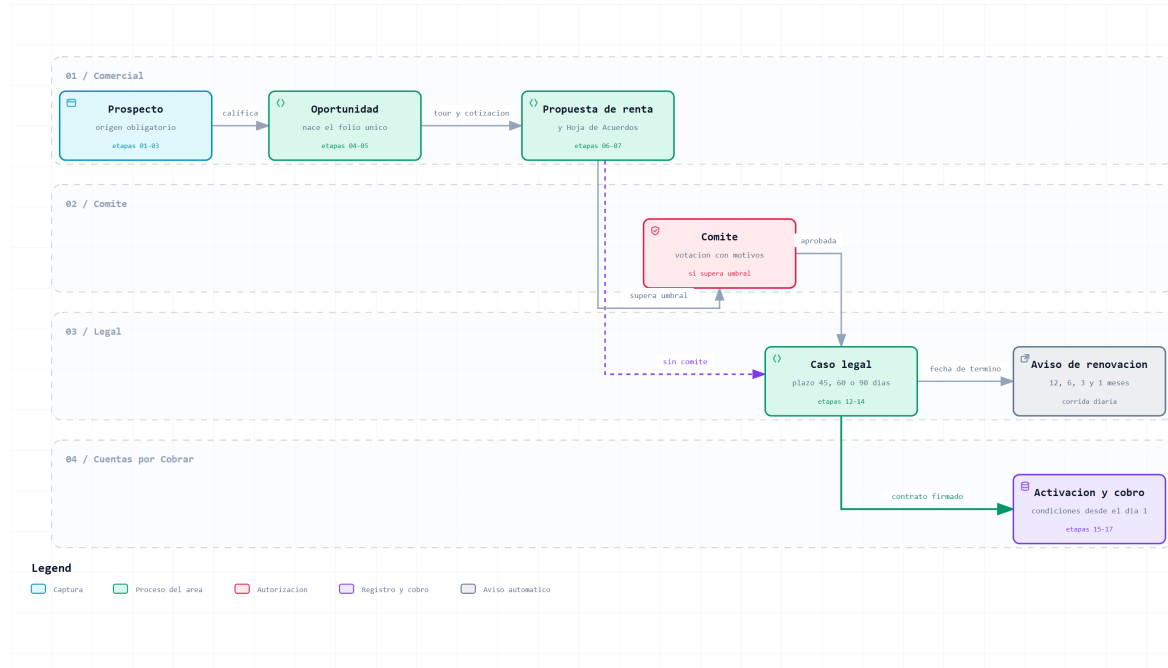
Cifras estimadas por TI para confirmar con cada área. Además, cada área nombra un punto de contacto y cada fase termina con una o dos semanas de operación acompañada.

Un módulo de la Suite, no otra aplicación



- **Mismo servidor, base y pantalla.**
Permisos, avisos, archivos, Oracle y respaldos ya funcionan una vez; duplicarlos es la deuda más cara.
- **Frontera interna estricta,** con módulos por área, para poder separarlo después sin reescribir.
- **Los brokers no son usuarios:** siguen en el sitio y la Suite los lee.

Un folio acompaña la operación de punta a punta



- **El folio nace con la oportunidad** y lo referencian Comité, Legal y Cuentas por Cobrar.
- **No se avanza incompleto:** cada etapa exige sus datos y Legal no abre caso sin expediente.
- **Las etapas y sus requisitos son datos,** no código: cuando Comercial las defina se configuran sin reprogramar.

Lo que se necesita de Dirección

- **Capacidad, antes del 21 de septiembre.** Segunda persona con Claude Code, licencias de Claude Team para ambos, y qué se congela de la Suite.
- **Patrocinio, esta semana.** Un responsable con autoridad sobre las áreas y un punto de contacto por área que cumpla las fechas límite.
- **Oracle, antes del 30 de octubre.** Ruta de red y cuenta para el servidor de la Suite, con el administrador de la base.
- **El grupo, antes del 16 de octubre.** Confirmar si el grupo exige un formato de reporte o un sistema específico.
- **Retiro de Monday y del Excel.** El Excel de renovaciones deja de usarse en octubre y Monday al cierre del 18 de diciembre.
- **Propiedad del código, antes del 18 de septiembre.** Mover el repositorio de la Suite a una cuenta de Parks.

La fase 0 arranca el lunes 14 de septiembre: no depende de ningún parámetro de negocio.