



DISEÑO DE SISTEMA DE CONTROL Y DIAGNÓSTICO EN LA ADMINISTRACIÓN DE PROPIEDADES.

Año 2024

Modalidad: Trabajo de aplicación de conceptos y técnicas de administración en situación laboral o ambiente real.

**Autor: Alvaro Wieler
Colowieler@gmail.com
Tutor: Javier Antonio García**



Contenido

Resumen.....	3
Introducción	4
Situación Problemática	5
Preguntas de Investigación	5
Objetivo General	6
Objetivos Específicos.....	6
Marco Metodológico.....	6
Marco Teórico	7
Aplicación	12
Análisis FODA - Estudio Jurídico Integral.....	12
Matriz FODA – Estudio Jurídico Integral:	14
Plan de Acción para la Implementación de un Sistema de Control y Diagnóstico.....	15
Inteligencia Artificial en el Control de Gestión y su Aplicación en la Administración de Propiedades.	29
Conclusiones	33
Recomendaciones	34
Bibliografía	36
Apéndice.....	36



Resumen

La administración de propiedades en el sector inmobiliario presenta desafíos cuando se gestiona mediante métodos manuales. En el caso analizado, un estudio jurídico en Tucumán, Argentina, administra 45 propiedades y enfrenta dificultades operativas debido a la falta de digitalización y de un sistema eficiente de control de gestión. Estas limitaciones afectan la toma de decisiones, la transparencia con los propietarios y la rentabilidad de los activos administrados.

Este estudio tiene como objetivo diseñar un plan de implementación para mejorar el sistema de control de diagnóstico en la administración de propiedades, incorporando herramientas digitales e inteligencia artificial para optimizar la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas.

Desde un enfoque teórico basado en el control de gestión, la digitalización y la inteligencia artificial, se analiza cómo la automatización de procesos y la centralización de información mejoran la gestión administrativa y la rentabilidad de los inmuebles. Según Robert N. Anthony (1988), el control de gestión es un proceso mediante el cual los directivos aseguran que los recursos se utilicen de manera eficiente para alcanzar los objetivos organizacionales. En este contexto, la implementación de herramientas como Microsoft Excel y Looker Studio permite visualizar información e indicadores clave de rendimiento (KPI), mientras que también se evalúa cómo la inteligencia artificial optimizaría la interacción con clientes y propietarios.

Los resultados muestran que la digitalización y el control de gestión reducen errores operativos, mejoran la transparencia en la rendición de cuentas y fortalecen la capacidad estratégica del estudio jurídico. Se concluye que la adopción de un enfoque basado en datos no solo representa una ventaja competitiva, sino que constituye una necesidad para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del negocio en un entorno inmobiliario dinámico.

Palabras Clave: administración de propiedades, digitalización, control de gestión, inteligencia artificial, indicadores de rentabilidad.



Introducción

El sector inmobiliario ha experimentado una transformación significativa en los últimos años, impulsada por la digitalización y la automatización de procesos. La gestión eficiente de propiedades no solo requiere la administración de contratos y pagos, sino también el análisis continuo de rentabilidad, costos y ocupación para optimizar la toma de decisiones estratégicas. Sin embargo, muchas organizaciones aún dependen de sistemas manuales, lo que genera ineficiencias y limita su capacidad de adaptación a un mercado cada vez más dinámico y competitivo.

En este contexto, un estudio jurídico en Tucumán, Argentina, que administra 45 propiedades, enfrenta desafíos relacionados con la falta de un sistema centralizado de gestión. Actualmente, la información se maneja de manera manual, lo que ocasiona errores recurrentes, demoras en la toma de decisiones y dificultades en la rendición de cuentas a los propietarios. La ausencia de herramientas digitales limita la capacidad de análisis de indicadores clave, afectando la eficiencia operativa y la rentabilidad de los activos administrados.

Para abordar esta problemática, el presente trabajo propone el diseño e implementación de un sistema de control y diagnóstico que permita optimizar la administración de propiedades mediante la digitalización y el uso de herramientas de análisis de datos. Basado en los principios del control de gestión –definido por Robert N. Anthony (1988) como el proceso por el cual los directivos aseguran el uso eficiente de los recursos para alcanzar los objetivos organizacionales–, este sistema busca centralizar la información, automatizar la generación de informes y mejorar la toma de decisiones estratégicas.

A través de la integración de herramientas digitales como Microsoft Excel y Looker Studio, junto con la evaluación del potencial de la inteligencia artificial, el sistema propuesto permitirá mejorar la eficiencia operativa, reducir errores y fortalecer la transparencia en la administración de propiedades. De esta manera, la investigación demuestra que la adopción de tecnologías digitales y la implementación de un sistema de control y diagnóstico no solo representan una ventaja competitiva, sino que constituyen una necesidad para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento del negocio en un entorno inmobiliario cada vez más exigente.



Situación Problemática

En la provincia de Tucumán, una abogada con amplia trayectoria en el ámbito legal ha expandido su negocio al asumir la administración de propiedades confiadas por sus clientes. Para gestionar esta nueva área, ha contratado a un estudiante de Licenciatura en Administración, quien se encarga de diversas tareas operativas, como la gestión de contratos, la atención a propietarios e inquilinos, la maximización de la ocupación de los inmuebles y la supervisión de mantenimiento y reparaciones.

Actualmente, el estudio jurídico administra 45 propiedades y se encuentra en constante crecimiento. Sin embargo, la administración de estas propiedades se realiza mediante métodos manuales, lo que ha comenzado a evidenciar serias limitaciones. La falta de un sistema centralizado de gestión de datos ha generado problemas recurrentes, tales como:

- Errores en la administración de contratos: La falta de automatización y un registro unificado ocasiona omisiones en el seguimiento de fechas clave, como vencimientos de contratos o ajustes de alquiler, lo que puede derivar en incumplimientos contractuales o en pérdidas económicas para propietarios e inquilinos.
- Demoras en la toma de decisiones: La ausencia de un sistema de control que permita visualizar indicadores clave dificulta la capacidad de responder ágilmente a las necesidades del mercado y de los clientes. La recopilación manual de información retrasa los procesos de evaluación y planificación.
- Falta de transparencia en la rendición de cuentas: La administración manual de los ingresos y egresos de cada propiedad no permite generar reportes detallados y en tiempo real. Esto afecta la confianza de los propietarios y dificulta la supervisión efectiva de la rentabilidad de los activos administrados.

La falta de digitalización también limita la escalabilidad del negocio. A medida que la cartera de propiedades crece, los procesos manuales se vuelven más complejos y aumentan las posibilidades de errores administrativos, generando un desgaste operativo para el equipo de trabajo.

Ante esta situación, se evidencia la necesidad urgente de implementar un sistema de control y diagnóstico que optimice la administración de propiedades a través de la digitalización y automatización de procesos. Este sistema permitirá centralizar la información, mejorar la precisión en la gestión y facilitar la toma de decisiones basada en datos confiables. La transformación digital se presenta no solo como una alternativa de mejora, sino como un requisito esencial para asegurar la eficiencia operativa y la competitividad del estudio jurídico en el mercado inmobiliario de Tucumán.

Preguntas de Investigación



1. ¿Cuáles son los principales desafíos y beneficios que enfrenta la administración de propiedades al pasar de un sistema de gestión de datos manual a uno digital?
2. ¿Qué elementos clave deben incluirse en un plan de implementación para un control de diagnóstico que mejore la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas en la administración de propiedades?
3. ¿Cómo puede un conjunto de informes bien elaborados mejorar la rentabilidad, ocupación y control de costos en la administración de propiedades?
4. ¿Cómo puede la implementación de herramientas de inteligencia artificial mejorar el control de gestión?

Objetivo General

Diseñar un plan de implementación para la mejora en el sistema de control de diagnóstico en la administración de propiedades, evaluando la utilización de herramientas de inteligencia artificial como apoyo.

Objetivos Específicos

1. Identificar los beneficios y desafíos asociados con la transición de un sistema manual a un sistema digital de gestión de datos en la administración de propiedades.
2. Desarrollar un plan detallado para la implementación de un control de diagnóstico que permita la mejora de la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas.
3. Elaborar un conjunto de informes que proporcionen información esencial sobre la rentabilidad, ocupación y costos de las propiedades, mejorando el control de gestión.
4. Evaluar el rol de las herramientas de inteligencia artificial en la mejora de los mecanismos de control de gestión.

Marco Metodológico

El enfoque metodológico de esta investigación es mixto, combinando elementos cualitativos y cuantitativos para proporcionar una visión integral sobre la transición de un sistema de gestión de datos manual a uno digital y el diseño de un sistema de control y diagnóstico en la administración de propiedades. Este enfoque permite analizar tanto la información documental existente como los datos cuantitativos relacionados con los indicadores clave de rendimiento.



El componente cualitativo se basa en la revisión documental y en la investigación teórica que se lleva a cabo del análisis de la literatura existente, incluyendo libros, artículos académicos y estudios de caso relacionados con la digitalización, el control de gestión, los sistemas de control y diagnóstico, y la aplicación de inteligencia artificial en estos campos.

El componente cuantitativo se centra en la recolección de datos a partir de los documentos manuales que posee el estudio jurídico sobre las propiedades administradas. Con base en esta información, se desarrolla un plan detallado para la implementación del sistema de gestión y diagnóstico.

La evaluación del sistema se realiza mediante el monitoreo de su desempeño, analizando los informes generados y su impacto en el control de gestión. También se evalúa cómo las herramientas de inteligencia artificial pueden apoyar este proceso en el futuro.

Marco Teórico

Para una mejor comprensión del trabajo, es necesario familiarizarse con conceptos fundamentales como ser: Digitalización, control de gestión, control de diagnóstico e inteligencia artificial.

Transformación Digital y su Impacto en la Gestión Organizacional

La digitalización es un proceso que implica la adopción y utilización de tecnologías digitales para mejorar la eficiencia, la agilidad y la capacidad de respuesta de las organizaciones. Según **José María Gasalla** (2019), la digitalización es un proceso transformador que permite a las empresas adaptar sus modelos de negocio y operaciones a un entorno cada vez más competitivo y cambiante.

Este proceso no solo implica la incorporación de tecnología, sino también la optimización de la gestión de datos, la comunicación y la toma de decisiones estratégicas. La digitalización facilita el acceso rápido y preciso a la información, lo que permite a las empresas mejorar su capacidad de reacción y optimizar la asignación de recursos.

En el sector inmobiliario, la digitalización es clave debido a la gran cantidad de información que se maneja, como contratos, pagos, ocupación de unidades y mantenimiento de propiedades. La implementación de herramientas digitales permite centralizar y automatizar estos procesos, reduciendo errores humanos y mejorando la precisión en la gestión.

