

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS
VICERRECTORÍA ACADÉMICA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD GENERAL Y PROPUESTA,
PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN NEGOCIO BASADO EN
EL DESARROLLO DE UNA RESIDENCIA TIPO
CONDominio, PARA EL CUIDO INTEGRAL DE ADULTOS
MAYORES, EN SAN JUANILLO DE NARANJO, ALAJUELA.**

**MODALIDAD DE TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS CON MENCIÓN EN GERENCIA**

JUAN PABLO VEGA DELGADO

LIC. MARCO ANTONIO BETANCOURT QUESADA

SEDE ARANJUEZ

JULIO, 2023

TRIBUNAL EXAMINADOR

MBA. Juan Manuel Sandí C.
Director, Maestrías en Administración, UIA.

Lic. Marco Antonio Betancourt Q.
Profesor, Maestrías en Administración, UIA.
Director de Tesis.

Ing. Alejandro Leiva G.
Subdirector, Carrera de Ingeniería Industrial, UIA
Lector de Tesis.

Contenido

Capítulo I.....	1
Planteamiento del Problema.....	2
Objetivos	5
General	5
Específicos	5
Justificación.....	7
Antecedentes	17
Proyecciones	22
Capítulo II	24
Marco Teórico	25
La población adulta mayor en Costa Rica.....	25
Los efectos de la soledad en la población adulta mayor	26
Las experiencias del cohousing senior	26
La empresa.	27
La responsabilidad social empresarial.....	28
El nexa negocio-sociedad.	29
Estudios de factibilidad.	30
Plan de negocio.	31
Empresas familiares	32
Sociedades.....	32
Finanzas.....	33
Estudio de Mercado.....	33
Mercado, Nicho de Mercado y Mercado Meta	34

Clientes.....	35
Estudio Administrativo	35
Recurso Humano	35
Servicios tercerizados o subcontratación	36
Estudio Técnico.....	36
Estudio Financiero	37
Balance de caja y flujos del proyecto.....	37
Capital patrimonial.....	38
Depreciación	38
Inflación	39
Amortización del préstamo y tasa de interés.....	39
Valor Presente Neto o Valor Actual Neto (VPN o VAN)	39
Tasa interna de rendimiento (TIR).....	40
Relación costo – beneficio y Periodo de recuperación	40
Diferenciación	40
Ventaja competitiva	41
Responsabilidad Social Empresarial	41
Encadenamientos productivos.....	42
Plan de negocio	42
Capítulo III	43
Marco Metodológico	44
Enfoque de la investigación	44
Diseño de la investigación	45
Delimitación espacial y temporal.....	45
Muestra.....	46

Criterios de inclusión	47
Unidad de análisis y cuadros de variables.....	47
Tipos de fuentes	49
Instrumentos.....	50
Recolección de datos.....	52
Capítulo IV.....	53
Análisis de la Resultados	54
Estudio de Mercado.....	71
Mercado meta.....	71
Oferta.....	71
Competidores.	72
Estudio Administrativo	78
Estrategia.....	78
Creación de la empresa.	78
La Misión.	80
La Visión.....	80
Los Valores.	80
El Personal.	81
Las Funciones.....	81
Los Requisitos.....	83
Los Horarios.....	84
Los servicios tercerizados y encadenamientos productivos.....	85
Ámbito Legal	86
Marco Normativo o de legalidad.....	86
Requisitos.....	86

Permisos	87
Otros trámites obligatorios	88
Obligaciones fiscales.....	88
Obligaciones patronales	89
Régimen Obligatorio de Aseguramiento.....	90
Estudio Técnico.....	91
Ubicación geográfica.	91
Detalles de la propiedad.	92
Facilidades presentes en la zona.	95
Necesidades por cubrir.	97
Instalaciones.....	99
Mobiliario.....	99
Posibilidades de los servicios por ofrecer.	100
Variaciones del modelo por implementar.	101
Estudio Financiero	103
Precios de la competencia.	103
Estructura de costos.....	105
Estructura del precio.	106
Capital social.....	107
Financiamiento.....	108
Determinación del horizonte para la evaluación financiera.....	111
Balance de Caja y Flujos del Proyecto.....	111
Evaluación Financiera.....	118
Resumen de los estudios realizados	121
Capítulo V	122

Conclusiones y Recomendaciones	123
Conclusiones.	123
Recomendaciones.....	126
Capítulo VI.....	128
Propuesta – Primera Etapa - Plan de Negocio.	129
Etapa 1. Misión de la Empresa.....	129
Etapa 2. Análisis externo.....	131
Etapa 3. Análisis interno	139
Etapa 4. Análisis FODA y CAME	140
Etapa 5. Líneas Estratégicas y Objetivos	142
Etapa 6. Planes de actuación	148
Etapa 7. Calendario de implantación	159
Etapa 8. La propuesta arquitectónica.	160
Etapa 9. Conclusión.	169
Propuesta – Segunda Etapa – Desarrollo con inversionistas.	170
Bibliografía	175
Anexos.....	184

Índice de Tablas

Tabla 1 -	3
Sistema AQP para planteamiento del problema.....	3
Tabla 2.....	46
Datos para definición del universo de estudio y cálculo de muestra.	46
Tabla 3.....	48
Matriz de conceptualización: Enfoque Cuantitativo	48
Tabla 4.....	48
Matriz de codificación: Enfoque Cualitativo	48
Tabla 5.....	84
Los Horarios propuestos.	84
Tabla 6.....	88
Tramos de renta neta afectados por impuesto	88
Tabla 7.....	89
Detalle de cargas sociales.....	89
Tabla 8.....	98
Cumplimiento de las medidas de seguridad y accesibilidad que plantea la norma 7600	98
Tabla 9.....	104
Estudio de precios de mercado.....	104
Tabla 10.....	105
Detalle de la estructura de costos	105
Tabla 11.....	106
Precio por referencia de mercado.....	106
Tabla 12.....	107
Precio por estructura de costos.....	107

Tabla 13.....	108
Comparativo de opciones para crédito	108
Tabla 14.....	109
Características y condiciones del crédito con el INS	109
Tabla 15.....	111
Expectativa de lucro sobre el proyecto (en años).....	111
Tabla 16.....	114
Flujo del proyecto del año 0 al año 10.	114
Tabla 17.....	115
Flujo del proyecto del año 11 al año 20.	115
Tabla 18.....	116
Flujo del proyecto del año 21 al año 30.	116
Tabla 19.....	117
Flujo del proyecto del año 31 al año 35.	117
Tabla 20.....	118
Comparativo de tasas de inversión en mercado y la tasa del crédito	118
Tabla 21	119
Resultados de la evaluación aplicada.....	119
Tabla 22.....	120
Detalle de la evaluación financiera	120
Tabla 23.....	121
Resumen de los estudios aplicados	121
Tabla 24.....	130
Detalle de la creación e inscripción de la sociedad.....	130
Tabla 25.....	148

Costos de pactar publicidad en sitios web.....	148
Tabla 26.....	149
Costo de los artes para publicidad digital	149
Tabla 27.....	149
Estimación de inversión en publicidad digital	149
Tabla 28.....	153
Detalle de servicios tercerizados	153
Tabla 29.....	154
Detalle de planilla (permanente y ocasional).....	154
Tabla 30.....	155
Proyección de ventas y Cuadro de gasto e inversiones.....	155
Tabla 31.....	156
Estructura del precio	156
Tabla 32.....	157
Comparativo de alquileres por vivienda	157
Tabla 33.....	158
Detalles del crédito.....	158
Tabla 34.....	160
Cronograma.....	160
Tabla 35	161
Presupuesto detallado del proyecto	161
Tabla 36.....	172
Evaluación financiera para 2da Etapa - Desarrollo con Inversionistas	172
Tabla 37	174
Estimación de flujo para 2da Etapa - Desarrollo con Inversionistas	174

Índice de Figuras

Figura 1	8
Población mundial, por edad y sexo para el año 1950.	8
Figura 2.....	9
Población mundial, por edad y sexo para el año 2000.	9
Figura 3.....	10
Población mundial, por edad y sexo para el año 2022.	10
Figura 4.....	11
Proyección de la población mundial, por edad y sexo para el año 2030.	11
Figura 5.....	12
Total de nacimientos y tasa bruta de natalidad (2002 – 2021).....	12
Figura 6.....	13
Indicadores demográficos para los adultos mayores de Costa Rica (2011 a 2021).	13
Figura 7.....	47
Fórmula para determinar el tamaño muestral y cálculo de la muestra.....	47
Figura 8.....	54
Cantidad de encuestas aplicadas	54
Figura 9.....	55
Pregunta 1.	55
Figura 10.....	56
Pregunta 2.	56
Figura 11.....	57
Pregunta 3.	57
Figura 12.....	58

Pregunta 4.	58
Figura 13.....	59
Pregunta 5.	59
Figura 14.....	60
Pregunta 6.	60
Figura 15.....	61
Pregunta 7.	61
Figura 16.....	62
Pregunta 8.	62
Figura 17.....	63
Pregunta 9.	63
Figura 18.....	64
Pregunta 10.	64
Figura 19.....	65
Pregunta 11.	65
Figura 20.....	66
Pregunta 12.	66
Figura 21.....	67
Pregunta 13.	67
Figura 22.....	68
Pregunta 14.	68
Figura 23.....	69
Pregunta 15.	69
Figura 24.....	70
Pregunta 16.	70

Figura 25.....	72
Hogar de ancianos y Centro diurno	72
Figura 26.....	73
Fachada Verdeza	73
Figura 27.....	74
Extracto reportaje	74
Figura28.....	75
Modelos de habitaciones	75
Figura 29.....	76
Planta física Club Esmeralda	76
Figura 30.....	91
Detalle de la propiedad.....	91
Figura 31.....	92
Detalle de la zona	92
Figura 32.....	93
Ubicación respecto de calle principal, acceso y tapia perimetral	93
Figura 33.....	94
Vecinos y linderos.....	94
Figura 34.....	95
El Barrio	95
Figura 35.....	96
El Centro Cantonal.....	96
Figura 36.....	110
Datos de Crédito para vehículo y detalle del vehículo	110
Figura 37.....	162

Planta de conjunto	162
Figura 38.....	163
Planta arquitectónica de la unidad habitacional	163
Figura 39.....	164
Planta arquitectónica del salón multiuso y zona de jacuzi.....	164
Figura 40.....	165
Vista de ingreso por zona de parqueo.....	165
Figura 41.....	165
Vista frontal de las unidades habitacionales	165
Figura 42.....	166
Vista de ingreso al salón multiuso	166
Figura 43.....	166
Vista trasera de la zona de jacuzi	166
Figura 44.....	167
Vista aérea trasera del conjunto	167
Figura 45.....	167
Vista de ingreso a la unidad habitacional.....	167
Figura 46.....	168
Vista del dormitorio en la unidad habitacional	168
Figura 47.....	168
Vista del área de baño y servicio sanitario en la unidad habitacional	168

RESUMEN

El presente trabajo surge a partir de algunas experiencias familiares que incentivaron el conocer un poco más sobre los adultos mayores y aquellos temas que les afectan de forma directa tanto física como mentalmente.

Además del interés por determinar la mejor forma de aprovechar algunos recursos matrimoniales de los que se dispone; tal es el caso de un terreno y un monto de dinero generado a partir de ahorros.

Combinando ambos intereses, se plantea desarrollar un estudio de factibilidad general con propuesta de negocio, para el desarrollo de un residencial tipo condominio, para el cuidado integral de adultos mayores, a ubicarse en San Juanillo de Naranjo, Alajuela.

A fin de brindar una justificación general sobre la importancia y necesidad del trabajo, en el capítulo primero, se hace una reseña del estado actual, tanto de la población mundial como de la población nacional, con respecto a la variación de la pirámide poblacional y la tendencia a una mayor longevidad en general.

