

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 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? Manuel Pérez</p> <p>¿Qué edad tiene? 58 años</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica? Ingeniero Civil con especialización en estructuras</p> <p>¿Cuál es su actual puesto en la empresa? Gerente y socio</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo? 25 años</p>

<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? Lo establecemos por medio del salario mínimo mensual legal vigente y el área construida de cada apartamento</p> <p>¿Cómo establecen los costos de las viviendas VIS partiendo del precio de la vivienda? Depende de los diseños, el presupuesto de la obra y los acabados, además de un estudio del mercado.</p> <p>En qué consiste su estrategia de fijación de precios en los proyectos de vivienda VIS? Revisión de precios del mercado con 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? La fijación de precio se hace en el tope, ya que por ser vivienda VIS es ajustado el presupuesto</p>
---	---	--

		<p>¿Los compradores perciben grandes diferencias entre las diversas viviendas VIS? Sí, es percibido</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, los acabados y las zonas comunes son las características diferenciadoras que tenemos.</p> <p>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio en sus proyectos de vivienda VIS? El valor de los materiales y de la mano de obra calificada</p> <p>¿En qué etapa del desarrollo del proyecto calculan los costos y para qué lo hacen? En la etapa de planeación del proyecto, se revisa todos los meses y se actualizan</p>
--	--	---

		<p>dependiendo del costo de materiales y mano de obra</p> <p>¿Hacen algún ajuste de costos al finalizar el proyecto?</p> <p>No, los ajustes se hacen previo y durante el proyecto.</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 acero es el rubro que tiene mayor variación y menos margen deja.</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 entre el 10 % y el 15 %</p> <p>¿Qué sobrecostos relacionados con el concreto considera usted que tiene sus proyectos de vivienda VIS?</p>

		<p>La variación de precios que se puede tener al cambiar de año o lista de precio y cambios de especificación en el diseño.</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 al igual que el acero y jalonan bastante el presupuesto en un proyecto.</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. Como todas las empresas deben tener su estrategia de mercadeo que hace que eleven el concreto dependiendo del mercado, el consumo de cada empresa y la forma de pago.</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>Si nos encontramos en construcción, bajamos los costos</p>
--	--	--

		<p>fijos de los otros materiales principalmente para asumir este sobre costo, ya que no podemos subir las viviendas VIS que ya están normalmente en su tope.</p>
--	--	--