A pesar de sus beneficios, la digitalización presenta desafíos que deben abordarse para garantizar su éxito. Uno de los principales obstáculos es la resistencia al cambio, especialmente en empresas con una larga tradición en la gestión manual. Superar esta barrera requiere inversión en capacitación y un cambio cultural dentro de la organización.

Otro desafío relevante es la ciberseguridad. La centralización de la información en plataformas digitales aumenta la exposición a riesgos, lo que puede comprometer la



confidencialidad y la integridad de los datos. Por ello, es fundamental implementar medidas de seguridad robustas que protejan la información de propietarios e inquilinos.

Control de Gestión como Herramienta de Optimización Empresarial

El control de gestión es un proceso clave dentro de cualquier organización, ya que permite garantizar que los recursos sean utilizados de manera eficiente para alcanzar los objetivos estratégicos. Según **Robert N. Anthony (1988)**, el control de gestión es el mecanismo mediante el cual los directivos aseguran que las acciones y decisiones dentro de la empresa estén alineadas con las metas establecidas.

Este proceso no se limita a la supervisión de actividades, sino que también abarca la medición, evaluación y ajuste del desempeño organizacional en función de indicadores clave de rendimiento (KPI). Un sistema de control de gestión bien diseñado permite detectar desviaciones, corregirlas a tiempo y mejorar la eficiencia operativa.

En el contexto de la administración de propiedades, el control de gestión cobra una importancia crucial. La gestión de múltiples activos inmobiliarios involucra una serie de variables que afectan la rentabilidad y la ocupación, por lo que contar con herramientas de monitoreo y diagnóstico es fundamental para optimizar la toma de decisiones.

Al aplicar un sistema de control de gestión en la administración de propiedades, se pueden obtener beneficios como:

- Monitoreo de la rentabilidad de los inmuebles, permitiendo evaluar el desempeño financiero de cada propiedad y tomar decisiones estratégicas.
- Optimización del control de costos operativos y mantenimiento, asegurando una gestión eficiente de los recursos.
- Mayor transparencia y confianza con los propietarios, al proporcionar informes detallados sobre ingresos, egresos y rentabilidad.
- Reducción de errores administrativos, al automatizar procesos clave como la renovación de contratos y los ajustes de alquiler.

Control de Gestión y su Relación con la Digitalización

La implementación de un sistema de control de gestión no puede separarse de la digitalización de procesos. En la actualidad, la gestión manual de propiedades presenta múltiples limitaciones, tales como la dificultad en el acceso rápido a la información, la falta de precisión en los cálculos y la baja capacidad de análisis estratégico.

La digitalización permite superar estas barreras al incorporar herramientas tecnológicas que facilitan el control de gestión. Un sistema digitalizado permite centralizar la información, automatizar procesos clave y generar reportes interactivos que brindan información en tiempo real.

Las Palancas de Control de Robert Simons y su Aplicación en la Administración de Propiedades



Robert Simons (2008), en su obra *Palancas de Control*, presenta un modelo conceptual que identifica cuatro palancas de control diseñadas para ayudar a las organizaciones a equilibrar la necesidad de estabilidad con la capacidad de adaptarse a entornos dinámicos. Estas palancas son herramientas complementarias que permiten a los directivos gestionar las tensiones entre el control y la flexibilidad en el contexto de la estrategia organizacional.

La primera palanca, los Sistemas de Creencias, tiene como propósito comunicar los valores fundamentales, la misión y la visión de la organización. Estos sistemas inspiran y motivan a los empleados, fomentando comportamientos alineados con los objetivos estratégicos y fortaleciendo la cohesión cultural. Por su parte, los Sistemas de Límites establecen reglas claras que delimitan lo que está permitido dentro de la organización, previniendo riesgos excesivos y garantizando que las actividades se realicen dentro de un marco ético y legal.

En cuanto a los Sistemas de Control Interactivo, su enfoque está en la gestión dinámica de la información estratégica para fomentar la innovación y la adaptación y también se centran en el análisis dinámico de información estratégica para ajustar la toma de decisiones en función del entorno. En este sentido, el Análisis FODA es una herramienta clave dentro de estos sistemas, ya que permite a la organización identificar sus fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas, con el fin de tomar decisiones estratégicas fundamentadas. La comprensión de estos elementos proporciona una visión completa y facilita la identificación de estrategias para potenciar sus capacidades y mitigar los riesgos.

-Debilidades: Son aspectos internos en los que la empresa presenta carencias, se encuentra en desventaja frente a la competencia o busca mejorar. Para identificarlas, se plantean preguntas como "¿en qué aspectos supera la competencia?", "¿qué factores afectan nuestras ventas?" o "¿en qué áreas estamos menos satisfechos?". Algunos ejemplos de debilidades podrían ser la falta de financiación o las limitaciones en la oferta de productos.

-Amenazas: Se refieren a factores externos que representan riesgos para la empresa o que disminuyen su cuota de mercado. Identificar estas amenazas a tiempo puede ayudar a neutralizarlas. Para detectarlas, se pueden considerar las nuevas tendencias del mercado o los cambios en el sector. Por ejemplo, la entrada de nuevos competidores en el mercado puede constituir una amenaza.

-Fortalezas: Son aspectos internos positivos de la empresa, aquellos en los que se destaca frente a la competencia o de los que se siente orgullo. Las fortalezas representan la clave de la ventaja competitiva. Para identificarlas, se pueden plantear preguntas sobre las ventajas respecto a la competencia, los recursos disponibles o los puntos fuertes en general. Ejemplos de fortalezas podrían ser contar con un equipo de profesionales destacados en el sector o ser reconocidos como líderes en un determinado producto.



-**Oportunidades:** Son factores externos favorables que pueden ser aprovechados por la empresa. Al igual que con las amenazas, se pueden identificar mediante la identificación de nuevas tendencias y cambios en el mercado. Por ejemplo, un cambio legislativo favorable o una tendencia positiva en el mercado pueden representar oportunidades.

Estas herramientas facilitan el diálogo constante entre los niveles jerárquicos, permitiendo a las organizaciones responder rápidamente a cambios en el entorno, identificar oportunidades emergentes y ajustar sus estrategias de manera proactiva.

Finalmente, los **Sistemas de Control y Diagnóstico** son herramientas diseñadas para monitorear el desempeño de las organizaciones. Este tipo de control utiliza sistemas de medición que comparan los resultados actuales con los objetivos previamente establecidos, alertando a los directivos sobre posibles desviaciones que requieran ajustes. Su propósito fundamental es garantizar que las actividades operativas estén alineadas con las metas organizacionales. Estas herramientas se centran en indicadores clave de rendimiento (KPI), métricas que reflejan aspectos críticos del éxito, como la rentabilidad, la eficiencia de los procesos y la satisfacción del cliente.

El Sistema de Control y Diagnóstico no solo supervisa el desempeño actual, sino que también actúa como una herramienta de mejora continua. Al permitir la evaluación constante de las operaciones, este sistema facilita ajustes estratégicos oportunos y efectivos. Su implementación proporciona una estructura sólida para medir, analizar y corregir el desempeño organizacional, asegurando así que los objetivos estratégicos se alcancen de manera consistente. Además, su enfoque en los KPI lo convierte en una herramienta indispensable para mantener el control sobre variables críticas en entornos dinámicos y complejos.

En el contexto de la administración de propiedades, este sistema adquiere una importancia particular. La capacidad de monitorear indicadores clave como la tasa de ocupación, el tiempo de rotación de inquilinos, los ingresos por propiedad y los costos asociados es fundamental para optimizar la rentabilidad de los activos y mejorar la eficiencia operativa. Por ejemplo, herramientas digitales como Excel o Looker Studio permiten a los administradores centralizar información, automatizar cálculos y visualizar métricas en tiempo real. Esto no solo reduce errores y ahorra tiempo, sino que también facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en datos confiables.

Además, un sistema de control de diagnóstico bien implementado fortalece la transparencia con los propietarios al proporcionar informes claros y detallados sobre el desempeño de sus activos. Este enfoque fomenta relaciones comerciales más sólidas y sostenibles, al tiempo que mejora la confianza y fidelidad de los clientes. En un sector altamente competitivo como el inmobiliario, contar con herramientas que permitan tomar



decisiones informadas y ajustar estrategias con agilidad es esencial para garantizar el éxito a largo plazo.

En conclusión, el Sistema de Control y Diagnóstico, como parte del marco de las palancas de control de Simons, es una herramienta clave para alinear las operaciones con los objetivos estratégicos. En el caso particular de la administración de propiedades, su aplicación no solo mejora la eficiencia operativa, sino que también permite maximizar la rentabilidad y fortalecer la relación con los propietarios, consolidando así una gestión sostenible y competitiva.

Inteligencia Artificial y su Aplicación en la Administración de Propiedades

La inteligencia artificial (IA) ha emergido como una de las tecnologías más transformadoras en la era digital, permitiendo que las máquinas procesen datos, reconozcan patrones y tomen decisiones basadas en algoritmos avanzados. Según **Agrawal, Gans y Goldfarb (2019)** en *Máquinas Predictivas*, la IA se basa en su capacidad de procesamiento masivo de información y su habilidad para generar predicciones precisas. Su potencial radica en reducir la incertidumbre en la toma de decisiones, lo que la convierte en una herramienta clave para optimizar procesos empresariales.

Por su parte, **Fredi Vivas (2021)** en *¿Cómo piensan las máquinas? Inteligencia artificial para humanos*, destaca que la IA ha cambiado la forma en que las empresas gestionan datos y automatizan procesos. Una de sus principales contribuciones es la capacidad de analizar grandes volúmenes de información en tiempo real, identificar patrones ocultos y anticipar tendencias del mercado. Esto permite mejorar la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas en distintos sectores, desde la salud y las finanzas hasta la gestión inmobiliaria.

En el ámbito de la administración de propiedades, la IA ha demostrado ser un aliado estratégico para mejorar la gestión operativa y optimizar la rentabilidad. Algunas de sus aplicaciones más relevantes incluyen:

- **Análisis predictivo:** Permite anticipar fluctuaciones en la tasa de ocupación y ajustar estrategias de precios de alquiler con base en tendencias del mercado.
- **Automatización de informes financieros:** Herramientas basadas en IA consolidan datos de múltiples fuentes, calculan métricas clave y generan reportes claros para propietarios.
- **Uso de chatbots y asistentes virtuales:** Facilitan la atención al cliente, respondiendo consultas sobre disponibilidad, precios y términos de alquiler, reduciendo la carga administrativa.
- **Optimización del marketing inmobiliario:** La IA analiza tendencias de mercado y genera contenido automatizado para redes sociales y portales inmobiliarios, mejorando la captación de clientes.