Además, se hace una revisión bibliográfica que versa sobre los efectos negativos que tiene la soledad en la población adulta mayor y como el “cohousing” o comunidad colaborativa se presenta como una alternativa para evitar que esta población se vea inmersa en el aislamiento social.

El capítulo segundo presenta una asociación de elementos teóricos que configura la idea general del trabajo, adicionalmente, se incluyen algunos conceptos específicos que son necesarios de conocer para entender los estudios de factibilidad realizados.

El tercer capítulo presenta el marco metodológico del trabajo, acá es importante destacar que se desarrolla bajo un enfoque mixto, pues se emplearán técnicas tanto cuantitativas como cualitativas; con un diseño exploratorio y secuencial, donde se emplean instrumentos como la encuesta cerrada y la entrevista, para aplicar un método de análisis de triangulación concurrente.

En el cuarto capítulo, se presenta el análisis de los resultados obtenidos en la encuesta y además se desarrollan los estudios de factibilidad, a saber: de Mercado, Administrativo, Legal, Técnico y Financiero, generando un resumen de sus principales resultados.

En el capítulo quinto, se brindan las conclusiones y recomendaciones del trabajo, donde sobresale en importancia la siguiente conclusión: “Valorados todos los análisis realizados, y en función de responder la pregunta de investigación, se concluye que si resulta factible generar un

plan de negocio basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que permita prevenir el deterioro a la salud provocado por la soledad, a causa de la falta de espacios adecuados que faciliten la socialización segura, de una comunidad exclusiva de adultos mayores, a desarrollar en San Juanillo de Naranjo, Alajuela y que, además; sea rentable”

Finalmente, el sexto capítulo desarrolla la propuesta de negocio, que consta de nueve etapas, que incluyen el desarrollo de la misión y visión de la empresa, sus análisis externos e internos y el planteamiento del FODA y CAME respectivos, las líneas estratégicas y objetivos, así como los planes de acción, el calendario de implementación, la propuesta arquitectónica y las conclusiones basadas en el mismo plan.

Es claro que, para efectos académicos, el análisis del negocio es primordial, pero el presente trabajo también busca hacer conciencia en la comunidad académica y en la sociedad en general, sobre la situación de los adultos mayores a nivel nacional, sus necesidades y las afectaciones a las que se ven expuestos, máxime, que, en la actualidad, esta población se encuentra en constante crecimiento y, por ende, es de especial relevancia en todos los aspectos.

Capítulo I

Planteamiento del Problema

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), el planteamiento del problema “no es sino afinar y estructurar más formalmente la idea de investigación” (p.36), e incluso, parafraseando a otro autor, indican que el plantearlo correctamente, casi lo resuelve en su totalidad.

Por tanto, se buscará realizar un planteamiento del problema que sea específico, derivado de la literatura y que además de contener, logre relacionar entre sí los siguientes elementos:

1. Los objetivos
2. La pregunta
3. La justificación
4. La viabilidad
5. Las deficiencias del saber,

Partiendo de lo anterior, puede decirse que el presente trabajo tiene como finalidad primordial, desarrollar un plan de negocio familiar, basado en la implementación de un residencial-condominal bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, sin embargo; el desafío radica en el sector para el cual se plantea la construcción y al cual se le debe comercializar el producto final.

En este caso, el grupo meta del proyecto es la comunidad de adultos mayores de Costa Rica, que tiene una serie de necesidades especiales, tanto a nivel de infraestructura como a nivel de los servicios de cuidado requeridos, que hacen del estudio por realizar, un ejercicio profesional demandante y retador.

Cabe indicar que, según la revisión de información relacionada con el tema, existen tendencias mundiales que hacen ver el proyecto como algo acorde con la actualidad, además; el marco normativo del país también invita a explorar la posibilidad de generar negocio, sin embargo; será necesario conocer la visión de las personas adultas mayores y de quiénes están próximos a pasar a este grupo poblacional, pues normalmente se asocia a los centros de cuidado simplemente con asilos de ancianos.

En este punto, a fin de utilizar un método científico para la formulación del problema, se opta por aplicar el sistema AQP explicado por la Dra. Rosario Martínez en su canal de YouTube, en el cual brinda consejos prácticos para establecer enunciados que permitan generar un planteamiento correcto. Es por ello, que se utiliza la siguiente tabla:

Tabla 1

Sistema AQP para planteamiento del problema.

<p><u>CAUSAS</u></p> <p>La falta de espacios adecuados que faciliten la socialización segura</p>	<p><u>A = ¿A DÓNDE?</u></p> <p>En San José de Naranjo, Alajuela</p> <p><u>Q = ¿QUIÉN?</u></p> <p>Comunidad exclusiva de adultos mayores</p> <p><u>P = PROBLEMA</u></p> <p>La soledad</p>	<p><u>CONSECUENCIAS</u></p> <p>El deterioro a la salud</p>
	<p><u>APORTE</u></p> <p>Plan de Negocio basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, para prevenir</p>	

Fuente: Producción propia.

Nota: con base en el sistema explicado por la Dra. Rosario Martínez en su canal de YouTube

Y continuando con la explicación que brinda la doctora Martínez, el planteamiento del problema se resume en la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{Problema} = P \text{ y CCA en Q de A}$$

Dónde CCA se refiere a las causas, las consecuencias y los aportes; en este caso, se ha decidido utilizar tanto la causa como la consecuencia, para desarrollar el problema, dando como resultado el siguiente enunciado para su planteamiento:

El problema observado y que origina el presente trabajo es “el deterioro a la salud provocado por la soledad, a causa de; la falta de espacios adecuados, que faciliten la socialización segura, de una comunidad exclusiva de adultos mayores, en San José de Naranjo, Alajuela”.

Partiendo de ello, y considerando que el elemento primario de conocimiento profesional es el tema de administración de negocios, se puede decir que la pregunta de investigación será:

¿Es factible generar un plan de negocio basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que permita prevenir el deterioro a la salud provocado por la soledad, a causa de la falta de espacios adecuados que faciliten la socialización segura, de una comunidad exclusiva de adultos mayores, a desarrollar en San José de Naranjo, Alajuela y que, además; sea rentable?

Esto quiere decir que, en este trabajo, se abordará la problemática indicada, en búsqueda de plantear una propuesta de negocio familiar y rentable que, además, brinde una solución habitacional cuyas características permitan desarrollar una socialización adecuada, segura y funcional, entre un grupo de adultos mayores, en la zona alta de Naranjo, Alajuela.

Objetivos

Según Hernández et al. (2014) los objetivos “señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son las guías del estudio” (p. 37); y de acuerdo con esta definición, en este apartado se establecerá la meta de conocimiento que se pretende alcanzar a través de los siguientes enunciados:

General

- Diseñar un plan de negocio familiar, basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, para prevenir el deterioro a la salud provocado por la soledad, a causa de la falta de espacios adecuados que faciliten la socialización segura, de una comunidad exclusiva de adultos mayores, a desarrollar en San José de Naranjo, Alajuela; durante el primer cuatrimestre del 2023

Específicos

1. Determinar los efectos que provoca la soledad en la salud de los adultos mayores, para comprender el impacto en dicha población.
2. Mencionar las experiencias de los diversos modelos “cohousing” a nivel internacional, para evidenciar su aporte a la población adulta mayor.
3. Identificar el nivel de cumplimiento de la Ley 7600 en una muestra de hogares costarricenses que habiten personas adultas mayores, para comprobar grado de seguridad que se les brinda actualmente.
4. Detallar los requisitos legales, municipales y de las empresas que brindan los servicios necesarios para posibilitar el desarrollo inmobiliario de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”.
5. Precisar los servicios básicos de cuidado integral, para prevenir el deterioro de la salud de los adultos mayores que habiten el desarrollo inmobiliario.
6. Estimar los costos generales de inversión para el proyecto, los tiempos estimados de retorno y las posibilidades de financiamiento, para determinar la rentabilidad de la propuesta de negocio.

7. Establecer un plan de negocio para la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que vincule la viabilidad técnica, operativa y financiera, con su relevancia para la salud de los adultos mayores.

Realizar la separación anterior, entre los objetivos generales y los objetivos específicos de una investigación, tiene un sentido no solamente lógico, sino que también funcional a la hora de abordar un problema, ya que existen diferencias entre ambos, mismas que se pueden evidenciar a la luz de lo que explica Barrantes (2009) a continuación:

La diferencia entre ambos se refiere al alcance de las metas propuestas. Los objetivos generales pretenden metas muy amplias, o sea, el objetivo debe abarcar la totalidad del problema por resolver. Los objetivos específicos son de un alcance menor y abarcan subproblemas o partes del objetivo general. (p. 118)

Justificación

Los autores Hernández, Fernández y Baptista, en su obra “Metodología de la investigación”, explican que este apartado “indica el porqué de la investigación exponiendo sus razones. Por medio de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (p. 40). Por tanto, a partir de acá, se procederá a esgrimir las razones y los datos que se consideran relevantes para respaldar la iniciativa de la investigación.

En este punto, es necesario recordar que en ocasiones lo que resulta importante para unos puede no serlo para otros, pues existen gustos, intereses y preferencias de las personas; que tornan el tema de la importancia en algo relativamente subjetivo, esto lo explican Hernández et al de la siguiente manera:

Una investigación llega a ser conveniente por diversos motivos: tal vez ayude a resolver un problema social, a formular una teoría o a generar nuevas inquietudes de investigación.

Lo que algunos consideran relevante para investigar puede no serlo para otros, pues suele diferir la opinión de las personas (p. 40)

Partiendo de lo explicado en los párrafos anteriores, durante este apartado se abordará el tema desde un punto de vista inicialmente estadístico, con la finalidad de brindarle a la justificación el rigor de los datos, por lo cual, se revisarán demografías que brindarán una amplia visión de un paradigma transcendental, el cual se puede denominar como el “cambio en la pirámide poblacional”.

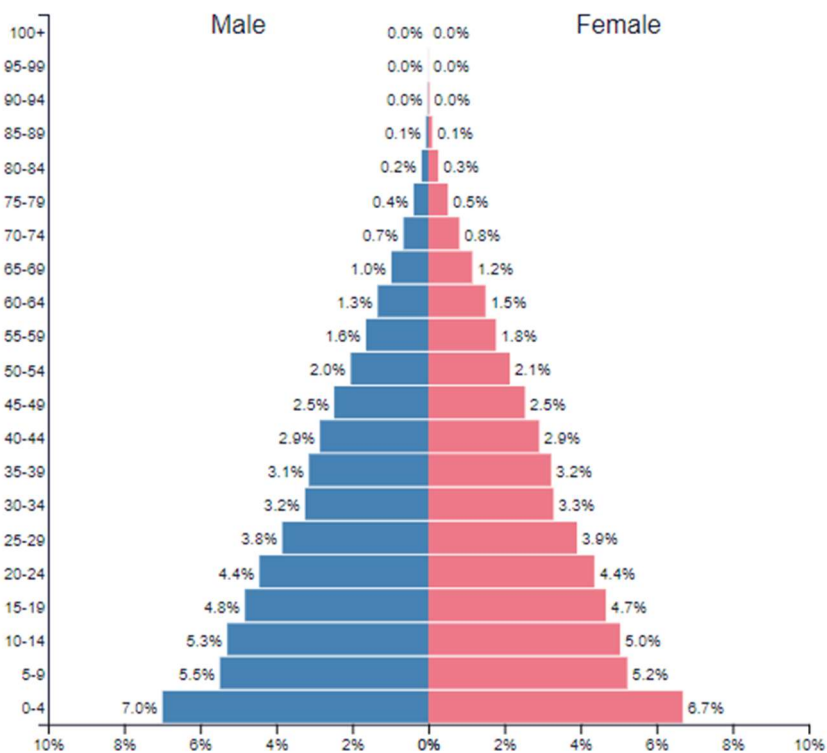
Este cambio en la pirámide significa que, a través de los años, se ha venido gestando una variación paulatina pero constante de la cantidad de población asociada a las franjas de edad, donde se hace evidente que cada vez hay mayor población adulta mayor y menor cantidad de niños y jóvenes, a nivel mundial.

