

Cruce de avance físico, costo real, estado de pago y permisología por obra y por unidad, con el margen que se fuga valorizado y cada dato trazable desde su origen.

VALOR GANADO Y CPI POR PARTIDA · ESTADO DE PAGO CONTRA AVANCE REAL · PERMISOLOGÍA CON PLAZO REAL · DEL LEAD A LA ESCRITURA

PANORAMA DEL GRUPO



OBRAS: AVANCE Y PROGRAMA



COSTOS Y MARGEN DE OBRA



FUNNEL COMERCIAL



DATOS QUE YA REGISTRAN

Estados de pago, presupuesto meta por partida, libro de obra, órdenes de compra, contratos de subcontrato, registros de prevención, protocolos de calidad, carpetas de permisos, planillas de venta y tickets de postventa. Nada nuevo que pedirle a terreno lo que hoy vive repartido en veinte planillas y tres sistemas, cruzado en uno.

VISIÓN INTEGRAL

El avance físico de una partida, su costo real, su estado de pago y el permiso que la habilita son el mismo número mirado desde cuatro lados. Cuando el índice de costo baja de 1, el tablero muestra en qué partida, con qué proveedor y en qué mes empezó.

GESTIÓN PROACTIVA

Reglas de alerta editables desde una celda: permisos críticos detenidos, obras con CPI bajo 1, adicionales en disputa, órdenes de compra atrasadas que después aparecen como frente detenido, garantías por vencer, postventa fuera de plazo, subsidios rechazados con riesgo de desistimiento.

TRAZABILIDAD TOTAL

Cada gráfico declara de qué hoja salió y con qué fórmula. Pasando el mouse se ve cómo se construyó el número, con un clic se abren las filas exactas que lo formaron, y desde ahí se puede seguir bajando y saltando entre hojas sin límite de profundidad.

VISTAS INTERACTIVAS · CADA DATO ABRE SU FICHA DE COMPOSICIÓN, DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO.

Obras: avance y programa

Curva S, valor ganado, índices de plazo y de costo, hitos contractuales y carta Gantt de la cartera. La brecha entre el avance programado y el real, valorizada obra por obra.

Estados de pago y cobranza

Lo facturado, lo observado y lo que sigue por cobrar. Días de aprobación y de pago por tipo de mandante, retenciones acumuladas y motivos por los que devuelven la carpeta.

Embudo comercial

Del lead a la entrega, etapa por etapa. Costo por lead y conversión por canal, motivos de pérdida de cotización y desempeño de la sala de ventas.

Costos y margen de obra

Presupuesto meta contra costo real sobre el mismo avance ejecutado. Sobrecosto por partida en Pareto, cascada por grupo de partida y mapa de calor por obra.

Permisología

Trámites de obras y de proyectos inmobiliarios con su organismo, su plazo declarado y su plazo real. Los permisos que hoy están frenando el inicio de obra o una escrituración, en una lista.

Postventa y NPS

Qué se rompe, quién responde, en cuánto tiempo y qué opina el cliente después. Costo de postventa por unidad entregada: el precio real de una entrega apurada.