

Instrumento para la recolección de información

Nota: Previo a la entrevista se debe analizar la relación ingresos operacionales vs. costos para identificar el margen (%) de contribución de cada empresa y del sector

GUÍA DE ENTREVISTA SEMIESTRUCTURADA PARA CONSTRUCTORAS
Objetivos <ul style="list-style-type: none">• Diagnosticar las estrategias de fijación de precio de las actuales de las constructoras en la ciudad de Santa Marta.• Analizar los costos de los proyectos de vivienda VIS en la ciudad de Santa Marta.• Establecer el grado de relación entre las estrategias de marketing empleadas por las concreteras y el sobre costo en las viviendas VIS en la ciudad de Santa Marta.

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?

Categorías orientadoras	Ejes de indagación	Preguntas
Presentación	a. Presentación: Conocimiento del perfil del entrevistado como parte del conocimiento y filtro para la investigación	¿Cuál es su nombre completo? Rubén Jiménez ¿Qué edad tiene? 42 años ¿Cuál es su nivel de formación académica? Ingeniero Civil con especialización en gerencia de proyectos y estructuras ¿Cuál es su actual puesto en la empresa? Gerente de proyectos ¿Cuánto tiempo tiene en este cargo?

		14 años
<p>Diagnóstico de estrategias de fijación de precios</p>	<p>b. Diagnosticar si las constructoras conocen las estrategias de fijación de precio documentadas y cuales están aplicando en la empresa: La respuesta nos ayudará a conocer que estrategias de fijación de precio están utilizando y bajo qué parámetros en sus proyectos de vivienda VIS.</p>	<p>¿Cómo establecen sus precios de venta de proyectos VIS? Dependen del m2 del apartamento, la ubicación, los acabados, zonas sociales y el tope VIS</p> <p>¿Cómo establecen los costos de las viviendas VIS partiendo del precio de la vivienda? Primero del terreno, el diseño y los acabados.</p> <p>En qué consiste su estrategia de fijación de precios en los proyectos de vivienda VIS? La estrategia de precios de la vivienda se da según el tope VIS, los acabados y el m2 de cada apartamento.</p> <p>Teniendo en cuenta que los objetivos de precios pueden ser x,y,z ¿Cuáles son sus objetivos de fijación de precios en los proyectos de vivienda VIS? Tener la mayor rentabilidad posible, teniendo en cuenta que para las viviendas VIS el margen es muy bajo.</p>

		<p>¿Los compradores perciben grandes diferencias entre las diversas viviendas VIS?</p> <p>Sí, las diferencias dependen de los acabados que se entreguen, de la zona donde esté ubicado el proyecto y de las zonas sociales.</p> <p>¿Qué características diferenciadoras le permiten fijar sus precios por encima o por debajo de sus competidores en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>La ubicación, los acabados y el respaldo como empresa, por ser una de las más reconocidas de la ciudad de Santa Marta, por su calidad y trayectoria.</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio en sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Dependemos de los subsidios del gobierno, de los materiales de construcción y la mano de obra.</p>
--	--	---

		<p>¿En qué etapa del desarrollo del proyecto calculan los costos y para qué lo hacen?</p> <p>Todos los proyectos se llevan primero a un estudio de pre factibilidad y factibilidad antes de lanzar las salas de venta. En estas etapas se calculan todos los costos del mercado y vemos la viabilidad del proyecto. Normalmente iniciamos los proyectos cuando llegamos al punto de equilibrio sobre planos.</p> <p>¿Hacen algún ajuste de costos al finalizar el proyecto?</p> <p>Lo ideal es que todos los ajustes sean previos al iniciar el proyecto, con la experiencia en diversos proyectos anteriores, hemos ajustado nuestros indicadores de imprevistos para no tener problemas de sobre costos durante o al finalizar la construcción.</p>
<p>Establecer la relación de las estrategias de marketing vs el sobrecosto de vivienda VIS</p>	<p>c. Establecer la relación de las estrategias de marketing de las constructoras y el sobrecosto de la vivienda VIS: La respuesta nos indicara si el precio del</p>	<p>¿Cuál es el rubro dentro de su presupuesto, que considera que eleva más el precio de sus</p>

	<p>concreto es el rubro que más impacta el sobre costo de la vivienda VIS.</p>	<p>proyectos de vivienda VIS, adicional al concreto?</p> <p>El acero y el terreno son los que elevan el precio de la vivienda en general</p> <p>¿Cuánto es el peso en porcentaje del costo del concreto total en el presupuesto de sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>El porcentaje aproximado es un 15%</p> <p>¿Qué sobrecostos relacionados con el concreto considera usted que tiene sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Los cambios de especificaciones y los desperdicios. Tratamos de controlarlos siempre para no tener sobrecostos mayores al 5% en este rubro.</p> <p>¿Cuál es su percepción sobre el precio actual del concreto en los proyectos de vivienda VIS? Explíquelo.</p> <p>Es un material costoso, pero no fluctúa tanto su precio como el del acero.</p>
--	--	--

		<p>¿Cree que las estrategias de mercadeo de las empresas fabricantes de concreto producen un incremento en los precios del concreto?</p> <p>Si, sin embargo no es un rubro que aumente normalmente, y dentro de esta pandemia son de los pocos insumos que han mantenido sus precios.</p> <p>¿Cómo manejan sus costos cuando hay un incremento en el costo del concreto en viviendas tienen un precio de venta de tope VIS?</p> <p>Tenemos indicadores de imprevistos en donde consideramos este tipo de alzas con la experiencia en anteriores proyectos. Sin embargo, no podemos superar el tope de VIS.</p>
--	--	--