Situándose históricamente en la mitad del siglo pasado, se observa que para 1950, la población mundial estaba compuesta por aproximadamente 2.499.322.000 personas, de las cuales el 44,2% eran niños, niñas y jóvenes de ambos sexos, que no alcanzaban los 20 años, en contraposición al

5,3% que representaban a las personas adultas mayores de 65 años o más. El restante 50,5% estaba compuesto por las personas entre 20 y 64 años, tal y como se aprecia en el siguiente gráfico.

Figura 1

Población mundial, por edad y sexo para el año 1950.



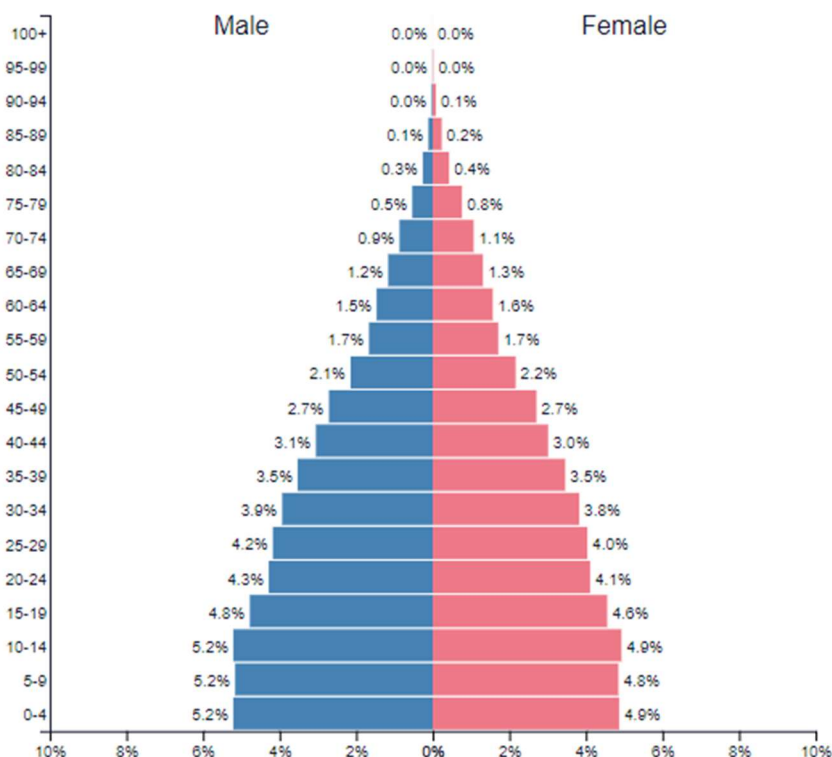
Fuente de datos: <https://www.populationpyramid.net/world/1950/> recuperado el 05 de febrero de 2023

Es evidente que, en ese periodo, la gráfica presentaba una base ancha y un extremo superior reducido (clásica forma de pirámide), con una pronunciada diferencia porcentual y absoluta entre la población de niños y jóvenes de cero a veinte años, con respecto de la población de adultos mayores de 60 años.

Esta relación entre el porcentaje de niños y jóvenes, en comparación con los adultos mayores se mantuvo muy similar hasta el año 2000, fecha para la cual empieza a observarse un achatamiento de la base y una expansión hacia el centro de la pirámide (53,5%), donde los niños y jóvenes ahora representan el 39,6% y los adultos mayores el 6,9% de un total aproximado de 6.148.899.000 personas.

Figura 2

Población mundial, por edad y sexo para el año 2000.



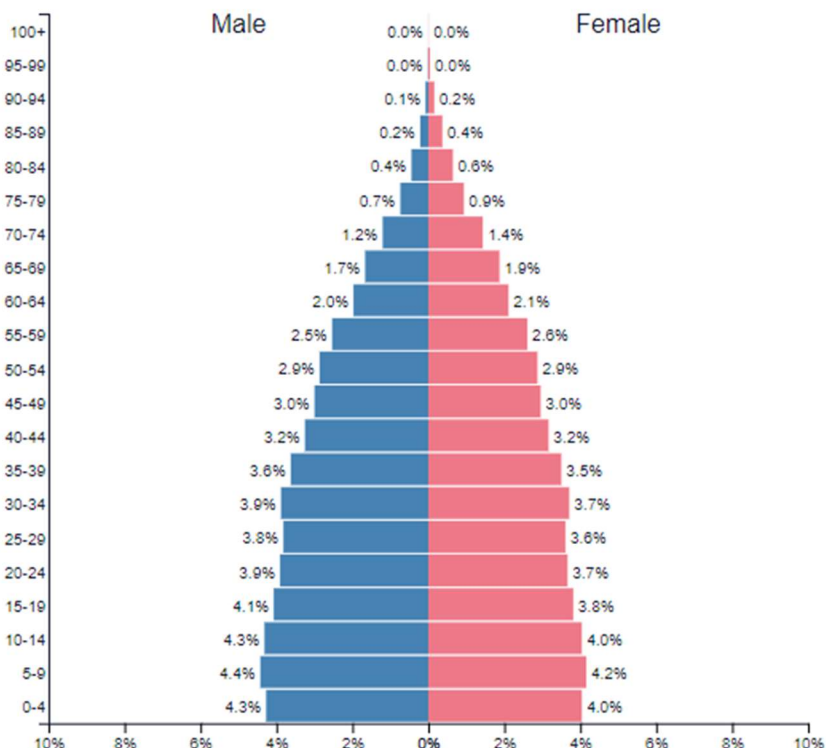
Fuente de datos: <https://www.populationpyramid.net/world/1950/> recuperado el 05 de febrero de 2023

La forma que presenta el gráfico anterior invita a pensar que la cantidad de nacimientos se ha ido reduciendo a través del tiempo y, por ende, las franjas subsiguientes se tornan cada vez más anchas, debido al inexorable envejecimiento de la población. Acá se observa que la gráfica mantiene una forma de pirámide, sin embargo; esta es mucho más delgada que su predecesora y donde los porcentajes en la parte superior empiezan a hacerse cada vez más significativos.

Ahora bien, según los datos del sitio web “populationpyramid.net”, para el año 2022, la gráfica se estrechó aún más, dando como resultado, una población infantil y juvenil de menor magnitud representativa (33,1%) y una tendencia continuada hacia el envejecimiento poblacional mundial, donde el grupo de edad intermedio (57,2%) cada vez resulta más numeroso, al igual que las personas adultas mayores, cuyo porcentaje está alcanzando casi a una cifra de dos dígitos por primera vez en la historia (9,7%), tal y como se observa en la siguiente gráfica, que tiene una base de población total aproximada a 7.975.105.000.

Figura 3

Población mundial, por edad y sexo para el año 2022.



Fuente de datos: <https://www.populationpyramid.net/world/1950/> recuperado el 05 de febrero de 2023

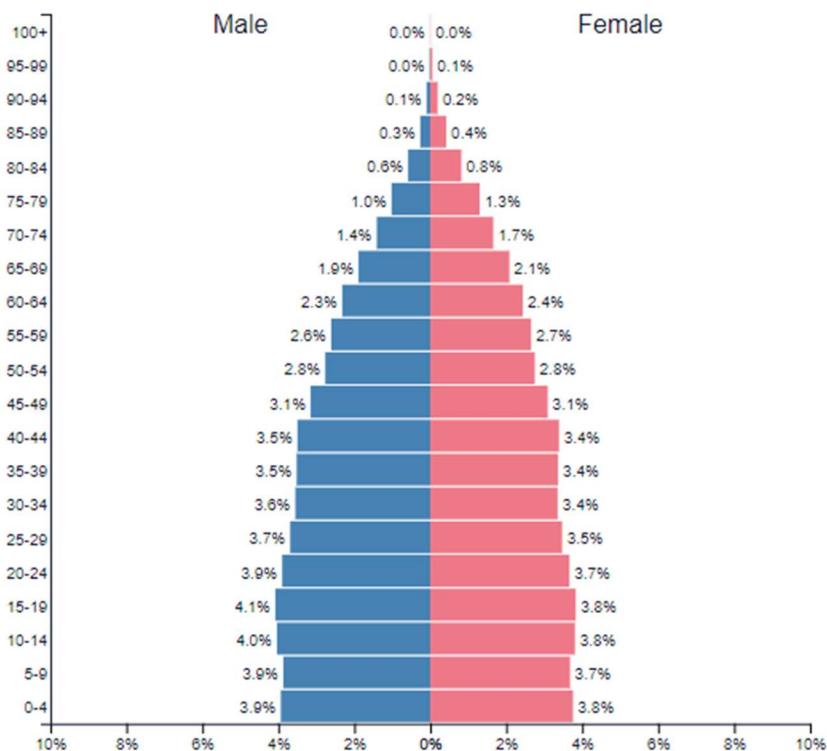
Incluso, las estadísticas se tornan más drásticas, cuando se generan las proyecciones para concluir esta década, donde se prevé que la población total ascienda aproximadamente a las 8.546.141.000 personas a nivel mundial y de ellas el 11,9% serían adultos mayores (1.016.990.800 personas aproximadamente).

Analizando esta proyección de datos, y por su constante crecimiento, se puede concluir que las personas adultas mayores de 60 años a nivel mundial se han convertido en un grupo demográfico llamativo, tanto para explorar sus necesidades, como para valorar las posibilidades de negocio que llegan a representar.

A continuación, se presenta el gráfico de la proyección poblacional para el año 2030, donde visualmente se puede identificar una transformación de la figura que ahora parece más un edificio moderno del tipo rascacielos, que una pirámide tradicional, pues sus franjas poblacionales de 0 a 45 años, prácticamente se han equiparado.

Figura 4

Proyección de la población mundial, por edad y sexo para el año 2030.



Fuente de datos: <https://www.populationpyramid.net/world/1950/> recuperado el 05 de febrero de 2023

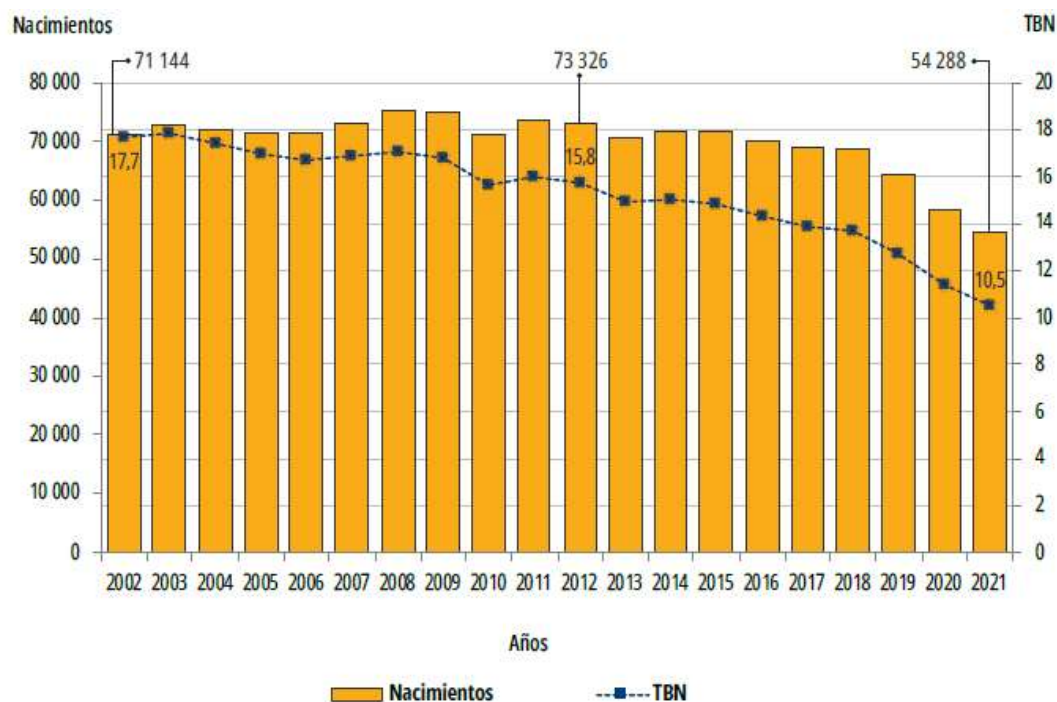
Con la finalidad de ir acercando los conocidos a la realidad nacional, es necesario analizar si el comportamiento poblacional mundial es aplicable a Costa Rica, puesto que no necesariamente la tendencia mundial sea la de dicho país, pues su población total, de tan solo 5.180.800 personas para el 2022 aproximadamente (según los datos de PopulationPyramid.net), no genera gran influencia en la gráfica mundial, donde apenas tiene un peso del 0.00065%.