Si bien la IA aporta beneficios significativos en términos de eficiencia y reducción de errores, su adopción requiere una implementación cuidadosa, considerando la necesidad de



capacitación, la seguridad de los datos y el equilibrio entre automatización y supervisión humana.

En conclusión, la IA representa una oportunidad estratégica para modernizar la administración de propiedades, optimizando la gestión, mejorando la rentabilidad y facilitando la toma de decisiones basada en datos. Sin embargo, su uso debe ser gestionado con responsabilidad para garantizar su efectividad sin comprometer la transparencia ni la confianza en el proceso administrativo.

Aplicación

Para el desarrollo del presente trabajo, se llevó a cabo un proceso detallado de inmersión en el campo de la administración de propiedades gestionada por el estudio jurídico. El objetivo de esta primera fase fue comprender el estado actual de la organización, identificando sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Este análisis es esencial para establecer una base sólida que permita diseñar un plan estratégico para la posterior implementación de un sistema de control y diagnóstico.

El enfoque inicial consistió en la recopilación de datos sobre las prácticas operativas generales del estudio jurídico, poniendo especial atención en la gestión diaria de propiedades, la estructura organizativa y los recursos disponibles. Se observaron los procesos administrativos actuales, así como las herramientas y metodologías empleadas en la toma de decisiones y la atención al cliente.

El primer paso fundamental fue la realización de un análisis FODA integral del estudio jurídico. Este análisis permitió evaluar tanto los aspectos internos que representan fortalezas y debilidades, como los factores externos que constituyen oportunidades y amenazas. La comprensión de estos elementos proporciona una visión completa de la situación del estudio y facilita la identificación de estrategias para potenciar sus capacidades y mitigar los riesgos.

A continuación, se presenta un desglose del análisis FODA.

Análisis FODA - Estudio Jurídico Integral

Fortalezas:

Experiencia legal sólida: El estudio cuenta con una abogada de amplia trayectoria, lo que le permite gestionar propiedades con aspectos legales complejos y brindar asesoramiento jurídico confiable y especializado.

Atención personalizada al cliente: El tamaño reducido del estudio permite una interacción cercana y adaptada a las necesidades de los propietarios e inquilinos, lo cual fortalece las relaciones y mejora la percepción del servicio.

Flexibilidad y adaptabilidad: La estructura del estudio facilita la rápida adaptación a cambios en el mercado y a nuevas oportunidades, lo cual es un punto a favor en un entorno competitivo.



Reputación y confiabilidad: La experiencia acumulada y el enfoque en un servicio jurídico integral han ayudado a construir una imagen de confiabilidad y compromiso, generando lealtad en la clientela

Oportunidades:

Especialización en Propiedades Legales Complejas: Al ser un estudio jurídico, pueden destacarse en el manejo de propiedades que tengan complejidades legales, lo que puede atraer a un mercado más especializado y de alto valor.

Adopción de Inteligencia Artificial (IA): La IA puede optimizar procesos, analizar grandes volúmenes de datos y generar predicciones para la toma de decisiones. Además, puede automatizar la atención al cliente a través de chatbots.

Diseño e implementación de un sistema de control y diagnóstico: La creación de un sistema de control y diagnóstico ofrece al estudio jurídico la oportunidad de mejorar la gestión de las propiedades al permitir un monitoreo preciso de la ocupación, la rentabilidad y otros indicadores clave. Este sistema digitalizado facilitaría la toma de decisiones estratégicas basadas en datos actualizados, apoyando el crecimiento del negocio de manera eficiente y sostenible, sin incrementar significativamente la carga de trabajo.

Crecimiento del mercado inmobiliario en Tucumán: El aumento de la demanda de servicios de administración de propiedades representa una oportunidad para expandir y diversificar las operaciones.

Debilidades:

Dependencia de procesos manuales: La gestión administrativa aún se basa en métodos tradicionales, lo que puede limitar la capacidad de respuesta y generar ineficiencias en la operación.

Capacidad de recursos limitada: Al ser un estudio pequeño, el acceso a recursos financieros y humanos para afrontar proyectos de expansión o mejoras sustanciales es restringido.

Adaptación al cambio: La adopción de un sistema digital implica superar la resistencia al cambio y fomentar un cambio cultural dentro de la organización, lo cual puede ser desafiante en un entorno acostumbrado a procesos manuales.

Limitada experiencia tecnológica del equipo: La falta de conocimientos y habilidades en el uso de herramientas digitales por parte de la abogada a cargo podría retrasar la adopción e implementación efectiva de nuevas tecnologías.

Amenazas:

Competencia en el sector: Otros estudios jurídicos y empresas inmobiliarias más grandes o tecnológicamente avanzadas pueden ofrecer servicios más amplios y eficientes, incrementando la competencia.

Condiciones económicas volátiles: La situación económica y las políticas públicas que afectan al mercado inmobiliario pueden impactar la rentabilidad y la demanda de servicios.

Ciberseguridad: Centralizar la información digitalmente puede exponer los datos sensibles a ataques cibernéticos.



Dependencia de clientes clave: Si una parte significativa de los ingresos proviene de unos pocos clientes importantes, la pérdida de alguno de ellos podría tener un impacto considerable en la estabilidad financiera del estudio.

Título: Analisis FODA.



Fuente: Elaboración propia

Para ilustrar cómo las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas interactúan entre sí y generan estrategias, se utiliza la matriz FODA, se diseña con el objetivo de aplicar diferentes estrategias según la combinación de estos factores. La matriz tiene cuatro cuadrantes que permiten planificar acciones estratégicas en función del cruce entre factores internos (Fortalezas y Debilidades) y externos (Oportunidades y Amenazas):

FO (Max-Max): Estrategias que utilizan las fortalezas para maximizar las oportunidades.

DO (Min-Max): Estrategias que buscan minimizar las debilidades aprovechando las oportunidades.

FA (Max-Min): Estrategias que aprovechan las fortalezas para minimizar las amenazas.

DA (Min-Min): Estrategias que tratan de minimizar las debilidades evitando las amenazas.

A continuación se presenta la matriz FODA:

Matriz FODA – Estudio Jurídico Integral:



Título: Matriz FODA.

MATRIZ FODA

FO (MAX-MAX)	DO (MIN-MAX)
<p>Estrategias que aprovechan fortalezas para maximizar oportunidades.</p> <ul style="list-style-type: none">• Aprovechar la experiencia legal para destacar en el manejo de propiedades legales complejas.• Usar la reputación y confiabilidad para captar nuevos clientes en el creciente mercado inmobiliario de Tucumán.	<p>Estrategias que minimizan debilidades aprovechando oportunidades.</p> <ul style="list-style-type: none">• Implementar sistemas de control y diagnóstico para reducir la dependencia de procesos manuales y optimizar la gestión operativa.• Fomentar la capacitación tecnológica del equipo para aprovechar el uso de IA y herramientas digitales.
FA (MAX-MIN):	DA (MIN-MIN):
<p>Estrategias que aprovechan fortalezas para minimizar amenazas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Utilizar la atención personalizada como diferenciador frente a la competencia.• Apoyarse en la flexibilidad y adaptabilidad para responder rápidamente a cambios en el entorno económico y a las demandas de clientes	<p>Estrategias que minimizan debilidades mientras evitan amenazas.</p> <ul style="list-style-type: none">• Diversificar la cartera de clientes para reducir la dependencia de ingresos clave y aumentar la estabilidad financiera.• Priorizar la digitalización con medidas de ciberseguridad para evitar riesgos asociados al manejo de datos.

Fuente: Elaboración propia.

Conclusión: El estudio jurídico presenta una sólida base en experiencia legal, atención personalizada y flexibilidad, lo que le permite posicionarse como un proveedor confiable y especializado en la gestión de propiedades con alta complejidad legal. Sin embargo, enfrenta retos significativos, como la dependencia de procesos manuales y la limitada experiencia tecnológica, que deben ser superados para mantenerse competitivo en un mercado dinámico.

Las oportunidades, como el crecimiento del mercado inmobiliario en Tucumán, la adopción de tecnologías como la inteligencia artificial y la especialización en nichos de alto valor, ofrecen un camino claro hacia la expansión y la innovación. La clave para aprovechar estas oportunidades radica en implementar sistemas digitales que optimicen la operación, al tiempo que se garantiza la seguridad de los datos y se diversifica la cartera de clientes para mitigar riesgos externos.

En conclusión, el estudio debe combinar sus fortalezas con la adopción de nuevas tecnologías y procesos estratégicos para consolidarse como un referente en su sector, diferenciarse de la competencia y asegurar un crecimiento sostenible en el largo plazo.

Plan de Acción para la Implementación de un Sistema de Control y Diagnóstico:

Un plan de acción es un esquema detallado que traduce estrategias generales en pasos específicos y organizados para alcanzar un objetivo determinado. Este incluye tareas



claras, asignación de responsabilidades, plazos definidos, recursos necesarios e indicadores para medir el progreso, asegurando así una ejecución eficiente.

En el ámbito de la administración de propiedades, mantener un control preciso sobre aspectos operativos y financieros es esencial para garantizar una gestión eficiente y maximizar la rentabilidad. Implementar un sistema de control de diagnóstico es clave para monitorear indicadores críticos y respaldar la toma de decisiones estratégicas basadas en datos actualizados. Según Simons (1995), un sistema de control de diagnóstico permite evaluar los resultados clave de una organización, asegurando que las operaciones estén alineadas con los objetivos estratégicos. En el contexto de la administración de propiedades, esto abarca el seguimiento de la ocupación, la rentabilidad y los costos operativos.

Este plan de acción busca optimizar la gestión de propiedades mediante la implementación de un sistema de control de diagnóstico que automatice procesos como la gestión de contratos, el análisis de rentabilidad y la rendición de cuentas a propietarios. A través de herramientas digitales, se pretende mejorar la eficiencia, reducir la carga operativa y fomentar una toma de decisiones informada y ágil.

Definición de Control de Diagnóstico en la Administración de Propiedades

El control de diagnóstico es una herramienta de gestión que permite a los administradores comparar el desempeño operativo con los objetivos organizacionales establecidos. Este sistema se centra en la supervisión de indicadores clave de rendimiento (KPI), como ingresos, ocupación y costos, proporcionando información en tiempo real que facilita ajustes estratégicos oportunos y efectivos.

