

Instrumento para la recolección de información

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 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 sobrecosto 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?</p> <p>Luis Daniel Dib</p> <p>¿Qué edad tiene?</p> <p>42 años</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica?</p> <p>Especialista en Gerencia de Proyectos</p> <p>¿Cuál es su actual puesto en la empresa?</p> <p>Director de proyectos de Lopeca S.A.</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo?</p>

		6 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? Se establecen con el salario mínimo legal y de acuerdo al área total construida.</p> <p>¿Cómo establecen los costos de las viviendas VIS partiendo del precio de la vivienda? Teniendo en cuenta la zona de ubicación del proyecto, acabados área construida y materiales de construcción(cemento, acero, concreto, tuberías, de menor importancia, etc)</p> <p>En qué consiste su estrategia de fijación de precios en los proyectos de vivienda VIS? Tenemos en cuenta los precios del sector y lo establecido por el gobierno como tope.</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? Siempre deben estar en el tope pues realmente el margen que</p>

		<p>generan estos proyectos no es alta</p> <p>¿Los compradores perciben grandes diferencias entre las diversas viviendas VIS?</p> <p>Si, en temas de acabados y zonas de áreas comunes, por lo general los que invierten menos en estos factores dan mejores precios</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>Les ofrecemos mejores acabados, zonas comunes bien construidas con mejores zonas verdes y de recreación, esto marca la diferencia en tanto que las viviendas se entregan en obra gris, solo se entrega acabada cocina y baño.</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio en sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Influyen los costos de los materiales como cemento,</p>
--	--	---

		<p>concreto, acero, alquiler de equipo y maquinaria, además de la mano de obra</p> <p>¿En qué etapa del desarrollo del proyecto calculan los costos y para qué lo hacen?</p> <p>En la etapa previa a la construcción.</p> <p>¿Hacen algún ajuste de costos al finalizar el proyecto?."</p> <p>En etapa de diseño y presupuesto para poder iniciar un precio de salida de ventas con el que se apertura. Cuando se llega al punto de equilibrio se reajusta y se inicia construcción, en la mitad de la construcción nuevamente se ajusta presupuesto.</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 concreto es el rubro que más impacta el sobrecosto de la vivienda VIS.</p>	<p>¿Cuál es el rubro dentro de su presupuesto, que considera que eleva más el precio de sus proyectos de vivienda VIS, adicional al concreto?</p> <p>El que mas eleva es el acero, la fluctuación de este material hace que siempre se tengan menores márgenes sobre las viviendas ya</p>

		<p>vendidas y que están en plena construcción.</p> <p>¿Cuánto es el peso en porcentaje del costo del concreto total en el presupuesto de sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Mas o menos un 20 a 25%, pero lo que mas pesa es el acero y la maquinaria.</p> <p>¿Qué sobrecostos relacionados con el concreto considera usted que tiene sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>Alrededor de 4% aunque es mucho se dan por temas de cambios en los diseños estructurales iniciales, esto incrementa los volúmenes de concreto.</p> <p>¿Cuál es su percepción sobre el precio actual del concreto en los proyectos de vivienda VIS? Explíquelo.</p> <p>El concreto es un material costoso que al igual que el acero mueven estos proyectos y si se regulará mas el costo, estos proyectos se podrían realizar en masa. Se que el gobierno</p>
--	--	--

		<p>subsidió una parte, pero no es suficiente.</p> <p>¿Cree que las estrategias de mercadeo de las empresas fabricantes de concreto producen un incremento en los precios del concreto?</p> <p>Claro que 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>Por lo general incrementamos un poco mas el costo de la vivienda sin pasar el tope o bajamos en otros tipos de materiales.</p>
--	--	--