Para brindar oficialidad a los datos revisados, se acudirá a las estadísticas que brinda el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), sobre la demografía del país y las características de ciertos eventos de interés que pueden correlacionarse. A partir de estos datos, inicialmente, se logran determinar dos hechos relevantes y congruentes con el comportamiento mundial, el primero de ellos es:

- La disminución sostenida de la cantidad de nacimientos en el país y la tasa bruta de natalidad desde 2012 y hasta 2021, tal y como se observa en el siguiente gráfico.

Figura 5

Total de nacimientos y tasa bruta de natalidad (2002 – 2021)



Fuente: cuadro 3.21.

Fuente de datos: <https://inec.cr/estadisticas-fuentes/estadisticas-demograficas> recuperado el 29 de enero de 2023

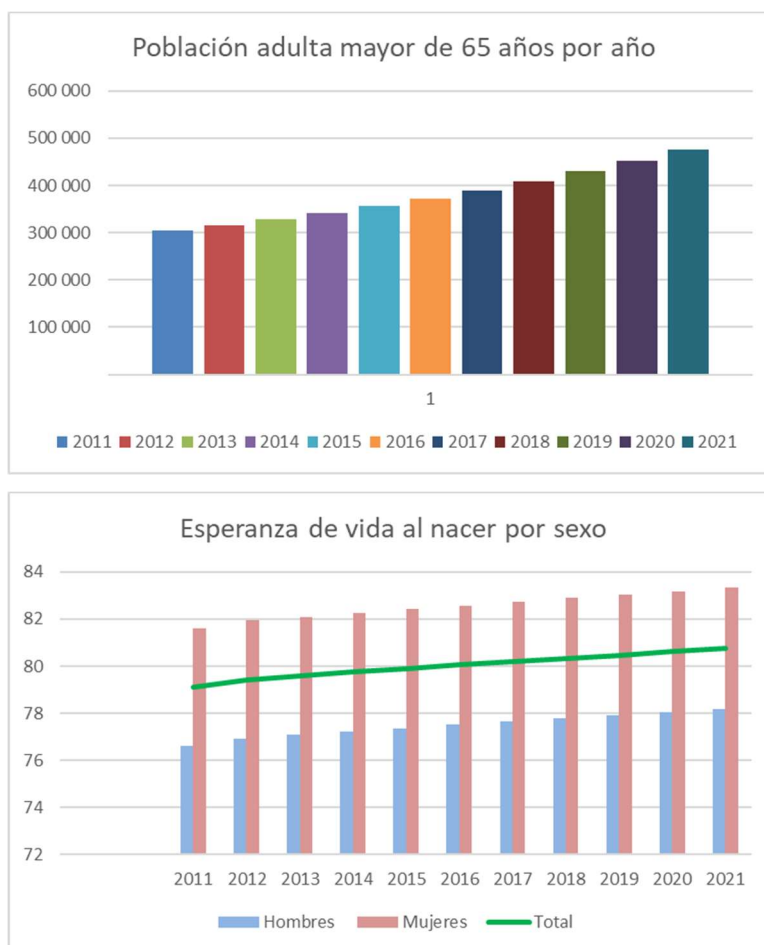
Acá se puede observar cómo ambas mediciones (Nacimientos y Tasa Bruta de Natalidad), desde el año 2015, presentan una tendencia a la baja de aproximadamente 15.000 eventos y 3.5 puntos respectivamente, lo cual sugiere que la eventual base de la pirámide poblacional costarricense ha experimentado el mismo achatamiento que la base de la pirámide poblacional mundial y con ello, se puede inferir que las franjas subsiguientes se estén equiparando en general.

El segundo hecho estadístico sobresaliente y coherente con la dinámica de población a nivel mundial, que se identifica a partir de los datos obtenidos del INEC es que:

- La población de Costa Rica se ha incrementado en el tiempo, no solo en la cantidad de personas adultas mayores de 65 años, sino que también; en su esperanza de vida, la cual se estima hoy, en los 77.7 años para los hombres y 86.6 años para las mujeres, lo que indica, una clara posibilidad de incrementar su peso en la demografía nacional. Esto se observa en el siguiente gráfico:

Figura 6

Indicadores demográficos para los adultos mayores de Costa Rica (2011 a 2021).



Fuente de datos: Producción propia, con base en datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos para estimaciones y proyecciones de población y esperanza de vida

De toda la estadística presentada, se puede concluir que al ser un sector que también se encuentra en crecimiento a nivel nacional, se convierte en un grupo de interés, con el cual se pueden explorar posibilidades de negocio que beneficien su nivel y calidad de vida y además generen dividendos para los empresarios que asuman este nicho de mercado como una oportunidad.

Es importante indicar que, según lo determinan las profesionales en salud, Elena Palma y María Escarabajal en su artículo “Efectos de la soledad en personas adultas mayores”, publicado en la

revista en línea Gerokomos vol. 32 del 2021, la soledad es un grave problema de salud pública que debe ser atendido de forma preventiva y multidisciplinar, para minimizar sus efectos.

La soledad es un problema de salud pública, genera sufrimiento y enfermedad en las personas mayores, a lo que se suma su efecto en los sistemas sanitarios. Por todo ello, es importante desarrollar e implementar intervenciones con el objetivo de paliarla y prevenir sus efectos negativos. (p. 25)

Al darse en todo el mundo un fenómeno similar, en cuanto al envejecimiento de las poblaciones y los problemas de soledad, se han estado identificando nuevas tendencias con respecto a la convivencia de los adultos mayores, tal es el caso de las coviviendas o cohousing en inglés, que se entienden como casas privadas, las cuales se encuentran cerca de un espacio común donde los propietarios se reúnen regularmente para compartir y construir una comunidad exclusiva para este tipo de población. Así lo explica el sitio en internet KHN en su artículo del 2017, una tendencia que crece, adultos mayores que viven en comunidad:

De las 168 comunidades de covivienda del país, casi todas son intergeneracionales. Pero ahora, a medida que un número creciente de adultos mayores se resiste a la idea de una vida institucional (en un hogar o una casa de vida asistida), la covivienda se ha convertido en una opción atractiva.

En 2010, ninguna comunidad de covivienda estaba orientada a personas mayores. PDX Commons es ahora la decimotercera comunidad del país para el grupo demográfico de 55 años y más. Dos más están en construcción y otras 13 están en las primeras etapas de planificación. (Jaysin, 2017)

Durante junio de ese mismo año, el periódico online La Vanguardia de España, publicaba un reportaje sobre los 34 grupos de coviviendas colaborativas entre personas adultos mayores establecidos en dicho país, donde al respecto, se indicaba lo siguiente:

La covivienda, llamada también 'cohousing', son proyectos de viviendas para fomentar la vida en comunidad, la ayuda mutua y compartir los servicios asistenciales entre personas mayores [...] La capacidad de decidir cómo se quiere vivir la vejez y poner en práctica nuevas maneras de hacernos cargo colectivamente de este proceso vital es uno de los puntos distintivos de estos grupos (Cuadrado, 2017)

En dicho reportaje, también se hace referencia a el primer estudio realizado en España sobre la convivencia senior, en el cual se determina que el sortear las residencias, debido a la percepción negativa que se tiene de ellas o el tratar de evitar convertirse en una carga para los familiares, eran algunos de los motivos por los cuales, los adultos mayores escogen este tipo de modelos.

Lo anterior se torna de especial importancia, cuando la cátedra liderada por la Facultad de Medicina de la Universidad de Costa Rica, el pasado 26 de octubre del 2022, analiza los retos en torno al tema de la vejez en Costa Rica y determina que, aunque el país ha avanzado mucho en este tema, aún le falta mejorar en aspectos relacionados a la salud, el cuidado y la accesibilidad, como se evidencia en el siguiente extracto.

Costa Rica ha hecho mucho en el tema de la vejez, pero todavía le falta robustecer sus esfuerzos en salud preventiva, salud mental, red de cuidado y en ciudades más amigables [...] En la actualidad, las necesidades insatisfechas de las personas mayores hacen que su prioridad número uno sea sobrevivir (Rodríguez, 2022)

Claramente, la ponencia de la Universidad de Costa Rica implica que el Gobierno Nacional active elementos de mejora, tal y como se realizó en Chile, con el programa de viviendas tuteladas,

que son unidades habitacionales dadas en comodato a casi 1000 adultos mayores beneficiados en 2019, según informó T13 en un reportaje de ese mismo año.

Sin embargo, esto parece imposible en el corto plazo, debido a que incluso para el mes de agosto de 2022, según lo reportó el diario El Economista, se registraba un déficit fiscal del 1,8% con respecto al Producto Interno Bruto del periodo, aunado a la concentración de vencimientos de deuda para los años del 2023 al 2027.

El informe del ministerio indica que en los primeros 10 meses del año, los ingresos totales alcanzaron el 13,4 % del PIB y los gastos totales 15,2 % del PIB, lo que generó un déficit financiero de 798.003 millones de colones, unos 1.290 millones de dólares (1,8 % del PIB) [...] Nuestros grandes retos siguen siendo el cumplimiento de las metas fiscales pactadas con el Fondo Monetario Internacional para el cierre del 2022 y poder hacer frente a los vencimientos de la deuda para el periodo 2023-2027 genera todo un desafío (EFE, 2022)

Según lo indica la Universidad de Costa Rica en su artículo titulado ¿cuáles son las principales condiciones y necesidades de los adultos mayores en el país? “hay un total de 135 hogares, centros diurnos y fundaciones dirigidas a las personas de 65 años y más” (García, 2020); sin embargo, dicha cantidad de instituciones sigue siendo escasa ante la demanda.

Por tanto, la iniciativa privada cobra especial relevancia en cuanto a proponer modelos de negocios que mejoren las condiciones actuales para los adultos mayores de Costa Rica y que, además, supongan una revitalización de la economía nacional, generando ingresos frescos para los empresarios y encadenamientos productivos.

Actualmente, en el país, existen algunos lugares privados, tales como “Nuestro Hogar Feliz”, en Horquetas de Sarapiquí o Verdeza en Trejos Montealegre, enfocados de una u otra forma en brindar atención y atraer parte del mercado de los adultos mayores; no obstante, estos esfuerzos no resultan suficientes para acaparar un mercado cada vez más creciente, lo que se puede considerar como una oportunidad de negocio.

