

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
<p>Objetivos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diagnosticar las estrategias de fijación de precio de las actuales 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	<p>a. Presentación: Conocimiento del perfil del entrevistado como parte del conocimiento y filtro para la investigación</p>	<p>¿Cuál es su nombre completo? Idark Barrios Johnson</p> <p>¿Qué edad tiene? 43</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica? Profesional especializado</p> <p>¿Cuál es su actual puesto en la empresa? Gerente</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo? 10 años</p>
Diagnóstico de estrategias de fijación de precios	<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</p>	<p>¿Cómo establecen sus precios de venta de proyectos VIS?</p> <p>Teniendo en cuenta las relaciones del tope vis, además de un análisis del marca de la</p>

	<p>precio están utilizando y bajo qué parámetros en sus proyectos de vivienda VIS.</p>	<p>competencia y el grado de acabados en las entregas</p> <p>¿Cómo establecen los costos de las viviendas VIS partiendo del precio de la vivienda?</p> <p>Hacemos un análisis inicial con los insumos y comparativos de los proyectos del mismo tipo en ejecución</p> <p>En qué consiste su estrategia de fijación de precios en los proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Revisión de precios del mercado y comparativos de los acabados</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?</p> <p>Calidad al cliente Costo vs beneficio Valor de la tierra</p> <p>¿Los compradores perciben grandes diferencias entre las diversas viviendas VIS?</p> <p>Creo que existen varios factores que nos diferencian como el área, el grado de acabados y la ubicación</p>
--	--	---

		<p>¿Qué características diferenciadoras le permiten fijar sus precios por encima o por debajo de sus competidores en los proyectos de vivienda VIS? La ubicación y las amenidades</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio en sus proyectos de vivienda VIS? Los precios de los insumos</p> <p>¿En qué etapa del desarrollo del proyecto calculan los costos y para qué lo hacen? En la planeación y mes a mes se hace control</p> <p>¿Hacen algún ajuste de costos al finalizar el proyecto?.” De ser posible no porque siempre se dejan los rubros necesarios planeados desde el inicio</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</p>	<p>¿Cuál es el rubro dentro de su presupuesto, que considera que eleva más el precio de sus</p>

	<p>indicara si el precio del concreto es el rubro que más impacta el sobrecosto de la vivienda VIS.</p>	<p>proyectos de vivienda VIS, adicional al concreto?</p> <p>Valor de la tierra</p> <p>¿Cuánto es el peso en porcentaje del costo del concreto total en el presupuesto de sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>8-10%</p> <p>¿Qué sobrecostos relacionados con el concreto considera usted que tiene sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>La variación de precios</p> <p>¿Cuál es su percepción sobre el precio actual del concreto en los proyectos de vivienda VIS? Explíquelo.</p> <p>Deberían tener un concreto destinado especialmente al segmento vis con características especiales y con el compromiso social que debería aportar la empresa</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</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>Se asume directamente a los imprevisto o aumento del costo directo</p>
--	--	--