Objetivos del Plan de Acción

El presente plan de acción tiene como propósito alcanzar los siguientes objetivos clave:

- Monitorear la rentabilidad de las propiedades: Implementar indicadores que permitan identificar áreas de mejora y optimizar el rendimiento financiero.
- Automatizar el seguimiento de los contratos de alquiler: Facilitar la gestión de fechas clave, como vencimientos y ajustes de renta, para garantizar una administración más eficiente.
- Optimizar la rendición de cuentas a los propietarios: Proveer informes detallados sobre ingresos y gastos de cada propiedad, promoviendo transparencia y confianza.

Fases del Plan de Acción

El plan se implementará en las siguientes fases:

1. Evaluación inicial del sistema actual
 - Diagnosticar el sistema de administración manual actualmente en uso, identificando áreas críticas que necesitan mejoras. Consolidar y documentar la información existente para facilitar las fases siguientes.
 - Definir los indicadores clave de rendimiento (KPI) más relevantes, tales como:



- Ingresos por propiedad.
- Comisión de administración.
- Días restantes para el próximo incremento según contrato.
- Rentabilidad neta de cada propiedad.

2. Limpieza y organización de datos

- Recopilar toda la información disponible en papel, verificando su exactitud y consistencia.
- Realizar una limpieza de datos para eliminar duplicados, corregir errores y estandarizar formatos.
- Organizar los datos depurados en un formato estructurado y listo para su digitalización.

3. Creación de hojas de cálculo base en Excel

- Diseñar hojas de cálculo específicas para centralizar y gestionar la información:
 - Propiedades: Detalles clave, como dirección, piso, cantidad de dormitorios, propietario, inquilino, y estado actual.
 - Contratos y próximos incrementos: Información sobre nombre del inquilino, fechas de inicio y vencimiento de contrato, próxima fecha de aumento y porcentaje de incremento.
 - Alquileres y comisiones: Registro de montos cobrados y comisiones aplicadas.
 - Ajustes según IPC: Fórmulas para calcular incrementos en base al índice de precios al consumidor.

Integrar alertas visuales en Excel (por ejemplo, formato condicional) para destacar fechas críticas y datos relevantes.

4. Implementación de informes interactivos con Looker Studio

- Importar los datos de las hojas de cálculo a Looker Studio para generar dashboards dinámicos e interactivos.
- Diseñar paneles visuales que muestren:
 - Detalle del monto de alquiler y comisión por propiedad.
 - Detalle del próximo incremento y días restantes.
 - Retorno mensual por propiedad.

Asegurar que los informes sean fáciles de interpretar y estén diseñados específicamente para la consulta por parte de los propietarios.

5. Capacitación del equipo

- Diseñar un programa de formación básico para la abogada a cargo, enfocado en el uso de:
 - Microsoft Excel para la gestión de datos.



- Looker Studio para la visualización y análisis de información.

Promover habilidades prácticas y solucionar dudas sobre las herramientas digitales para fomentar su adopción y uso eficiente.

6. Monitoreo y ajustes continuos

- Establecer revisiones mensuales para evaluar la efectividad del sistema implementado.
- Realizar ajustes en los KPI, herramientas o procesos según las necesidades detectadas durante la operación.
- Documentar mejoras y cambios implementados para asegurar un ciclo de mejora continua.

Beneficios Esperados:

La implementación de este sistema de control de diagnóstico proporcionará una serie de beneficios clave para la administración de propiedades. En primer lugar, se logrará una mayor eficiencia operativa, ya que la automatización de tareas administrativas y la digitalización de los datos agilizarán la gestión de contratos, incrementos y rendición de cuentas. Además, la transparencia y confianza se fortalecerán al ofrecer informes claros y detallados sobre los ingresos, gastos y rentabilidad de cada propiedad, lo que mejorará la relación con los propietarios al brindarles información precisa y actualizada. El sistema también permitirá una toma de decisiones estratégica basada en datos, ya que el monitoreo de indicadores clave como la ocupación, rentabilidad y costos operativos permitirá realizar ajustes en tiempo real, optimizando las estrategias de gestión. Por otro lado, la mejora financiera será evidente, ya que se identificarán áreas de mejora en la rentabilidad de las propiedades, lo que permitirá maximizar los ingresos y reducir los costos innecesarios. La reducción de errores será otro beneficio importante, ya que la estandarización de los procesos y el uso de herramientas digitales minimizan los fallos en cálculos y fechas importantes, como los vencimientos o aumentos de alquileres. Además, el desarrollo del equipo se verá impulsado por la capacitación en el uso de herramientas digitales, lo que fomentará una cultura de innovación y facilitará la adopción de nuevas tecnologías. El sistema también será escalable, permitiendo la integración de nuevas propiedades y la expansión de la operación sin incrementar significativamente la carga operativa. Finalmente, la implementación del sistema permitirá un monitoreo constante y ajustes continuos, lo que asegurará que el proceso de gestión de propiedades se mantenga alineado con los objetivos estratégicos a lo largo del tiempo.

A continuación, se ilustrará el proceso de transformación de los datos utilizados para la administración de propiedades, desde su formato manual y basado en papel hasta su digitalización en una hoja de cálculo Excel, y finalmente, su integración en un sistema de informes interactivos a través de Looker Studio. Este proceso es clave para entender cómo la implementación del sistema de control y diagnóstico propuesto optimiza la gestión y facilita la toma de decisiones estratégicas.



En primer lugar, se presentarán las condiciones iniciales de los datos, los cuales eran gestionados de manera manual, utilizando lápiz y papel para registrar información sobre contratos, incrementos de alquiler, comisiones y rentabilidad.



Captura 1: Datos manuales de administración de propiedades.

INMUEBLE SAN LORENZO 276 2º D (MOLINARIS A LA CALLE)

	TELEFONO	LUGAR DE TRABAJO
PROPIETARIO		
INQUILINO (Florencia)		SIPROSA
GARANTE		COMUNA GOBERNADOR GARIBAYIA
FECHA INICIO CONTRATO	09-08-23	
FECHA FIN CONTRATO	09-08-25	
DEPOSITO DE GARANTIA	40000	
ADMINISTRACION	10%	
INCREMENTOS	45% GEN.	

PAGA SUJETO AL ALP.

LUZ Nº SERVICIO	GAS REF. PAGO	SAT. Nº CLIENTE	CISI PADRON	EXPENSAS
630600	19541794	16937625	0653165	
			Ino. 2025 4250	

PERIODO	RECIBO	PASARE	TOTAL
05-23 a 01-24	20.000	20.000	40.000
02-24 a 01-24	29.000	29.000	58.000
08-24 a 01-25	42.050	42.050	84.100
02-25 a 01-25	60.972	60.972	121.944

01 - 40.000
 02 - 65.000
 03 - 80.000

04
05
06
07 } 80.000

2024 02/24 45%
12/24 01/25 } 115.000

Fuente: Registro manual realizado por el equipo de administración de propiedades.



Captura 2: Datos manuales de administración de propiedades.

INMUEBLE: SAN LOPEZ 276 2º E
 Δ Dept. S/O.

PROPIETARIO _____

INQUILINO _____ TELEFONO _____

GARANTE _____ TELEFONO _____

FECHA INICIO CONTRATO 08-21

FECHA FINALIZACION DE CONTRATO 07-24

DEPOSITO DE GARANTIA φ 14.500

ADMINISTRACIÓN 10-10

IMPUESTOS
 409662 7.544.

LUZ	GAS	SAT	DISI	EXPENSAS
623989	18115194	16937624	653164	

INCREMENTOS 20% SEMESTRAL (CON PAGARE)

08-21 01-22 → 7250 + ^{PAGARE} 7.250 → 14.500

02-22 07-22 → 7250 + 10.150 → 17.400

08-22 01-23 → 7250 + 13.630 → 20.880

02-23 07-23 → 7250 + 17.806 → 25.056

08-23 01-24 → 7250 + 22.811 → 30.061

02-24 07-24 → 7250 + 28.830 → 36.080

06 } 30000 08/23 - 01/24 39000 30% S/O

07 } 02/24 - 07/24 50700

12.194 } 01 - 45.000

17.194 } 02 a 04 → 80.000.

TOTAL 100/24 A 10/24 170

Fuente: Registro manual realizado por el equipo de administración de propiedades.



En las imágenes se observan fichas administrativas correspondientes a dos inmuebles ubicados en San Lorenzo 276, identificados como las unidades 2° D y 2° E. Estas fichas presentan información detallada que permite un control eficiente de los contratos de alquiler y las responsabilidades asociadas.

A continuación, se detallará cómo se consolidaron estos datos en una hoja de cálculo Excel, lo que permitió automatizar el seguimiento de los contratos, mejorar la precisión de los cálculos y organizar la información de manera más eficiente.

Captura 3: Base de datos en Excel – Información sobre propiedades.

