



## MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

---

**03 de Marzo – 2017**

### **Informe N° 16**

Continuando con este exclusivo servicio, te presentamos (3) tres noticias relacionados con el sector inmobiliario que buscan despertar tu interés en solo (3) tres minutos, lo lograremos?

#### **MINUTO UNO: QUÉ ESTÁ SUCEDIENDO CON LAS CUOTAS EN EL MERCADO INMOBILIARIO**

¿Llegaron los tan promocionados precios transparentes al mercado inmobiliario? ¿Qué cambios trajo a la financiación el libre acceso al dólar? ¿Qué descuento concreto puede obtener aquel que se disponga a hacer un pago al contado? Después del período de restricción a la compra de moneda extranjera, cuando el sector, en verdad, fue uno de los grandes receptores del excedente de pesos, una primera consecuencia de la caída del cepo en el mercado inmobiliario fue el regreso de las cuotas en dólares a los planes de financiación.

"Tenemos como objetivo bri..... [Leer más](#)

#### **MINUTO DOS: EL MOMENTO DE INVERTIR EN ARGENTINA ES AHORA**

Ya se publicó FOCUS INVEST ARGENTINA, una publicación digital enfocada en oportunidades en el mercado del Real Estate argentino.

Esta edición especial, producida por Anuario Inmobiliario Latinoamérica, está dedicada a exponer la situación del mercado del Real Estate en Argentina en este momento, por qué es un buen momento para pensar en invertir en el país, y oportunidades puntuales de inversión.....[Leer más](#)

#### **MINUTO TRES (PRODUCTIVIDAD): DASHBOARD. Qué es?**

Un Dashboard es un cuadro de mando que te permitirá controlar y monitorear en función a estándares pre impuesto; objetivo, estrategias e indicadores previamente establecidos para conseguir ya sea, objetivos personales o empresariales.

**“Un dashboard debe transformar los datos en información  
y está en conocimiento para el negocio”**

Al igual que un coche cuenta con cuadro de mandos con los principales indicadores de su funcionamiento, la estrategia de nuestra empresa (incluso de tu personal) tiene que tener uno que le permita tener una visión global de lo que está ocurriendo y tomar las mejores decisiones.

Existen dashboards con objetivos muy diferentes. Desde los más estratégicos, a los más tácticos. Vamos a empezar por el principio y luego iremos viendo su importancia y diferentes aplicaciones.

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI)  
de la Universidad Politécnica de Madrid (España)  
y Contador Público Nacional de la UNMDP (Argentina)  
**COMPANY GUSTAVO RUBEN**

Master en Administración de Empresas (MBA) de la UNMDP  
Ing. Industrial y Mecánico de la UNMDP  
**COMPANY SERGIO ALEJANDRO**



## MERCADO INM en 3 minutos

Solución a tus necesidades

<http://estudioinmobiliario.com>

### ¿Para qué sirve (y para que no) un dashboard estratégico?

Sirve para tomar decisiones que optimicen la estrategia de la empresa, pero NO sirve para definir la acción correctora concreta o para estudiar en detalle determinada área:

- Un dashboard nos permite hacer un seguimiento del grado de cumplimiento de los objetivos de negocio.
- Un dashboard es una foto 'fija' de los principales indicadores de nuestro negocio, no un lugar donde estudiar un determinado tema, cruzar variables, etc. etc.
- Un dashboard debe ayudarnos (guiarnos) a identificar el origen de ese dato positivo o negativo que hemos detectado, que nos permita tomar una decisión al respecto, el análisis en detalle de los 'porqués' se debe hacer en un informe en concreto o en otra herramienta diseñada para ello.

El manejo de EXCEL es fundamental (aunque existen otras herramientas gratuitas como **Tableau Public** [Acceder desde aquí](#)) para crear tu propio cuadro de mando. Recuerda que debes seguir los siguientes pasos:

- Establecer un OBJETIVO (ya sea para tu vida personal o para tu negocio) por ejemplo: vender "el producto" de tu empresa a través de una app móvil
- Establecer ESTRATEGIAS y TÁCTICAS para cumplirlo
- Establecer KPI (**key performance indicator**), conocido también como indicador clave o medidor de desempeño o indicador clave de rendimiento, es una medida del nivel del desempeño de un proceso; según el objetivo planteado un KPI podría ser Volumen TOTAL de VENTAS
- Al cabo de un periodo establecido previamente (1 mes por ejemplo) deberás volcar los datos relevados en la planilla EXCEL para luego mostrar los resultados en un DASHBOARD.
- Los resultados que no concuerden con los KPI previamente establecidos deberán ser corregido con acciones concretas a establecerse.

En próximos Informes ahondaremos un poco más en esta formidable herramienta.

Fuente: Lecturas *Master en Marketing Digital y comercio electrónico* (OBS School)

Artículos relacionados

- [Planilla EXCEL base para desarrollar un DASHBOARD](#)

También te puede interesar

- [QUIENES SOMOS?](#)
- [BLOG: UN RESUMEN DE TODOS NUESTROS ARTICULOS](#)