

## Instrumento para la recolección de información

<b>GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA PARA CONCRETERAS</b>
<p><b>Objetivos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Categorizar las estrategias de mercadeo para la fijación de precio de las actuales empresas concreteras</li> <li>• Analizar los costos de los proyectos de vivienda VIS.</li> <li>• Establecer el grado de relación entre las estrategias de marketing empleadas por las concreteras y el sobre costo en las viviendas VIS</li> </ul>

### Autorización para grabar

Por metodología de la investigación esta entrevista debe ser grabada para posteriormente transcribirla. Nos gustaría tener su autorización para grabar esta reunión. ¿Está de acuerdo con que iniciemos la grabación?

<b>Categorías orientadoras</b>	<b>Ejes de indagación</b>	<b>Preguntas</b>
<b>Presentación</b>	<p><b>a. Presentación:</b> Conocimiento del perfil del entrevistado como parte del conocimiento y filtro para la investigación</p>	<p>¿Cuál es su nombre completo? Lizeth Johana Jimenez C.</p> <p>¿Qué edad tiene? 32 años</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica? POSGRADO</p> <p>¿Cuál es su actual cargo en la empresa? Líder comercial Ultracem</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo? 2 años</p>
<b>Categorizar las estrategias de mercadeo para la fijación de precio del m<sup>3</sup> de concreto</b>	<p><b>b. Categorizar las estrategias de fijación de precio documentadas y cuales están aplicando en la empresa:</b> La respuesta nos ayudará a conocer que</p>	<p>¿Cuántos competidores existen en el mercado? cuatro</p>

<p><b>Establecer la relación de las estrategias de marketing empleadas por las concreteras vs el sobrecosto de vivienda VIS</b></p>	<p>estrategias de fijación de precio están utilizando y bajo qué parámetros en el valor del m<sup>3</sup> de concreto para vivienda VIS.</p> <p><b>c. Establecer la relación de las estrategias de marketing de las concreteras y el sobrecosto de la vivienda VIS</b></p>	<p>¿Cómo establece la empresa sus estrategias de mercadeo?</p> <p>Se tiene en cuenta la segmentación de mercado, la capacidad de operación, la industrias, los precios de los competidores y el volumen meta establecido.</p> <p>¿Cómo establece su empresa los precios del valor del m<sup>3</sup> del concreto para proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Realmente este segmento es muy competitivo en términos de precios, por lo que se ofrecen precios de acuerdo a la demanda y al tipo de cliente.</p> <p>¿En qué consiste su estrategia de fijación de precios del m<sup>3</sup> de concreto para los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Se establece teniendo en cuenta el costo de materias primas, cemento, agregados, aditivos etc. para poder calcular el margen de utilidad por mezcla. Además el volumen de la obra juega un papel importante para poder definir el precio, así como el tipo de cliente, si es una</p>
---	--	---

		<p>constructora grande, mediana o pequeña.</p> <p>Teniendo en cuenta que los objetivos de precios pueden ser x,y,z ¿Cuáles son sus objetivos de fijación de precios del m3 de concreto en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>El margen es lo que mas se tiene en cuenta. Al principio cuando iniciamos en la ciudad se ofrecieron precios mas bajos que la competencia para obtener participación de mercado pero ahora nuestro objetivo es generar rentabilidad a la empresa.</p> <p>¿Qué características diferenciadoras le permiten fijar sus precios del m3 de concreto por encima o por debajo de sus competidores en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>La disponibilidad y la capacidad instalada.</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio del m3 de concreto en los proyectos de vivienda VIS?</p>
--	--	---

		<p>Externos: industria(demanda), precios de competidores, materias primas.</p> <p>Internos: objetivos de precios de la empresa, rentabilidad</p> <p>¿Cuáles son las estrategias de marketing que emplea su empresa actualmente?</p> <p>Tenemos publicidad, voz a voz, referidos de otros clientes.</p> <p>¿Cómo influyen las concretas el aumento de los precios de su insumo?</p> <p>Realmente el concreto es un producto que tiene un valor importante en los proyectos, creo que la influencia es directa, si subimos precios los presupuestos se ven afectados.</p> <p>¿Qué hacen las constructoras para ser competitivos cuando se aumentan los precios de los insumos y no se puede aumentar el precio de venta?</p> <p>Seguramente establecen recortes en otros tipos de materiales o acabados para ejercer un equilibrio.</p>
--	--	---

		<p>¿Las estrategias de mercadeo de las concreteras aumenta el precio de este insumo? ¿de qué manera?</p> <p>Si claro.</p> <p>Yo considero que por ser el concreto un producto con un peso importante en este tipo de proyectos, las estrategias que se realicen desde los concreteros afectan de manera directa el presupuesto y les toca hacer reajustes.</p>
--	--	--