Finalmente, tras valorar el cambio poblacional a nivel nacional y mundial, así como las nuevas tendencias en cuanto a la convivencia de los adultos mayores y considerando que la propuesta de

negocio busca no solo aprovechar los recursos familiares de los que se dispone (terreno y capital), sino que también mejorar las condiciones para personas que forman parte de una población con requerimientos muy especiales, puede decirse que tiene implicaciones prácticas y relevancia social para este sector en particular.

Antecedentes

Según lo establece el instructivo para la modalidad de proyecto de la Universidad Internacional de las Américas, este apartado comprende la historia del tema de estudio y las investigaciones internacionales y nacionales que se han realizado al respecto.

A nivel histórico, puede indicarse que, en el año 2011, la revista INFAD publica un artículo de los investigadores José Aguilar, Joaquín Alvarez y Javier Lorenzo, titulado “Factores que determinan la calidad de la vida de las personas mayores”, cuya relación con el tema radica principalmente porque en dicho documento se exploran elementos que mejoran la calidad de vida de los adultos mayores. En sus propias palabras, Aguilar et al indican lo siguiente:

El siglo XXI está destinado a conformarse por una población con tendencia a envejecer y por una sociedad en cuya estructura se consolidará la abundante presencia de personas mayores. Por este motivo, se han de buscar estrategias para la mejora del bienestar y de la calidad de vida de este sector de población (p. 161)

Entre sus conclusiones, se tiene que en la calidad de vida de las personas mayores intervienen, tanto la perspectiva subjetiva o condiciones internas del sujeto, como la perspectiva objetiva o condiciones externas al sujeto.

Además, que la calidad de vida está determinada por una serie de variables o indicadores, donde la salud aparece como el factor más determinante en la calidad de vida de la persona mayor, y que otras variables determinantes en su calidad de vida son: la autonomía, el apoyo familiar y social, el poder realizar las actividades cotidianas y el mantenimiento de las actividades sociales.

En este mismo nivel histórico, se puede encontrar el artículo publicado por la revista Gerokomo en el año 2021, correspondiente a las autoras Elena Palma y M^a. Dolores Escarabajal, titulado “Efectos de la soledad en la salud de las personas mayores”, donde las autoras concluyen que:

Las condiciones sociales han llevado a que cada vez más personas estén solas de forma involuntaria, acrecentando el sentimiento de soledad como una experiencia negativa. Este aspecto cobra especial importancia entre las personas mayores, ya que se constatan múltiples consecuencias graves en su salud (p. 25)

Adicionalmente, concluyen que algunas alteraciones vinculadas con la soledad son asociadas con trastornos psicológicos, como la ansiedad y la depresión, y su relación predictiva con la presencia de deterioro cognitivo. Finalmente, que la soledad es un problema de salud pública, el cual genera sufrimiento y enfermedad en las personas mayores, a lo que se suma su efecto en los sistemas de salud o sanitarios.

A nivel histórico también, pero desde una perspectiva de análisis administrativo utilizando herramientas como los estudios de factibilidad para presentar una propuesta, se cuenta con el artículo científico titulado “Conjunto habitacional de interés social para el barrio San Antonio en Riobamba. Análisis de factibilidad”, publicado en 2109 por la revista Chakiñan, de los autores Alejandro Velasteguí Cáceres, Desiree Valasteguí Cáceres y Guiseppina Vanga Arvelo, en el cual se realiza un análisis de factibilidad completo para determinar la viabilidad de un desarrollo inmobiliario, sobre el particular, en el resumen del documento encontramos que los autores establecen la relación con el tema de esta investigación, al indicar lo siguiente:

En los estudios de factibilidad, se establecen las ventajas y desventajas de varias alternativas y su valoración económica, social, ambiental y financiera, para determinar si se puede desarrollar una obra de manera viable (p. 40)

La metodología utilizada fue inductiva, ya que a partir de los resultados del análisis de factibilidad se facilita la toma de decisiones para la ejecución del proyecto y deductiva, porque fueron aplicadas las teorías de varios autores para el estudio de factibilidad. Se aplicó un enfoque cuantitativo, ya que se realizó una evaluación numérica de las frecuencias de respuesta a las encuestas aplicadas; mismas que fueron luego analizadas con el software estadístico SPSS 23.0 (Statistical Package for the Social Sciences). La modalidad utilizada fue la descriptiva, que permitió analizar los aspectos de oferta y demanda de vivienda social, así como también analizar las condiciones sociodemográficas de la población.

Entre sus conclusiones, se puede encontrar que: la viabilidad técnica del proyecto evidencia la importancia de su ejecución bajo los cálculos estructurales de ingeniería preestablecidos, sometidos a normas vigentes que garantizan diseños óptimos para proporcionar una mejor calidad de vida a los futuros propietarios. Así mismo, que la evaluación financiera demuestra la viabilidad del proyecto, determinándose que, con el flujo de fondos planteados para cinco años, a una tasa del 18%, se obtuvo un VAN positivo y una tasa de retorno TIR que garantiza la rentabilidad. Finalmente, que la evaluación ambiental determina que el proyecto no generará impactos negativos significativos y se han considerado medidas de mitigación principalmente en la etapa de construcción.

Su principal recomendación es hacer un análisis para ahorrar energía en el calentamiento del agua y desarrollar proyectos donde se reutilicen las aguas grises para el riego y se haga recolección de las aguas de lluvia.

Ahora bien, como estudios internacionales se pueden listar los siguientes:

1. “Factores que inciden en la calidad de vida del adulto mayor. Una revisión literaria”, que es una monografía para optar por el título de enfermera, realizado por Alejandra Farfán Gómez, en Colombia, durante el año 2021, donde se exploran textos que profundizan en los elementos que mejoran la calidad de vida de los adultos mayores. La metodología aplicada fue la revisión literaria, que busca analizar y discutir artículos e informes de carácter científico o académicos y que se encuentran publicados sobre el área del conocimiento objeto de estudio.

Entre sus conclusiones, resaltan las siguientes: el desgaste del estado físico del ser humano se encuentra estrechamente relacionado de forma natural con el deterioro del estado funcional de los órganos internos, lo cual disminuye las posibilidades de mantener un bienestar en términos de salud. Una vez se inicia el proceso de envejecimiento, el cual se estima a la llegada de los 60 años, el proceso se manifiesta de una manera acelerada, aunque no en todos los casos. La dimensión psicológica es un factor determinante en el equilibrio mental de una persona que entra en la etapa de vejez, acompañado de una percepción de bienestar y satisfacción personal, estos factores se convierten en factores protectores para la disminución del estrés, la aceptación de esta nueva etapa en el curso de la vida, el autocuidado y la autoestima.

2. El trabajo para optar al título de Magíster en Administración denominado “Estudio de factibilidad para la creación de un Club House para el adulto mayor”, realizado por Claudia Gómez Ruíz y Emilio Sánchez Sánchez, en Colombia, durante el año 2021, donde se propone un desarrollo inmobiliario para adultos mayores.

La metodología base para el estudio de factibilidad consistió en el uso de un conjunto de procedimientos o técnicas para alcanzar los objetivos específicos y, en consecuencia, el objetivo general.

Entre las conclusiones se destaca que la preparación y ejecución del modelo operativo y financiero satisface la necesidad de atención y cuidado del adulto mayor mediante el modelo de proyecto y, por lo tanto, la propuesta es viable y le generará bienestar tanto al grupo poblacional meta como al inversionista.

3. El trabajo para optar al título de Magíster en Administración, titulado “Desarrollo del centro de atención integral municipal para adultos mayores y personas con discapacidad del cantón Naranjal”, que fue realizado en Ecuador, por Jhonás Ferruzola Bravo, durante el año 2022, donde también se propone un desarrollo inmobiliario para adultos mayores. Entre sus conclusiones se encuentran que, debido a la existencia de las actividades y fisioterapia en el Centro de Atención Integral, las personas discapacitadas y de tercera edad tendrán en que ocupar su tiempo libre, dejando de estar en casa, e invirtiendo su tiempo en actividades de provecho. Adicionalmente, la población que asista al Centro

de Atención Integral obtendrá una gran interacción social, logrando con ello establecer relaciones interpersonales.

Finalmente, haciendo la revisión de investigaciones a nivel nacional, se encuentran los siguientes estudios, que abordan las dos aristas principales de interés (personas adultas mayores y análisis para desarrollos inmobiliarios).

1. Trabajo final de graduación para optar por el grado de Máster en Administración de Negocios, titulado “Estudio de factibilidad para desarrollar un centro comercial”, desarrollado por Gerardo Calvo Méndez, William Chaves Mora y José Joaquín Zamora Sánchez, en el año 2006.

Entre sus conclusiones se indica que, debido a las características del proyecto, su estructura administrativa será muy plana; y esto significa que tenga costos bajos en relación con los ingresos.

2. Proyecto final de graduación para optar por el título de Máster en Administración de Proyectos, denominado “Diseño de un plan de gestión de proyecto para la implementación de un centro diurno de atención de adultos mayores en el cantón de Liberia, Guanacaste”, realizado por Miguel Alvarado Rugama en el año 2020.

La relación con el tema de investigación tanto del punto 1 como del punto 2, es que estos documentos permiten visualizar las diferentes etapas que deben ser consideradas para realizar un estudio de factibilidad general de un desarrollo inmobiliario y en el caso específico del segundo listado, lo que se debe considerar para un inmueble destinado a la atención de adultos mayores.

El método utilizado es Sintético-Analítico, porque en primera instancia, se analizan las partes del objeto de estudio, para luego sintetizar e integrar esa información en los diferentes planes de gestión propuestos en cada uno de los objetivos del proyecto.

También el método Inductivo-Deductivo, porque se parte del hecho que se deben aplicar los conocimientos adquiridos de la Administración de Proyectos, en el alcance de los objetivos planteados aplicando el método deductivo mediante el alcance de hechos concretos, a través de los diferentes planes de gestión para cada área de conocimiento

de la dirección de proyectos, así como el análisis inductivo de diferentes situaciones particulares que se puedan generar durante la investigación, que requieran de la utilización de la experiencia y contribuir con el análisis de la información y desarrollo del proyecto

Ahora bien, entre sus conclusiones se encuentra que el plan de gestión propuesto se compone de una serie de procesos, que se constituyen en una guía para su implementación, lo cual lo convierte en una herramienta de planificación, la cual se debe complementar con una ejecución adecuada de cada una de las fases del proyecto que permitan incrementar las probabilidades de éxito del proyecto.

Su principal recomendación es que, para el desarrollo del plan de gestión del proyecto y llevar a cabo la implementación del centro diurno, el director del Proyecto se apoye con el criterio y juicio de expertos en el tema de Geriatria y Gerontología, que permita realizar una recopilación y análisis de datos de una manera más efectiva, para que en el proceso de toma de decisiones se tengan datos fidedignos y confiables.

3. También es necesario indicar el informe institucional desarrollado en 2020 por los investigadores Gilbert Brenes Camacho, Karen Masis Fernández y Marisol Rapso Brenes, para la CEPAL, que se denomina “II Informe estado de situación de la persona adulta mayor en Costa Rica”, donde se detallan aspectos importantes para determinar el estado general de la persona adulta mayor a nivel nacional.

Cabe destacar que este documento no es un ejercicio académico, sin embargo, es un informe de alto nivel para un ente suprarregional, realizado por profesionales multidisciplinarios, cuyo objetivo es presentar la realidad de la persona adulta mayor en Costa Rica para el periodo 2020.

Proyecciones

- Obtener datos concretos y certeros a partir del estudio de factibilidad general realizado, que permita evidenciar si es rentable implementar un modelo de negocio familiar dirigido a la comunidad de adultos mayores, basado en la construcción y comercialización de soluciones

habitacionales en condominio, bajo un tipo de la modalidad cohousing y donde se brinden los servicios básicos de cuidado para la salud de los posibles habitantes.