Propietario	Inmueble	Piso	Nº D	Valor de la propiedad	Deposito	F. Inicio contrato	F. Finalización contrato	Administración	Incrementos	Tiempo	Dep. Garantía
Juana C	Córdoba 1245	4º - 2º	1	38.000	Hilda B	2/7/2023	2/7/2025	10%	40%	semestral	\$ 40.000
Ramona D	Rodriguez pella 108	casita	3	37.000	Dacar AV	28/8/2023	28/8/2025	10%	40%	semestral	\$ 40.000
Elencara G	Entre rios 749	8º E	0	27.000	Graciela DW	4/3/2024	3/3/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 80.000
José A	Belcorse 573	2º F	2	80.000	Pablo M	2/4/2024	2/4/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 180.000
Beatriz F	25 de mayo 523	5º B	2	80.000	Enunció B	8/6/2024	5/8/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 280.000
Beatriz F	25 de mayo 523	5º A	3	130.000	Santiago G	18/9/2023	18/9/2025	10%	50%	Semestral	\$ 220.000
Beatriz F	Mulitas 485	3º C Tom 3	0	140.000	Franco P	2/6/2023	1/6/2025	10%	40%	semestral	\$ 500
Beatriz F	General Paz 288	7º C	1	40.000	Analia M	2/1/2024	1/3/2026	10%	40%	cuatrimestral	\$ 75.000
Beatriz F	Pye 2 de abril 315	8º D espod	0	39.000	Fernando A	4/9/2023	4/9/2025	10%	45%	Semestral	\$ 50.000
Beatriz F	General Paz 288	7º B	0	34.000	Ernesto J	28/1/2024	27/1/2026	10%	40%	cuatrimestral	\$ 65.000
Beatriz F	Mulitas 468	5º A	3	140.000	Maria B	3/10/2024	1/10/2026	10%	25%	Semestral	\$ 60.000
Lucía C	Av. San Martín 487	8º B	1	37.000	Vanessa D	7/7/2023	7/7/2025	10%	40%	semestral	\$ 48.000
Lucía C	Belcorse 949	4º S	0	38.000	Edgardo ARA	22/8/2024	12/8/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 120.000
Lucía C	Belcorse 573	2º F A	1	42.000	Edgardo C	4/10/2024	5/10/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 38.000
Lucía C	San Juan 27	2º B	2	80.000	Milma A	2/2/2024	22/1/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 140.000
Virginia E	San Lorenzo 276	2º A	1	40.000	Pedro B	5/3/2023	5/3/2025	10%	50%	Semestral	\$ 40.000
Virginia E	San Lorenzo 276	2º C	1	40.000	Ricardo H	2/8/2023	1/8/2025	10%	40%	semestral	\$ 80.000
Virginia E	San Lorenzo 276	2º B	1	40.000	Ruben G	2/8/2024	22/7/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 180.000
Virginia E	San Lorenzo 276	2º D	1	44.000	Gonzalo R	5/2/2024	4/2/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 120.000
Lorena A	San Lorenzo 276	1º E	0	80.000	Alejandra A	5/12/2023	4/12/2025	10%	40%	cuatrimestral	\$ 90.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º E	1	36.000	Laranda A	20/5/2024	5/5/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 140.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º F	1	40.000	Guadalupe I	2/8/2024	22/7/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 180.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º B	0	32.000	Aylen A	6/1/2024	5/3/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 80.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º C	0	32.000	Analia H	8/3/2024	5/3/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 80.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º D	0	32.000	Noemi H	8/8/2023	6/8/2025	10%	40%	semestral	\$ 40.000
Lorena A	San Lorenzo 276	2º E	1	36.000	Luis D	2/8/2024	1/12/2024	10%	Sin contrato	SI H CONTRO	
Lorena A	San Lorenzo 276	2º F	1	44.000	Nana S	8/5/2024	5/5/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 120.000
Lorena A	San Lorenzo 276	3º A	1	40.000	Onar S	25/4/2024	14/4/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 140.000
Lorena A	San Lorenzo 276	4º B	1	40.000	Mariano S	21/1/2024	20/1/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 300
Lorena A	San Lorenzo 276	6º A	1	40.000	Melina S	2/10/2024	1/10/2026	10%	IPC	cuatrimestral	\$ 240.000

Fuente: Elaboración propia basada en la información digitalizada del sistema manual.

En esta tabla se combinan los datos de propiedad, contrato y administración. Incluye información detallada sobre quien es el propietario, valor de la propiedad, el depósito de garantía requerido, y especificaciones adicionales como la fecha de inicio y finalización del contrato, periodicidad de los incrementos y las fechas relevantes de cada arrendamiento.



Captura 4: Base de datos en Excel – Seguimiento de alquileres.

1	Propietario	Inmueble	Piso	Inquilino	ALQUILER	Administración (10%/12%)	Administración	ALQUILER Neto
2	Julieta.C	Cordoba 1145	4º - 10	Hilda.B	\$ 78.400	10%	\$ 7.840	\$ 70.560
3	Ramon.O	Rodriguez peña 108	case	Oscar.AH	\$ 90.000	10%	\$ 9.000	\$ 81.000
4	Cleonora.G	Entre rios 749	6º I	Graciela.DW	\$ 114.000	10%	\$ 11.400	\$ 102.600
5	Jose.A	Belcarzo 575	15º J	Pablo.NA	\$ 235.594	10%	\$ 23.559	\$ 212.035
6	Beatriz.F	25 de mayo 521	3º B	Bruno.B	\$ 480.000	10%	\$ 48.000	\$ 432.000
7	Beatriz.F	25 de mayo 521	3º A	Santiago.GC	\$ 550.000	10%	\$ 55.000	\$ 495.000
8	Beatriz.F	Muñecas 485	1º C Torre 2	Franco.F	\$ 357.000	10%	\$ 35.700	\$ 321.300
9	Beatriz.F	General Paz 288	7º C	Analia.H	\$ 150.000	10%	\$ 15.000	\$ 135.000
10	Beatriz.F	Pje 2 de abril 335	6º Depto 3- US	Romina.A	\$ 145.000	10%	\$ 14.500	\$ 130.500
11	Beatriz.F	General Paz 288	7º B	Ernesto.J	\$ 130.000	10%	\$ 13.000	\$ 117.000
12	Beatriz.F	Muñecas 488	5º A	Maria.SV	\$ 480.000	10%	\$ 48.000	\$ 432.000
13	Lucia.C	Av. Avellaneda 457	8º B	Vanessa.O	\$ 94.080	10%	\$ 9.408	\$ 84.672
14	Lucia.C	Bolívar 848	4º B	Edgardo.ARA	\$ 142.000	10%	\$ 14.200	\$ 127.800
15	Lucia.C	Belcarzo 575	14º A	Gladyz.Z	\$ 290.000	10%	\$ 29.000	\$ 261.000
16	Lucia.C	San Juan 27	1º E	Mirna.A	\$ 236.000	10%	\$ 23.600	\$ 212.400
17	Virginia.E	San Lorenzo 276	7º A	Fedrico.B	\$ 130.000	10%	\$ 13.000	\$ 117.000
18	Virginia.E	San Lorenzo 276	7º C	Ricardo.V	\$ 117.600	10%	\$ 11.760	\$ 105.840
19	Virginia.E	San Lorenzo 276	7º B	Ruben.G	\$ 180.000	10%	\$ 18.000	\$ 162.000
20	Virginia.E	San Lorenzo 276	7º D	Gonzalo.JV	\$ 206.600	10%	\$ 20.660	\$ 185.940
21	Lorena.A	San Lorenzo 276	PB	Alejandra.A	\$ 174.000	10%	\$ 17.400	\$ 156.600
22	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º E	Lourdes.A	\$ 165.100	10%	\$ 16.510	\$ 148.590
23	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º F	Guadalupe.J	\$ 180.000	10%	\$ 18.000	\$ 162.000
24	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º B	Aylen.A	\$ 114.000	10%	\$ 11.400	\$ 102.600
25	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º C	Analia.V	\$ 105.280	10%	\$ 10.528	\$ 94.752
26	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º D	Naomi.R	\$ 115.000	10%	\$ 11.500	\$ 103.500
27	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º E	Luis.O	\$ 170.000	10%	\$ 17.000	\$ 153.000
28	Lorena.A	San Lorenzo 276	1º F	Ivana.S	\$ 200.400	10%	\$ 20.040	\$ 180.360
29	Lorena.A	San Lorenzo 276	3º A	Omar.S	\$ 173.580	10%	\$ 17.358	\$ 156.222
30	Lorena.A	San Lorenzo 276	4º B	Mauricio.S	\$ 174.500	10%	\$ 17.450	\$ 157.050
31	Lorena.A	San Lorenzo 276	6º A	Nestina.S	\$ 240.000	10%	\$ 24.000	\$ 216.000

Fuente: Elaboración propia basada en la información digitalizada del sistema manual.

La segunda tabla incluye datos relacionados con el alquiler bruto de cada propiedad, junto con el porcentaje y el monto asignado a la administración (10% o 12%). Finalmente, se calcula el alquiler neto para cada propiedad, que es el ingreso final percibido después de descontar el costo administrativo.



Captura 5: Base de datos en Excel – Seguimiento de contratos.

ID	Propietario	Inmueble	Piso	Inquilino	F. Inicio contrato	F. Finalización contrato	Incrementos	Tiempo	Alquiler	Próximosocios	Días restantes
1	Liliana C.	Condoto 1145	4F-10	Hilda B.	3/7/2023	2/7/2025	40%	semestral	\$ 78.400	3/1/2025	49
2	Ronico D.	Rodríguez peña	1050	Oscar AV	29/8/2023	29/8/2025	40%	semestral	\$ 90.000	28/1/2025	109
3	Eleonora G.	Dirio rios 749	5F J	Graciela DNV	4/2/2024	3/2/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 154.000	10/1/2024	10
4	José A.	Balcarce 573	10F L	Patricia MA	1/4/2024	1/4/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 235.394	1/11/2024	16
5	Beatriz F.	25 de mayo 521	5F B	Bruno B.	6/6/2024	5/6/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 450.000	6/1/2025	83
6	Beatriz F.	25 de mayo 521	5F A	Santiago GC	18/9/2023	18/9/2025	50%	Semestral	\$ 550.000	18/5/2025	129
7	Beatriz F.	Militecas 485	10F C Torre 2	Franco P.	1/6/2023	1/6/2025	40%	semestral	\$ 187.000	1/11/2024	16
8	Beatriz F.	General Paz 288	7F C	Aralia H.	2/1/2024	1/1/2026	40%	cuatrimestral	\$ 150.000	2/1/2025	48
9	Beatriz F.	Pte 2 de abril 35	8F Depto 2- U62	Ramona A.	4/9/2023	4/9/2025	45%	semestral	\$ 145.000	4/9/2025	109
10	Beatriz F.	General Paz 288	7F B	Ernesto J.	18/1/2024	17/1/2026	40%	cuatrimestral	\$ 130.000	28/1/2025	74
11	Beatriz F.	Militecas 485	5F A	Marta SN	1/10/2024	1/10/2026	25%	semestral	\$ 450.000	1/4/2025	101
12	Lucía C.	Arcevilameda 4	8F B	Vanessa D.	7/7/2023	7/7/2025	40%	semestral	\$ 84.080	7/1/2025	33
13	Lucía C.	Bolívar 849	4F B	Edgardo ARA	12/6/2024	11/6/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 142.000	12/1/2025	80
14	Lucía C.	Balcarce 573	10F 4	Gilberto C.	4/10/2024	3/10/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 230.000	4/11/2024	81
15	Lucía C.	San Juse 27	10F 6	Mirna A.	1/2/2024	31/1/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 236.000	1/1/2025	78
16	Virginia E.	San Lorenzo 276	7F A	Fedrico B.	3/5/2023	3/5/2025	30%	Semestral	\$ 130.000	3/5/2025	106
17	Virginia E.	San Lorenzo 276	7F C	Ricardo V.	1/8/2023	1/8/2025	40%	semestral	\$ 117.000	1/1/2025	70
18	Virginia E.	San Lorenzo 276	7F B	Ruben G.	1/8/2024	31/7/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 180.000	1/11/2024	16
19	Virginia E.	San Lorenzo 276	7F D	Gonzalo JV	5/2/2024	4/2/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 286.800	5/1/2025	83
20	Lorena A.	San Lorenzo 276	8F B	Alejandra A.	5/10/2023	4/10/2025	45%	cuatrimestral	\$ 174.000	1/11/2024	16
21	Lorena A.	San Lorenzo 276	10F E	Luisa A.	16/5/2024	9/5/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 165.100	10/1/2025	76
22	Lorena A.	San Lorenzo 276	10F F	Guadalupe J.	1/8/2024	31/7/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 180.000	1/11/2024	16
23	Lorena A.	San Lorenzo 276	2F B	Ayler A.	6/3/2024	5/3/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 104.000	10/1/2024	10
24	Lorena A.	San Lorenzo 276	2F C	Analia V.	6/3/2024	5/3/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 185.200	6/1/2024	10
25	Lorena A.	San Lorenzo 276	2F D	Noemi B.	6/8/2023	6/8/2025	45%	semestral	\$ 125.000	6/1/2025	80
26	Lorena A.	San Lorenzo 276	2F E	Laila D.	1/12/2024	1/12/2024	sin contrato	sin contrato	\$ 170.000	sin contrato	#VALOR!
27	Lorena A.	San Lorenzo 276	2F F	Nvana S.	6/5/2024	5/5/2026	IPC	cuatrimestral	\$ 280.400	6/1/2025	33

Fuente: Elaboración propia basada en la información digitalizada del sistema manual.

