

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>¿Qué edad tiene?</p> <p>¿Cuál es su nivel de formación académica?</p> <p>¿Cuál es su actual puesto en la empresa?</p> <p>¿Cuánto tiempo tiene en este cargo?</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 precio están utilizando y bajo qué parámetros en sus proyectos de vivienda VIS.</p>	<p>¿Cómo establecen sus precios de venta de proyectos VIS?</p> <p>¿Cómo establecen los costos de las viviendas VIS partiendo del precio de la vivienda?</p> <p>En qué consiste su estrategia de fijación de precios en los</p>

		<p>proyectos de vivienda VIS?</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>¿Los compradores perciben grandes diferencias entre las diversas viviendas VIS?</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>¿Qué factores externos e internos influyen en su estrategia de fijación de precio en sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿En qué etapa del desarrollo del proyecto calculan los costos y para qué lo hacen? Esto en línea de “Gestión financiera:</p> <p>¿Hacen algún ajuste de costos al finalizar 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>¿Cuánto es el peso en porcentaje del costo del concreto total en el presupuesto de sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿Qué sobrecostos relacionados con el concreto considera usted que tiene sus proyectos de vivienda VIS?</p> <p>¿Cuál es su percepción sobre el precio actual del concreto en los proyectos de vivienda VIS? Explíquelo.</p> <p>¿Cree que las estrategias de mercadeo de las empresas fabricantes de concreto producen un incremento en los precios del concreto?</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>
---	--	---

--	--	--