- Determinar la viabilidad de desarrollar el proyecto con los recursos familiares disponibles y un financiamiento bancario o en su defecto, la necesidad de incorporar a posibles inversores.
- Plantear una propuesta de negocio, donde se combine una visualización arquitectónica y financiera del proyecto, con el impacto a la mejora de las condiciones para los adultos mayores y los posibles encadenamientos productivos en la zona, brindando con ello desarrollo económico y sentido de pertenencia al lugar.
- Hacer conciencia en la comunidad académica de la necesidad de atender los requerimientos de un sector de la población que presenta una tendencia de crecimiento en cantidad, pero que al mismo tiempo sufre una merma de habilidades y deterioros en su salud, que suponen un reto para la sociedad contemporánea y, a la vez, una oportunidad de dinamizar la economía a través de iniciativas de negocio.

Capítulo II

Marco Teórico

El autor Rodrigo Barrantes (2009), en su obra “Investigación: un camino al conocimiento” indica que “el marco teórico cumple una función fundamental en la investigación: darle sustento teórico, o sea, explicar las relaciones entre las variables” (p. 125), razón por la cual, a continuación, se desarrollarán algunos conceptos básicos que soportan la visión con la cual se aborda el tema.

En todo trabajo de investigación, pero principalmente en aquellos que emplean el método científico para su comprobación, es importante brindarle al lector un acercamiento a las corrientes de pensamiento que son base del trabajo; de esta forma, no solo se logra un sustento doctrinario, ideológico y técnico para los análisis y conclusiones alcanzadas, sino que también permite conocer la visión con la cual será abordado el objeto de estudio.

Además, es importante recordar en este punto que; tal y como lo indica el mismo Barrantes, uno de los objetivos de este apartado es “Describir detalladamente cada uno de los elementos de la teoría que serán directamente utilizados en el desarrollo de la investigación” (Barrantes, 2009. pp. 125-126), por lo cual se procederá de conformidad.

La población adulta mayor en Costa Rica

Como se indicó en los apartados anteriores, haciendo una revisión de las estadísticas que brinda el INEC en temas poblacionales, el país ha experimentado un incremento no solo en la cantidad de adultos mayores de 55-60 años, sino que también en su expectativa de vida, en contraposición a la disminución de la tasa de natalidad y su consecuente baja en la cantidad de niños y jóvenes.

El Programa Estado de la Nación (PEN) en un artículo titulado “Envejecimiento poblacional: un logro en desarrollo humano con importantes retos”, publicado en su portal web el 30 de septiembre de 2022, resume esta situación de la siguiente manera: “La población costarricense está envejeciendo. Gracias a los avances en el campo de la salud pública y la atención preventiva, la esperanza de vida se ha disparado. Junto a este logro del desarrollo humano vienen retos enormes para el país” (Segura, p. 2).

Uno de los retos que se visualizan, es el de prevenir el deterioro de la salud mental de la población adulta mayor, a causa del aislamiento que pueda sufrir, por la falta de ambientes adecuadas en su entorno habitacional, para socializar con otras personas de su misma condición,

esto sin dejar de lado otro tipo de afectaciones como las físicas, que se puedan dar debido a las mismas razones.

Lo anterior queda en evidencia ante lo expresado en el artículo previamente citado, dónde se indica lo siguiente: “El envejecimiento poblacional no es solo un asunto de atención en salud, los planes nacionales en cualquiera de sus dimensiones deben contemplar esta realidad, un transporte adaptado, edificios y arquitectura amigables con una población que lo necesita” (Segura, p. 2).

Los efectos de la soledad en la población adulta mayor

Pero como se ha decidido para el presente estudio enfocarse en las afectaciones que produce la soledad a las personas adultas mayores, a continuación, se brindará un vistazo a lo expuesto por Palma y Escarabajal en su artículo “Efectos de la soledad en la salud de las personas mayores” (2021), donde infieren a través del análisis de otros textos científicos que: “se asocia el sentimiento de soledad a trastornos psicológicos como la ansiedad, el nerviosismo o la angustia” (p. 23).

Además, indican estas mismas autoras, en el ya citado artículo, que la soledad genera “un mayor riesgo de padecer depresión [...] además, un mayor riesgo de fragilidad física” (p. 23), lo que claramente indica que la salud tanto del cuerpo como de la mente de este tipo de población se ve comprometida y esto terminará inexorablemente convirtiéndose en un problema social, pues afectará directamente a los servicios de salud.

Finalmente, citando las autoras otros estudios realizados por diferentes autores como Zhong, Donovan, Tormstad o Chan y Lou, concluyen que “la soledad es un factor predictor del deterioro cognitivo [...] aumentan la probabilidad de padecer mala salud, sentimientos de desesperanza, sufrir una enfermedad crónica, recibir ayuda para las actividades de la vida diaria y presentar insatisfacción con la vida” (p. 24).

Por todo lo anterior, queda en evidencia que la problemática identificada es real y significativa y, por tanto, el buscar la implementación de acciones que prevengan sus efectos en la población, no solo es una oportunidad de negocio, sino que, hasta una obligación moral y social, pues es un tema que tarde o temprano, afectará a todos.

Las experiencias del cohousing senior

Indica el periódico La Nación, en una publicación de agosto del 2017 que: “la creciente demanda de adultos mayores, pensionados o en parejas, por los apartamentos de tamaño pequeño, crea un mayor impulso a la oferta de este tipo de habitación” (Barquero, M., 23 de agosto 2017), lo cual es un indicador de negocio para quien esté interesado en desarrollar soluciones habitacionales.

En ese mismo artículo, La Nación hace una afirmación de gran importancia para considerar dentro de los análisis del eventual negocio a proponer en el presente estudio y es la siguiente: “las parejas de adultos mayores cuyos hijos ya salieron de la casa tradicional de la familia prefieren ahora vender o alquilar la habitación original y comprar un apartamento pequeño” (Barquero, M., 23 de agosto 2017)

A nivel mundial, expone el banco BBVA en su publicación “Cohousing senior!: vivir con amigos para combatir la soledad” que este es un modelo que se ha vuelto atractivo para la población adulta mayor, pues propone que; “un grupo de personas se mudan a una urbanización o una comunidad de viviendas independientes adaptadas y comparten servicios como la limpieza, además de actividades de ocio y estancias comunes” (Banco BBVA [BBVA], 2021).

Como se desprende del párrafo anterior, esta dinámica social de comunidad contrarresta la soledad que los adultos mayores pueden experimentar y, con ello, los efectos negativos que anteriormente se indicó que la soledad tiene para su salud mental y física, con lo cual, se entiende el “cohousing senior” como una alternativa eficaz para esta población y una verdadera oportunidad de negocio para la empresa que decida asumirla.

La empresa.

Cuando se habla de una empresa, se entiende como una entidad que requiere de varias partes para su conformación y funcionamiento; lo primero son las personas, quienes, a través del segundo punto que son la maquinaria o las capacidades técnicas y financieras, logran el tercer punto fundamental que es, la producción o transformación de materias primas en bienes terminados o servicios que permiten satisfacer las necesidades de la sociedad y con ello, obtener beneficios.

Los autores Julio García y Cristóbal Casanueva, en su libro del año 2001 "Prácticas de la Gestión Empresarial", la definen como una "...entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio

que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (P. 3)

Para los efectos del presente estudio, se propondrá un negocio que combina ambos elementos, tanto los bienes como los servicios, pues el objeto primario es una solución habitacional debidamente acondicionada, lo cual es un bien, pero que permite el desarrollo de una socialización comunitaria del tipo "cohousing senior", para lo cual se prevé el requerimiento de ciertos servicios.

Por su parte, la Real Academia Española la define como una "organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos" (Real Academia Española, s.f.; definición 1); lo cual es muy significativo, pues evidencia el carácter de lucro como una característica primordial del concepto básico de empresa.

Aunque existan muchos tipos de empresas, basado en su propósito de generar beneficios o utilidades, estas se pueden clasificar en dos grandes grupos; las empresas sin fines de lucro y las empresas con fines de lucro; siendo estas últimas, el modelo que se utilizará para el desarrollo del presente trabajo.

La responsabilidad social empresarial.

Muy a pesar de que el objetivo primario de una empresa es el lucro por su actividad, de un tiempo a la fecha, se ha generalizado un concepto muy importante para la credibilidad de las empresas y su reputación a nivel de la sociedad y este concepto es el de la Responsabilidad Social Empresarial, el cual es definido por el Administrador de Empresas y Máster en Medio Ambiente y Desarrollo, Javier Sabogal (2008) como:

un camino estratégico que busca crear valor a las empresas, generando relaciones beneficiosas en el largo plazo; son iniciativas de carácter voluntario y que por lo tanto deben superar los requerimientos legales y normativos; involucra una sostenibilidad que comprende tres elementos: el económico, el social y el ambiental; implica responsabilidad total para con todas las partes interesadas o stakeholders de la empresa (p. 189).

Este concepto, en principio, se contrasta con el objetivo de las empresas de generar los mayores beneficios posibles, sin embargo; por la interacción de la empresa con la sociedad, y el sentimiento de pertenencia o de confianza que genera en su medio ambiente, ahora puede decirse que estos propósitos, son complementarios y necesarios para una relación del tipo ganar-ganar entre la empresa y su entorno.

El mismo Javier Sabogal, en su artículo “Aproximación y cuestionamientos al concepto responsabilidad social empresarial”, publicado en el 2008 por la Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y reflexión, lo explica de la siguiente manera

las organizaciones y sus agremiaciones plantean la Responsabilidad Social Empresarial como una de sus banderas de actuación; la sociedad civil y sus organizaciones exigen y motivan a las empresas a acoger programas de Responsabilidad Social Empresarial y los gobiernos desarrollan políticas y normativas para que las organizaciones se acojan a las iniciativas nacionales e internacionales (p. 179).

La coyuntura temporal-social hace que las empresas que implantan como parte de su cultura programas de Responsabilidad Social Empresarial serios, formales y perdurables, experimenten una revalorización de su marca y, por ende, probablemente de sus ingresos. En este caso, el hecho de buscar mejorar las condiciones de salud, para un grupo que socialmente se considera vulnerable, ya impacta directamente en la percepción que el entorno pueda tener con respecto al negocio que se plantea.

El nexa negocio-sociedad.

Ahora bien, una cosa es implementar este tipo de programas en un área específica de la empresa o aprovechando el “músculo” de esta, para desarrollar alguna actividad que beneficie a la sociedad y otra cosa es buscar un área social que requiera colaboración y tratar de generar un negocio a partir de ello, con una clara finalidad de ganar-ganar.

Es acá donde la teoría y la visión se unen en el presente documento, pues se busca realizar un plan de negocio que a través de un tipo de “cohousing senior”, sirva, tanto para prevenir el deterioro en la salud de los adultos mayores, como para generar beneficios empresariales.

Como se explicó en el capítulo anterior, es un hecho que, a nivel nacional e internacional, está aumentando la cantidad de personas adultas mayores de 65 años y que su expectativa de vida en Costa Rica, también va en aumento, pero aunque crece su número, es necesario recordar que sigue siendo una población de riesgo; pues con el tiempo disminuyen, entre otras, sus capacidades motoras y el aislamiento los hace propensos a presentar deterioros en su salud física, pero principalmente en su salud mental.

Por tanto, considerando el creciente número de esta población y sus necesidades especiales, según lo plantea Sierra, Colina y Vargas (2021) puede existir una demanda insatisfecha “aquella en la que el bien o servicio ofrecido no cubre los requisitos del mercado, es decir su demanda es mayor que la oferta” (p. 26), que se convierte en una oportunidad de negocio con un matiz de responsabilidad social empresarial desde el propio génesis de la propuesta.

Estudios de factibilidad.