Esta tabla muestra un listado de propiedades administradas con información clave como el propietario, dirección del inmueble, piso, inquilino, fechas de inicio y finalización del contrato, modalidad de incrementos, periodicidad de los mismos, monto del alquiler, fecha del próximo incremento y los días restantes para su vencimiento. Además, utiliza un formato de colores para destacar situaciones como contratos vencidos o incrementos pendientes.



Captura 6: Base de datos en Excel – Indicador de retorno mensual.

1	Propietaria	Inmueble	Piso	Valor de la propiedad	USD	Alquiler Neto	Alquiler en usd	Retorno Mensual	Rentabilidad
2	Juliana C.	Condomo 1145	4º-10	\$ 38.000	1140	\$ 70.560	\$ 62	0,16%	Baja
3	Ramon D.	Rodriguez pafia 1084	CASA	\$ 57.000	1140	\$ 81.000	\$ 71	0,19%	Baja
4	Eleonora G.	Entre rios 749	6º 1	\$ 27.000	1140	\$ 101.600	\$ 90	0,38%	Alta
5	Jose A.	Balcarce 573	15º 1	\$ 80.000	1140	\$ 211.035	\$ 186	0,23%	Optima
6	Beatriz F.	25 de mayo 521	5º B	\$ 100.000	1140	\$ 405.000	\$ 355	0,36%	Alta
7	Beatriz F.	25 de mayo 521	5º A	\$ 130.000	1140	\$ 495.000	\$ 434	0,38%	Alta
8	Beatriz F.	Mañenas 485	C Torre	\$ 140.000	1140	\$ 305.300	\$ 266	0,19%	Baja
9	Beatriz F.	General Paz 288	7º C	\$ 48.000	1140	\$ 135.000	\$ 118	0,28%	Optima
10	Beatriz F.	Pje 2 de abril 315	apto 2-	\$ 39.000	1140	\$ 130.500	\$ 114	0,29%	Optima
11	Beatriz F.	General Paz 288	7º B	\$ 34.000	1140	\$ 117.000	\$ 105	0,30%	Optima
12	Beatriz F.	Mañenas 460	5º A	\$ 140.000	1140	\$ 405.000	\$ 355	0,25%	Optima
13	Lucia C.	Avasellanedo 437	8º B	\$ 37.000	1140	\$ 84.671	\$ 74	0,20%	Baja
14	Lucia C.	Bolivar 845	4º B	\$ 38.000	1140	\$ 127.800	\$ 112	0,30%	Optima
15	Lucia C.	Balcarce 573	14º 4	\$ 42.000	1140	\$ 207.000	\$ 182	0,48%	Alta
16	Lucia C.	San Juan 27	1º B	\$ 65.000	1140	\$ 212.400	\$ 186	0,29%	Optima
17	Virginia E.	San Lorenzo 276	7º A	\$ 40.000	1140	\$ 117.000	\$ 103	0,26%	Optima
18	Virginia E.	San Lorenzo 276	7º C	\$ 40.000	1140	\$ 105.840	\$ 98	0,25%	Optima
19	Virginia E.	San Lorenzo 276	7º B	\$ 40.000	1140	\$ 162.000	\$ 142	0,36%	Alta
20	Virginia E.	San Lorenzo 276	7º D	\$ 44.000	1140	\$ 185.940	\$ 163	0,37%	Alta
21	Lorena A.	San Lorenzo 276	7º B	\$ 60.000	1140	\$ 156.000	\$ 137	0,23%	Optima
22	Lorena A.	San Lorenzo 276	1º E	\$ 36.000	1140	\$ 148.590	\$ 130	0,36%	Alta
23	Lorena A.	San Lorenzo 276	1º F	\$ 40.000	1140	\$ 162.000	\$ 142	0,36%	Alta
24	Lorena A.	San Lorenzo 276	1º B	\$ 32.000	1140	\$ 101.600	\$ 90	0,28%	Optima
25	Lorena A.	San Lorenzo 276	2º C	\$ 32.000	1140	\$ 84.788	\$ 85	0,26%	Optima
26	Lorena A.	San Lorenzo 276	2º D	\$ 32.000	1140	\$ 105.500	\$ 91	0,28%	Optima
27	Lorena A.	San Lorenzo 276	2º E	\$ 36.000	1140	\$ 153.000	\$ 134	0,37%	Alta
28	Lorena A.	San Lorenzo 276	2º F	\$ 44.000	1140	\$ 180.360	\$ 158	0,36%	Alta

Fuente: Elaboración propia basada en la información digitalizada del sistema manual.

Aquí se presenta un análisis de rentabilidad para las propiedades administradas. La tabla detalla el valor de cada propiedad, el alquiler neto expresado en dólares, el retorno mensual calculado como porcentaje, y una clasificación de rentabilidad que categoriza cada propiedad como "Baja", "Alta" u "Óptima", destacadas en colores rojo, amarillo y verde, respectivamente.

En San Miguel de Tucumán, Argentina, las rentabilidades de propiedades inmobiliarias varían dependiendo del tipo de propiedad y su ubicación. De acuerdo con estudios y estimaciones recientes, la rentabilidad bruta anual de propiedades residenciales en alquiler en la ciudad oscila entre un 2,6% y 4% del valor de la propiedad. Esto se traduce en una rentabilidad mensual de aproximadamente 0,22% a 0,33%.

Finalmente, las siguientes capturas de pantalla muestran el desarrollo y la implementación de informes interactivos en Looker Studio, diseñados para mejorar la comprensión y análisis de los indicadores clave de rendimiento en la administración de propiedades. Estas visualizaciones permiten observar métricas esenciales, como la rentabilidad neta de las propiedades, próximos incrementos de alquiler, y el retorno mensual, con opciones de filtrado por propietario y comparaciones gráficas que facilitan la toma de decisiones informadas y estratégicas.



Captura 7: Informe de ingresos y comisiones por Propietario.



Fuente: Elaboración propia en Looker Studio

Este informe muestra el monto de alquiler neto que recibe cada propietario y el valor de la comisión de administración correspondiente a cada propiedad. La tabla permite visualizar los detalles de cada inmueble, mientras que el gráfico comparativo facilita el análisis de los ingresos generados y el monto de administración cobrado, brindando transparencia sobre los montos percibidos por cada cliente.



Captura 8: Próximos Incrementos de Alquiler y Evolución del IPC.

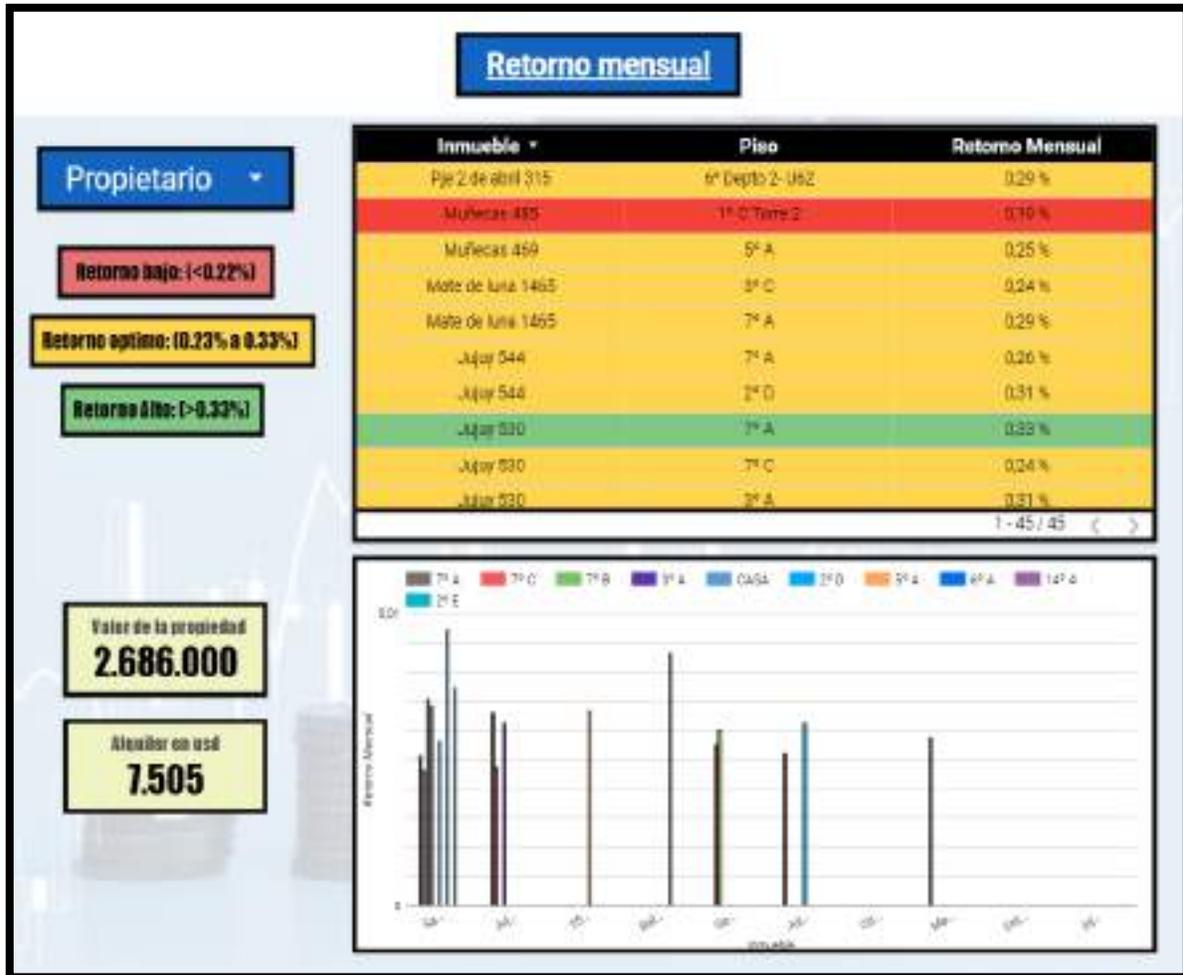


Fuente: Elaboración propia en Looker Studio.

Este informe detalla las fechas de los próximos incrementos de alquiler para cada propiedad, especificando los días restantes hasta el ajuste correspondiente. La tabla utiliza colores para indicar la proximidad de los incrementos, permitiendo una rápida identificación de contratos a punto de vencer o requerir ajuste. Además, el gráfico del Índice de Precios al Consumidor (IPC) ofrece una referencia visual de los cambios mensuales en el índice, lo cual es relevante para los contratos de alquiler vinculados al IPC, facilitando así la proyección de incrementos futuros y el cumplimiento de los términos contractuales.



Captura 9: Retorno Mensual de Propiedades.



Fuente: Elaboración propia en Looker Studio

Este informe presenta el retorno mensual de cada propiedad, indicando el porcentaje de rentabilidad obtenido en relación con el valor de la propiedad. La tabla clasifica las propiedades según el nivel de retorno (bajo, óptimo o alto) mediante un código de colores para facilitar su interpretación. Adicionalmente, se muestra un gráfico que permite comparar visualmente el retorno de cada propiedad, junto con el valor estimado de la propiedad y el alquiler en USD. Esta información es clave para evaluar el rendimiento de los activos y tomar decisiones de inversión informadas en función de su rentabilidad.



Captura 10: Retorno Mensual de Propiedades para Propietario Específico.



Fuente: Elaboración propia en Looker Studio.

Este análisis muestra el retorno mensual de las distintas unidades en el inmueble de San Lorenzo 276 pertenecientes a un propietario específico. La tabla y el gráfico detallan el retorno mensual de cada unidad, categorizado por colores según el nivel de rentabilidad (bajo, óptimo o alto). Además, se presenta el valor total de la propiedad y el monto del alquiler en USD, proporcionando una visión clara del desempeño financiero de este activo particular.

Inteligencia Artificial en el Control de Gestión y su Aplicación en la Administración de Propiedades.

La inteligencia artificial (IA) se ha consolidado como una de las tecnologías más disruptivas de la última década, transformando numerosos sectores y expandiendo significativamente sus posibilidades de aplicación en la administración y control de procesos. La IA, definida como la capacidad de las máquinas para realizar tareas complejas que imitan



el razonamiento y la toma de decisiones humanas, permite analizar grandes volúmenes de datos, reconocer patrones y formular predicciones precisas basadas en modelos matemáticos avanzados. En el ámbito empresarial, la IA ha potenciado la toma de decisiones, optimizado procesos y mejorado la adaptabilidad organizacional ante las demandas de mercados dinámicos.

El impacto de la IA en el sector inmobiliario y la administración de propiedades también ha sido notable. Aplicaciones como el análisis predictivo, el procesamiento de lenguaje natural y el aprendizaje automático (machine learning) no solo contribuyen a mejorar el control de gestión, sino también a crear sistemas que optimizan la interacción con clientes, automatizan tareas repetitivas y ofrecen soporte en tiempo real para la toma de decisiones. Estos beneficios resultan especialmente valiosos en el contexto de un mercado inmobiliario en crecimiento y altamente competitivo.

La IA y su Rol en el Control de Gestión y Diagnóstico

En la administración de propiedades, el control de gestión se centra en supervisar y optimizar los procesos operativos, asegurando la alineación de las decisiones con los objetivos estratégicos de la organización. Un sistema de control de gestión efectivo debe proporcionar herramientas que permitan evaluar el rendimiento, identificar áreas de mejora y realizar ajustes estratégicos basados en datos actualizados. La IA añade una capa adicional de valor al proceso mediante herramientas avanzadas para la automatización, el monitoreo y el diagnóstico, aspectos fundamentales en la administración de múltiples activos.

Gracias al uso de algoritmos de aprendizaje automático, la IA puede procesar grandes volúmenes de datos históricos y actuales para identificar tendencias y patrones que influyen en la rentabilidad y ocupación de las propiedades. Este tipo de análisis permite anticipar fluctuaciones en las tasas de alquiler y la demanda de propiedades, así como identificar prácticas óptimas para maximizar la eficiencia operativa y mejorar la satisfacción de los clientes. En términos de diagnóstico, la IA facilita el desarrollo de sistemas capaces de monitorear indicadores clave de rendimiento (KPI), tales como tasas de ocupación, costos operativos y tiempos de respuesta en mantenimiento. Este nivel de análisis y control optimiza no solo la administración cotidiana, sino también la planificación y el establecimiento de metas estratégicas a largo plazo.

Recomendación de Herramientas y Aplicaciones de la IA en la Administración de Propiedades

En esta fase inicial, el objetivo principal del estudio jurídico es mejorar la eficiencia operativa y la precisión en la gestión de las 45 propiedades bajo su administración, evitando altos costos y herramientas complejas que demanden capacitación extensa. Las siguientes recomendaciones están diseñadas para optimizar procesos clave con una inversión accesible y una implementación sencilla.

Introducción de Chatbots para la Atención al Cliente

La implementación de chatbots básicos representa una solución efectiva para aliviar la carga administrativa y mejorar la experiencia de los clientes. Herramientas como ChatGPT permiten configurar flujos de conversación automatizados en plataformas como WhatsApp



Business o redes sociales, lo que facilita la respuesta a preguntas frecuentes relacionadas con la disponibilidad de propiedades, horarios de visita y requisitos para alquileres. Además, estos chatbots se integran fácilmente en las plataformas ya utilizadas por el estudio jurídico, sin requerir conocimientos avanzados de programación. Su capacidad para proporcionar respuestas rápidas y consistentes optimiza la interacción con los clientes y libera tiempo del equipo para enfocarse en actividades estratégicas de mayor valor.

Generación y Automatización de Informes

Automatizar la creación de informes es una estrategia clave para facilitar la rendición de cuentas a los propietarios y optimizar el tiempo destinado a tareas administrativas. Herramientas como ChatGPT pueden aprovechar los datos ya almacenados en Excel o Looker Studio para generar informes claros y detallados que incluyan información sobre rentabilidad, ocupación y costos asociados a cada propiedad. Por ejemplo, es posible elaborar informes mensuales que presenten resúmenes financieros, alertas sobre vencimientos de contratos y métricas clave como el retorno mensual y los costos de mantenimiento. Este enfoque no solo garantiza precisión y profesionalismo, sino que también promueve una comunicación más efectiva con los propietarios.

Otras Áreas donde ChatGPT Puede Ayudar

ChatGPT no solo es útil para optimizar la administración de propiedades, sino que también puede desempeñar un papel clave en otras áreas estratégicas del estudio jurídico, mejorando procesos relacionados con marketing, gestión de contratos, capacitación y análisis del mercado.

En el ámbito del marketing y la comunicación, ChatGPT puede ser una herramienta poderosa para la creación de contenido. Por ejemplo, es capaz de redactar publicaciones atractivas y profesionalmente elaboradas para redes sociales, destinadas a promocionar los servicios del estudio, informar sobre cambios legislativos relevantes o captar el interés en propiedades disponibles. Además, puede generar campañas de email marketing mediante correos electrónicos personalizados para informar a los clientes sobre novedades, actualizaciones de servicios o enviar recordatorios relacionados con vencimientos de contratos o pagos, mejorando la comunicación efectiva con los clientes.

En control y gestión de contratos, ChatGPT facilita la redacción de contratos y documentos legales. Puede asistir en la elaboración de borradores adaptados a los requisitos específicos de cada caso, como contratos de alquiler, renovaciones o acuerdos personalizados. Asimismo, permite sintetizar contratos extensos en puntos clave, facilitando al equipo la comprensión de cláusulas importantes y compromisos asumidos por las partes.

En cuanto a la capacitación continua, ChatGPT actúa como un asistente versátil, proporcionando respuestas inmediatas y claras sobre temas relacionados con leyes, normativas locales o procedimientos internos. Esto resulta útil para resolver dudas del personal y reforzar sus conocimientos de forma ágil.

Finalmente, en el área de análisis del mercado inmobiliario, ChatGPT puede generar informes detallados sobre tendencias en alquileres, demandas de propiedades y zonas con mayor rentabilidad. Al combinar datos externos con la información interna del estudio, estas



proyecciones permiten identificar oportunidades estratégicas y tomar decisiones informadas que contribuyan al crecimiento del negocio.

En el contexto de Chat GPT, es clave poder utilizar prompts que generen valor en busca de respuestas útiles y relevantes. Un prompt se refiere a la entrada o instrucción inicial que se proporciona al modelo para comenzar una conversación o solicitar una respuesta específica. El prompt es el texto que se le presenta al modelo antes de que este genere una respuesta. Cuando se utiliza Chat GPT, generalmente se le da un prompt para establecer el contexto o la intención de la conversación. El prompt puede ser una pregunta, una declaración o una descripción de la tarea que se desea realizar. El prompt es crucial porque influye en la respuesta generada por el modelo. La elección de palabras, la redacción y la estructura del prompt pueden afectar la forma en que el modelo interpreta la solicitud y genera una respuesta. Es importante redactar el prompt de manera clara y precisa para obtener los resultados deseados.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el modelo de lenguaje generativo como Chat GPT no solo se basa en el prompt, sino que también utiliza la información del contexto previo de la conversación para generar respuestas. Por lo tanto, la calidad y coherencia de las respuestas también dependen de la interacción continua con el modelo y la manera en que se le presenta la información.

Se presenta a continuación una serie de tips en la generación de prompts en el uso de Chat Gpt:

Estructura del Prompt:

Basado en experiencias compartidas, estructurar un prompt de manera clara y precisa permite obtener respuestas más útiles y específicas.

>Indicar un ROL: Especificar cómo debe actuar ChatGPT es fundamental para obtener respuestas alineadas con las necesidades. Por ejemplo: "Actúa como un experto en administración de propiedades", "Actúa como un asistente para la gestión inmobiliaria" o "Responde como analista financiero especializado en bienes raíces". Esto guía al modelo para enfocarse en el contexto adecuado.