Lo anterior deberá ser verificado, a partir de los resultados que arroje otro elemento del conocimiento teórico, que será el o los estudios de factibilidad, pues, a través de ellos, se determina las condiciones adecuadas bajo las cuales se puede desarrollar un proyecto o si, por el contrario, es mejor desestimar el mismo.

Esto es lo que explican Luna y Chávez (2001) en su “Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos”, donde indican lo siguiente:

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.

Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente (p. 3).

A partir de este conocimiento, se analizarán los resultados obtenidos en cada estudio realizado, tanto individualmente como en su conjunto, para obtener las conclusiones relativas al proyecto y establecer su nivel de factibilidad general, lo que se constituirá en insumos de gran valor para la elaboración de la propuesta del plan de negocio.

Plan de negocio.

Por tanto, el resultado final u objetivo principal del trabajo es generar un Plan de Negocio que, en esencia, es un documento donde se explique en que consiste el negocio, y al menos debe contener aspectos tales como: lo que se ofrece, visión del mercado, la estrategia, las proyecciones financieras y los pasos a seguir para cumplir las metas.

Sierra, Colina y Vargas (2021), en su trabajo de grado, citan a Stoner, y Freeman, para definir la administración como “el proceso de planear, organizar, liderar y controlar el trabajo de toda una organización y de utilizar todos los recursos disponibles para alcanzar los objetivos establecidos” (p. 22). Partiendo de ello, se pueden decir que es menester de un administrador de empresas, el lograr desarrollar propuestas de valor, que sean concretas y basadas en datos científicos, para decidir si es viable emprender un negocio de cualquier tipo; específicamente en el caso de este trabajo, uno basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”.

Por tanto, se han estructurado y desarrollado, en secuencia lógica, los conceptos teóricos básicos que brindarán sustento al estudio, buscando con ello, ofrecer las mejores condiciones a un grupo de la población que se entiende como vulnerable, sin que esto represente perjuicio alguno a la retribución económica que busca cualquier empresa de bienes y servicios con fines de lucro, propiciando, de esta forma, un escenario donde tanto los clientes, como el negocio puedan maximizar sus beneficios.

Hasta acá se ha desarrollado el capítulo, tratando de hilvanar los macro conceptos más relevantes dentro de la lógica del proyecto, para explicar de esta forma, como cada uno de ellos se interrelaciona con los otros, sirviendo esto también, como un mini universo conceptual para el cual se desarrollará el plan de negocio.

No obstante, aún existen una serie de conceptos específicos que deben ser abordados en este apartado, ya sea por su relevancia para entender cada parte del trabajo o por su operacionalización en los diferentes estudios realizados; por tanto, serán presentados de tal manera que, faciliten la comprensión de toda la información generada por el presente trabajo, así como sus métodos de obtención, dando con ello un respaldo teórico a todo el ejercicio práctico por realizar.

Empresas familiares

Parafraseando los diferentes conceptos esbozados por Rentería y Orozco (2012), “la empresa familiar se entiende como una organización ligada por vínculos familiares, que influyen tanto las políticas de la empresa como sus intereses y objetivos” (p. 31).

Muñoz, Matabanchoy y Guevara (2020) determinan que las empresas familiares cuentan con las siguientes características:

a) que la propiedad de la empresa debe estar subordinada a individuos unidos por un lazo familiar directo, de hecho, o legal (matrimonio), b) que las funciones administrativas y de gerencia sean realizadas por individuos pertenecientes a la familia y c) que exista interés por la continuidad y desarrollo de la empresa (p. 200).

Este concepto es importante de conocer, porque la idea del negocio nace en dos vías, una es la observación de un problema social relacionado con los adultos mayores y la otra es la intención de generar productividad con los recursos familiares que se disponen a nivel matrimonial, sean el caso de un terreno amplio y de un capital ahorrado.

Partiendo de lo anterior, explorar la posibilidad de realizar el negocio bajo un esquema de empresa familiar, “*a priori*” se antoja apropiado, pues se cuenta con los recursos y con algunas otras ventajas, dentro de la misma lógica familiar, como lo puede ser, algún tipo de exoneración en honorarios de consultorías y conocimientos en materias específicas relacionadas.

Sociedades

Gitman y Zutter (2012) indican que: “está integrada por dos o más propietarios que realizan negocios juntos con fines de lucro” (p. 4).

Otra definición es la siguiente: “un contrato mediante el cual las personas ponen en común bienes, materias o dinero con el objetivo de desarrollar una actividad económica y obtener de ella ganancias” [Alegra.com] (2023).

Aun optando por el modelo de empresa familiar, se requiere generar una figura legal o persona jurídica, que en Costa Rica se denomina sociedad, y que posee la capacidad de realizar negocios y suscribir contratos en forma válida y efectiva.

Con ello, también se abre la posibilidad de inversión en el negocio, ya sea con compra de acciones o con aportes de capital de inversores externos, en caso de así ser requerido por la empresa o el negocio en general. Adicionalmente, una sociedad ofrece a sus propietarios y representantes la protección de sus bienes personales mediante la separación entre las responsabilidades propias de la compañía y las personales. Finalmente, esta figura también brindará una razón social por la cual será conocida la empresa en el mercado.

Finanzas

Para Bodie y Merton (1999), “las finanzas estudian la manera en que la gente asigna recursos escasos a través del tiempo” (p. 2).

Según Gitman y Zutter (2012), “afectan las decisiones individuales de cuánto dinero gastar de los ingresos, cuánto ahorrar y cómo invertir los ahorros. En el contexto de una empresa, las finanzas implican el mismo tipo de decisiones” (p. 3).

Este concepto es importante, porque como se indicó anteriormente, parte de la visión del proyecto, se genera por la intención de utilizar recursos familiares en la generación de ganancias por medio de un negocio inmobiliario, lo cual ejemplifica tanto la visión de las finanzas desde la índole personal, pasando luego al ámbito empresarial.

Estudio de Mercado

Para Sapag, Chain Nassir & Reinaldo (2011), “es uno de los factores más críticos ya que es la determinación del mercado, tanto por el hecho de que aquí se define la cuantía de su demanda e ingresos de operación, como por los costos e inversiones implícitos.” (p. 71).

Así también Umaña Zúñiga (2021), en su trabajo de grado, indica que: “el estudio de mercado consta de la determinación y cuantificación de la oferta y demanda, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (p. 32).

El estudio de mercado es uno de los análisis que se realizan dentro del presente trabajo, pues al plantearse un estudio de factibilidad general, se involucran varios tipos de estos; particularmente en el estudio de mercado, se revisaran temas como el cliente meta, la demanda, la oferta, o la competencia, para determinar si existe una posibilidad real de penetración con el producto que se propone desarrollar.

Mercado, Nicho de Mercado y Mercado Meta

Según Monferrer, se entenderá el mercado como: “el conjunto de compradores, ya no solo reales, sino también potenciales, de un determinado producto”. (p. 51)

Según Chirinos (2011), un nicho de mercado puede entenderse como; “la porción de un segmento de mercado en la que los individuos poseen características y necesidades semejantes, y donde estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado”. (p. 172)

Ahora bien, de acuerdo con Kotler y Keller (2006), el mercado meta es la “parte del mercado calificado y disponible al que una empresa decide dirigirse”. (p. G6)

En este caso, puede decirse que el mercado es la totalidad de posibles compradores o clientes que se encuentren en disponibilidad de adquirir el producto que se oferta; dentro del cual se puede encontrar un nicho específico en función de las necesidades que presenta y para las cuales se ha adecuado el producto por ofrecer. Entonces, el mercado meta es una porción de ese nicho, que estará determinada por algunas características específicas.

En el caso del presente estudio, el mercado puede ser toda la población adulta mayor, pero en función de algunos criterios, el mercado meta será solamente una parte de ese universo e, incluso, tomando en cuenta sus propias características, se puede determinar un tipo de clientes a los cuales se dirigirán los esfuerzos de la empresa.

Clientes

Según Pérez Porto y Gardey, “en economía el concepto permite referirse a la persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago”. (Definicion.de, 2009)

Según la American Marketing Association, es “el comprador potencial o real de los productos o servicios”. (es.scribd.com, 2023)

De acuerdo con las definiciones anteriores, se establecerá que los clientes serán las personas adultas mayores con capacidad económica para adquirir el producto y con la disponibilidad de trasladar su residencia habitual a la zona alta de Naranjo en Alajuela, ya que es a esa población a la que se le quiere brindar el producto.

Estudio Administrativo

Sapag, Chain Nassir & Reinaldo (2011) explican que: “para cada proyecto es posible definir la estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos de su posterior operación”. (p. 175)

Además, Umaña Zúñiga (2021) propone que es: “información referente a poner en marcha la estrategia inicial de un proyecto; con base en los objetivos trazados, se identificará las necesidades de recursos humanos en términos de capacidades, así como la mejor organización”. (p. 39)

Es otro de los estudios por realizar, en él se brindará una aproximación a la estrategia para desarrollar la empresa, se definirá el tipo idóneo para creación de la sociedad, las necesidades de personal, sus perfiles y requisitos, así como las posibilidades de tercerización de servicios y todo lo referente al ámbito normativo, con la finalidad de potenciar una estructura que sea válida y sostenible para el proyecto.

Recurso Humano

Para Francisco Coll Morales del sitio web economipedia.com “son el conjunto de trabajadores, así como cualquier persona física que se encuentran dentro (o vinculado directamente) de una organización, sector o economía”. (Economipedia.com, 2020)

Para el sitio web Concepto.de los recursos humanos se refieren a; “todo lo concerniente al personal que forma parte del equipo de trabajo de una organización, así como a las dinámicas necesarias para su formación, estímulo, jerarquización” (Concepto.de, 2023)

Servicios tercerizados o subcontratación

Según el sitio web Dynamus.com, “son servicios que se contratan a una empresa externa para que los realice en lugar de hacerlos internamente. Estos servicios pueden incluir desde tareas administrativas hasta la gestión de recursos humanos, contabilidad y finanzas, marketing y ventas, entre otros” (Dynamus.com, 2021).

Por su parte, Pérez Porto y Gardey lo definen como: “una práctica llevada a cabo por una empresa cuando contrata a otra firma para que preste un servicio que, en un principio, debería ser brindado por ella misma” (Definición.de, 2021)

Finalmente, para Keegan y Green (2009), puede decirse que es una “transferencia de empleos o asignaciones de trabajo a otra empresa para recortar costos” (p. 611).

De lo anterior, se desprende que los servicios tercerizados pueden ser cualquier tarea que no sea esencial dentro de la actividad principal de la empresa, y normalmente se utiliza esta modalidad como una estrategia para reducir los costos operativos.

Estudio Técnico

Para Rosales (2005), “identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto” (p. 18).

Mientras que, Sapag, Chain Nassir & Reinaldo (2011) indican que su función es: “proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área” (p. 111).

En este estudio, se proveerá información relevante sobre la ubicación geográfica del proyecto, y las bondades del sitio escogido, se analizarán las demandas insatisfechas relacionadas con el ámbito del negocio propuesto, el tema de instalaciones, mobiliario y equipamiento, así como las posibilidades del producto y el modelo a utilizar.

Estudio Financiero

Umaña Zúñiga (2021) lo define como “el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles o se proyectan recibir, igualmente considera los costos asociados para llevar a cabo el proyecto”. (p. 47)

Es el último de los estudios por realizar, pero no por ello el menos importante, por el contrario, este análisis definirá si el proyecto de negocio es rentable y en qué medida y será posiblemente el insumo principal para la toma de decisión de cualquier inversionista.

Acá se revisarán los precios de referencia de mercado para productos similares, la estructura de costos del negocio, la estructura de precio para el producto, las posibilidades de financiamiento y en función de ello, se generarán los flujos del proyecto y la evaluación correspondiente.