>Indicar el Formato Deseado: Aclarar el formato de respuesta esperado puede optimizar la utilidad de la información proporcionada. Por ejemplo: Para calcular costos operativos, puedes solicitar un formato de tabla con columnas como "Propiedad", "Ingreso mensual", "Costo de mantenimiento" y "Rentabilidad".

Para redactar correos a inquilinos, puedes pedir respuestas en formato de texto estructurado con un saludo, cuerpo y despedida.

>Indicar Formalidad: Especificar el nivel de formalidad y tono del mensaje es crucial, especialmente para comunicarse con propietarios o inquilinos. Por ejemplo: "Redacta en un tono profesional y amable un aviso de vencimiento de contrato de alquiler".

>Hacer Partícipe a ChatGPT en el Pedido: Involucrar al modelo en el proceso puede mejorar la calidad de las respuestas. Por ejemplo, puedes indicarle: "Hazme las preguntas necesarias para personalizar este análisis de rentabilidad para mis propiedades" o "Consulta



los datos que necesitas para generar un informe mensual". Esto permite un intercambio más dinámico y adaptado a tus necesidades específicas.

Utiliza Ejemplos o Muestras de Respuesta Deseadas: Proporcionar un ejemplo claro puede orientar al modelo hacia la respuesta que necesitas. Por ejemplo, si deseas un correo para un propietario, puedes incluir una estructura básica de mensaje. Esto es especialmente útil para tareas repetitivas como generación de reportes o plantillas de comunicación.

Considera la Longitud del Prompt: En general, es recomendable que el prompt no sea demasiado largo. El modelo puede tener dificultades para mantener una coherencia y relevancia si el prompt es excesivamente extenso. Trata de mantenerlo lo más conciso posible sin dejar de transmitir la información necesaria. Puedes probar diferentes longitudes de prompt para ver cómo afectan las respuestas generadas.

Realiza Pruebas y Ajustes Iterativos: El uso de Chat GPT implica un proceso de prueba y error. Si las respuestas generadas no son las esperadas, puedes realizar ajustes en tu prompt, reestructurar tu pregunta o probar diferentes enfoques hasta obtener los resultados deseados

Practica y Experimenta: La práctica es clave para perfeccionar los prompts. Por ejemplo, puedes experimentar con la redacción de mensajes personalizados para propietarios o simulaciones de análisis de mercado para evaluar diferentes escenarios de precios de alquiler. Adaptar tus prompts a necesidades concretas optimizará las interacciones con ChatGPT y los resultados obtenidos.

En conclusión, la IA no solo se presenta como una tecnología transformadora en el ámbito inmobiliario, sino como un aliado estratégico en la búsqueda de una administración eficiente, rentable y orientada al cliente. La adopción de estas herramientas contribuye a una ventaja competitiva, al permitir que la organización gestione sus propiedades de manera proactiva y tome decisiones informadas basadas en datos precisos y actualizados.

Conclusiones

A partir de esta investigación, se ha evidenciado que la digitalización y la implementación de un sistema de control de diagnóstico en la administración de propiedades representan un avance fundamental para mejorar la eficiencia operativa, la transparencia y la rentabilidad en el sector inmobiliario. La transición de un sistema manual a uno digital permite optimizar la gestión administrativa, reducir errores, mejorar la rendición de cuentas y agilizar la toma de decisiones estratégicas.

Uno de los principales aprendizajes de este estudio es que la falta de herramientas tecnológicas en la administración de propiedades genera ineficiencias y dificultades para la supervisión financiera y operativa. A través del análisis y la implementación de herramientas como Microsoft Excel y Looker Studio, se comprobó que un sistema digitalizado facilita el seguimiento de indicadores clave, como la rentabilidad, la ocupación y la gestión de contratos.



Asimismo, se concluyó que la adopción de inteligencia artificial en la administración de propiedades ofrece oportunidades significativas para optimizar procesos, desde la automatización de informes hasta la mejora en la comunicación con clientes a través de chatbots. Si bien la implementación de estas tecnologías requiere capacitación y adaptación organizacional, su impacto en la eficiencia y competitividad del negocio es innegable.

Por otro lado, la investigación reafirma que la transformación digital no solo mejora la operatividad diaria, sino que también fortalece la relación con los propietarios al proporcionar información clara y actualizada sobre sus inversiones. La capacidad de visualizar métricas en tiempo real y anticipar tendencias permite tomar decisiones más informadas y estratégicas, asegurando un crecimiento sostenible.

En conclusión, este estudio ha demostrado que la modernización en la administración de propiedades no es solo una ventaja competitiva, sino una necesidad para garantizar la sostenibilidad y expansión del negocio en un entorno inmobiliario cada vez más dinámico y exigente. La implementación de un sistema de control de diagnóstico basado en datos es clave para la toma de decisiones estratégicas, optimizando la gestión y maximizando la rentabilidad de los activos administrados.

Recomendaciones

A partir de los resultados obtenidos, se presentan cinco recomendaciones orientadas a fortalecer la eficiencia operativa y seguir optimizando la administración de propiedades:

1. Desarrollo de estrategias para mejorar la rentabilidad de propiedades menos eficientes: Se recomienda realizar un análisis de las propiedades con menor retorno para identificar oportunidades de mejora. Algunas estrategias viables incluyen la implementación de mejoras en infraestructura, ajustes en la política de precios y una segmentación más efectiva de clientes, con el fin de optimizar la rentabilidad y maximizar los ingresos.
2. Mejora de la relación con propietarios mediante reportes personalizados: Se recomienda seguir diseñando reportes automáticos adaptados a las necesidades de cada propietario, destacando información clave como comparaciones de rentabilidad, proyecciones de ingresos y recomendaciones de inversión. La automatización de estos informes permitirá una mayor transparencia y facilitará la toma de decisiones estratégicas.
3. Implementación de alertas automatizadas para vencimientos críticos: Aunque la digitalización ha mejorado la gestión de contratos, es fundamental establecer alertas



automáticas más detalladas para el seguimiento de vencimientos de alquileres, ajustes de renta y pagos pendientes. Esto contribuirá a reducir el riesgo de retrasos o incumplimientos y garantizará un mayor control sobre los compromisos financieros.

4. Capacitación continua en el uso de herramientas digitales: Para maximizar el aprovechamiento del sistema digital implementado, se recomienda establecer sesiones de formación periódicas a la abogada titular del estudio jurídico sobre nuevas funcionalidades y mejores prácticas en el uso de herramientas como Looker Studio y Excel. Esto permitirá mejorar la eficiencia en la administración de propiedades y asegurar una adaptación efectiva a las tecnologías digitales.
5. Evaluación de la viabilidad de integrar nuevas tecnologías: Es conveniente analizar la posibilidad a medida que la administración vaya creciendo de incorporar plataformas de gestión de propiedades más avanzadas que permitan optimizar la operatividad. Entre las opciones a considerar se encuentran la integración de pagos en línea, firma digital de contratos y chatbots para la atención a inquilinos y propietarios, lo que facilitaría la automatización de procesos clave.

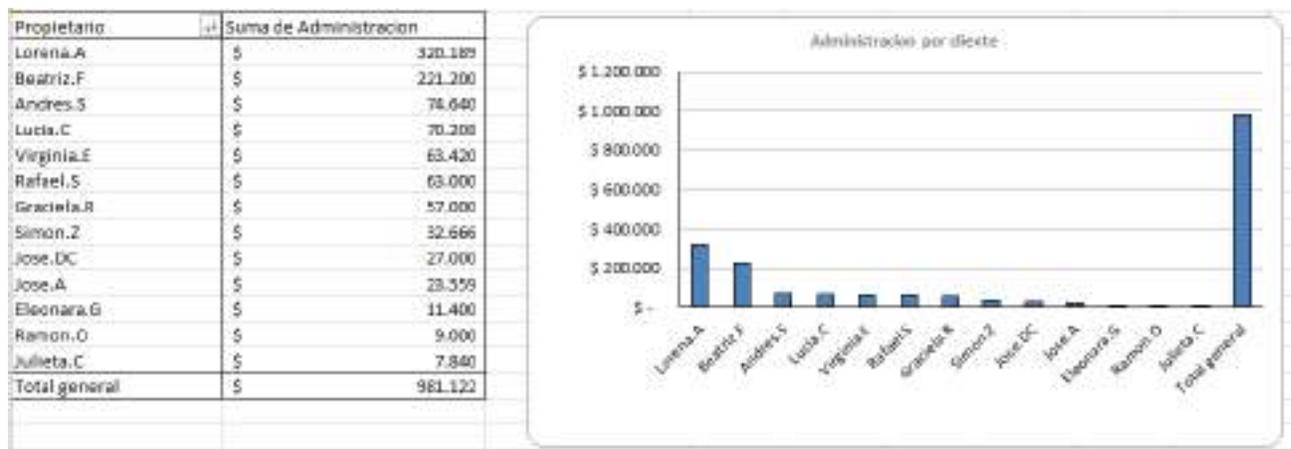


Bibliografía

- Agrawal, A., Gans, J., & Goldfarb, A. (2019). Máquinas predictivas. Editorial Reverté, Barcelona, España.
- Anthony, R. N. (1988). Control de Gestión: Un enfoque práctico. Editorial McGraw-Hill.
- Gasalla, J. M. (2019). El liderazgo en la era digital: Cómo transformar organizaciones y equipos. Editorial Gestión 2000.
- Hernández Sampieri, R. (2014). Metodología de la Investigación. Sexta Edición. México, D.F., México.
- Simons, R. (2008). Palancas de Control. Primera edición. Buenos Aires: Temás Grupo.
- Vivas, F. (2021). ¿Cómo piensan las máquinas? Inteligencia artificial para humanos. Galerna, Buenos Aires, Argentina.

Apéndice.

Título: "Distribución de la Administración por Cliente"



Fuente: Elaboración propia con datos del sistema de gestión administrativa.



Título: "Cálculo del IPC para contratos próximos a aumentar"

	MES	IPC		
1	Enero	20,60%	Alquiler	\$ 105.296
2	febrero	13,20%	Aumento	14%
3	marzo	11,00%	Nuevo alquiler	\$ 120.459
4	abril	8,80%		
5	mayo	4,20%		
6	junio	4,60%		
7	julio	4,00%		
8	agosto	4,20%		
9	septiembre	3,50%		
10	octubre	2,70%		
11	noviembre			
12	diciembre			

Fuente: Elaboración propia con datos del sistema de gestión administrativa.