A continuación, se detallan algunos de los conceptos más significativos en el proceso de la evaluación financiera del proyecto:

Balance de caja y flujos del proyecto

De acuerdo con Sastoque Barón (2014), en su proyecto de grado denominado “Valoración de Proyectos de Construcción Inmobiliario por medio de opciones reales”, se puede definir de la siguiente manera:

es el método básico de valoración de proyectos; consiste en una técnica de contabilidad en la cual, se determinan los ingresos y egresos del proyecto en los diferentes periodos del mismo; por medio de este método, al calcular los ingresos y egresos de un proyecto por periodos, se determinan los flujos. (p. 14)

Para efectos de evaluar si un proyecto es rentable, se debe aplicar esta herramienta de análisis financiero, donde se aplica una estructura general que es funcional a cualquier tipo de estudio, de esta forma; el orden de los elementos a incluir es el siguiente:

Ingresos

- Egresos

- Gastos no desembolsable

= Utilidad antes de impuestos

- Impuesto sobre renta

= Utilidad después de impuestos

+ Gastos no desembolsables

- Egresos no afectos a impuestos

+ Beneficio no afectos a impuestos

= FLUJO NETO

Capital patrimonial

Según Gitman y Zutter (2012), puede entenderse como los “fondos suministrados por los dueños de la compañía (inversionistas o tenedores de acciones) y cuyo reembolso depende del desempeño de esta”. (p. G3). Para el caso práctico del proyecto, es el monto que pueden aportar los accionistas constituyentes de la sociedad tanto en líquido como en terrenos.

Depreciación

Para Van Horne y Wachowicz (2010), la depreciación es la “asignación sistemática del costo de un bien de capital durante un periodo dado, para fines de reportes financieros, declaraciones fiscales o ambos” (p. 693).

Por su parte, Gitman y Zutter (2012) la explican cómo: “parte de los costos de los activos fijos que se deduce de los ingresos anuales a través del tiempo” (p. 108).

A efecto de los cálculos por realizar, se aplicará el concepto de forma lineal, para los activos que la empresa posea, de forma tal que se visualice su valor real en el tiempo y como esto afecta los cálculos realizados en cuanto a rentabilidad del proyecto.

Inflación

Concluyen Gitman y Zutter (2012) que este concepto es la “tendencia a la alza en los precios de la mayoría de los bienes y servicios”. (p. G10)

En tanto, para Van Horne y Wachowicz (2010) es el “alza en el nivel promedio de los precios de bienes y servicios”. (p. 696)

Se entenderá, pues, que es un alza de precios y que va a afectar en el tiempo a todos los insumos del proyecto, por tanto; debe ser considerada en cada periodo analizado.

Amortización del préstamo y tasa de interés

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012), la amortización es la “determinación de los pagos iguales y periódicos del préstamo que son necesarios para brindar a un prestamista un rendimiento de interés específico y para reembolsar el principal del préstamo en un periodo determinado”. (p. 179). Así mismo, para estos autores, la tasa de interés puede definirse como aquella que; “se aplica normalmente a instrumentos de deuda como los préstamos bancarios o bonos; es la compensación que paga el prestatario de fondos al prestamista; desde el punto de vista del prestatario, es el costo de solicitar fondos en préstamo”. (p. G19)

Es necesario conocer estos conceptos, pues muy probablemente el proyecto requiera de financiamiento bancario, con lo cual, periodo tras periodo, se deberán considerar ambos casos en el balance y sus correspondientes flujos de caja.

Valor Presente Neto o Valor Actual Neto (VPN o VAN)

De acuerdo con Gitman y Zutter (2012) es la “técnica más desarrollada de elaboración del presupuesto de capital; se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo descontados a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa”. (p. G20)

Sobre este mismo tema, Sastoque Barón (2014) indica lo siguiente: “los flujos positivos y negativos del proyecto se descuentan al momento cero, con una tasa de inflación y de interés

definida por los inversionistas del proyecto, la cual se basa principalmente en el costo de oportunidad en el que incurren” (p. 14).

Finalmente, parafraseando a Zúñiga Umaña (2021), en su aplicación, se debe determinar el valor presente de todos los flujos esperados para el proyecto y luego sustraer la inversión inicial, de esta forma, se obtiene el beneficio neto de la empresa, en caso de invertir en el proyecto.

Tasa interna de rendimiento (TIR)

Sastoque Barón (2014), explica que: “este método determina la rentabilidad de un proyecto mediante el cálculo de la tasa de interés que iguala los flujos de entrada del proyecto” (p. 15)

Mientras tanto, de acuerdo con Gitman y Zutter (2012), “es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas”. (p. G19)

Por tanto, se puede decir que cuando la TIR es mayor que la tasa de descuento, esto significa que el proyecto es financieramente factible, pues su rentabilidad es mayor al costo de oportunidad de la inversión.

Relación costo – beneficio y Periodo de recuperación

Según Sastoque Barón (2014), la relación costo-beneficio “determina el valor correspondiente a la relación de los flujos de ingresos respecto a los flujos de egresos. En este sentido cuando un proyecto es rentable, el flujo de sus ingresos debería ser mayor al flujo de sus egresos” (p. 16)

Así mismo, de acuerdo con Zúñiga Umaña (2021), con el periodo de recuperación, se “determina el período o plazo de tiempo que se tarda en recuperar una inversión inicial. Según esta técnica, las mejores inversiones son aquellas que tienen los PR más cortos.” (p. 54)

De lo anterior, se desprende que son razones financieras necesarias para valorar la idoneidad de una posible inversión en un proyecto que incluso ya se haya determinado como rentable.

Diferenciación

Carrió Fiore y Segura la definen como aquello que; “dota a un producto o servicio de una característica o un atributo que lo haga percibir como único y apreciado por el cliente”. (p. 52)

Según Chesbrough (2010), “es una forma de obtener una ventaja competitiva, al ofrecer productos o servicios diferentes o novedosos”. (p. 03)

Este concepto es base fundamental en la búsqueda de implementar un modelo que no es conocido ni ha sido realmente explotado a nivel nacional, brindando al producto por ofertar una característica que no está presente en la oferta actual de mercado.

Ventaja competitiva

Para Chesbrough (2010), puede decirse que “son las ventajas que tiene una empresa sobre el resto de la competencia”. (p. 03)

Para Keegan y Green (2009), es el “resultado de la coincidencia entre las competencias distintivas de una empresa y los factores decisivos para crear valor superior para el cliente en una industria”. (p. 612)

Ligado completamente al concepto de diferenciación, la ventaja competitiva será la explotación de esa característica distintiva que se le impregna al producto ofertado y que se estima, será importante en la consideración que los clientes hagan para definir sus preferencias.

Responsabilidad Social Empresarial

De acuerdo con Raufflet, Lozano, Barrera y García de la Torre (2012), “este concepto señala que el accionar de las grandes empresas provoca un impacto concreto en una cantidad importante de ciudadanos, por lo que se presenta como necesaria la vinculación de políticas y toma de decisiones”. (p. 3)

Mientras que en la Política de Sostenibilidad Corporativa del Grupo INS (2017), se define como la “responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento ético, transparente y continuo que contribuya al desarrollo integral y sostenible”. (p. 5)

En cuanto al proyecto por desarrollar, desde su concepción, se busca solventar una problemática social, con lo cual ya existe implícitamente una acción de la empresa hacia el mejoramiento del entorno social, además, algunas de sus estrategias pueden encausarse bajo este concepto.

Encadenamientos productivos

Chávez, Yepes y González (2014) los definen como “la implementación de las estrategias de contratación local con reglas claras e indicadores para el desarrollo de los proveedores, el aseguramiento de prácticas responsables entre los contratistas” (p. 188)

De acuerdo con Benavides (2009), “se convierten en una estrategia necesaria para los micro y pequeños empresarios, ubicados en determinada zona geográfica, especialmente si ésta es una población rural” (p. 122) y continúa explicando la autora esta posición, de la siguiente manera “debido a que es una forma para hacer frente, tanto a la competencia de mayor tamaño y capacidad financiera, como para mejorar su poder de negociación en los actuales mercados”. (p. 122)

Partiendo de los conceptos explicados, se entiende que los encadenamientos son beneficiosos tanto para la empresa como para su entorno, razón por la cual, se debe considerar como una estrategia válida para la implementación del negocio.

Plan de negocio

Según Weinberger (2009), “el plan de negocio es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación” (p. 33) y continúa explicando que “sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos”. (p. 33)

Capítulo III

Marco Metodológico

De acuerdo con Barrantes (2009), este apartado es de los más importantes, pues “nos dirá cómo y con qué, se realiza la investigación” (p. 130). En ese sentido, acá se definirán aspectos primordiales relacionados con los instrumentos y las características del estudio. También indica el mismo autor en su obra que es acá donde se le brinda validez al estudio, pues demuestra la profundidad con la cual se realizó y expone el tipo de enfoque, así como las técnicas utilizadas.

Enfoque de la investigación

Según Rodrigo Barrantes en su obra “Investigación, un camino al conocimiento, un enfoque cuantitativo y cualitativo” (2009), el enfoque es en esencia, la forma de plantear la resolución de un problema, pero dentro de unos grandes lineamientos conceptuales, que determinan como actuar respecto de algo.

Para el caso de la presente investigación, ese algo es la visibilización de una problemática, generada por la experiencia de lidiar con una persona adulta mayor en una casa de habitación que no estaba concebida ni acondicionada para albergar a este tipo de población. Esta situación amerita un estudio profundo, pues una problemática social, abordada correctamente, puede convertirse en una oportunidad de negocio que merece la pena ser explorado.

De acuerdo con lo indicado, durante el desarrollo del presente trabajo, se utilizarán varias técnicas de investigación, tales como la descriptiva y la explicativa; sin dejar de lado el análisis cualitativo de algunos aspectos; en procura de dilucidar la viabilidad de desarrollar un plan de negocio que permita solventar la necesidad identificada; todo ello, en apego al Método Científico, que Elí de Gortari (1981, citado por Tena y Rivas - Torres, 1995) define como “...el procedimiento planeado que se sigue en la actividad científica para descubrir la forma de existencia de los procesos, distinguir las fases de su desarrollo, desentrañar sus enlaces internos y externos, esclarecer sus interrelaciones con otros procesos, generalizar y profundizar los conocimientos adquiridos de este modo, demostrarlos luego con rigor racional y conseguir después su comprobación con el experimento y con la técnica de su aplicación...” (p. 17).

Con base en lo descrito, se procederá a explicar las modalidades a utilizar y el beneficio que con ellas se busca, iniciando con el método descriptivo, el cual Barrantes (2009) define como

“...aquel que busca especificar las propiedades importantes de un fenómeno que sea sometido a análisis...” (p. 131), por tanto, este permitirá identificar los efectos de la soledad en los adultos mayores y las experiencias de los modelos “cohousing”, lo cual respaldará de forma objetiva y comprobable, tanto la problemática observada como la posible solución a plantear, así como establecer los requerimientos necesarios para ofrecer un espacio social-inmobiliario, que brinde condiciones adecuadas a la población meta.

Finalmente, el método evaluativo hará posible determinar la viabilidad y rentabilidad de la propuesta, pues como lo explica el mismo Barrantes (2009) en su obra Investigación, un camino al conocimiento, “...esta técnica explica por qué ocurren los fenómenos y bajo qué condiciones se dan, relacionando varias variables...” (p. 132).

Como lo indican Hernández, Fernández y Baptista (2014), los enfoques “constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación” (p.2). **Por tanto, para el presente trabajo, se ha seleccionado un enfoque del tipo mixto**, pues como se observa en los párrafos anteriores, se emplearán técnicas tanto cuantitativas como cualitativas.

Diseño de la investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), el diseño de investigación es “el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responde al planteamiento” (p.128), razón por la cual, considerando lo indicado en el apartado anterior con respecto al enfoque, **se considera que el diseño exploratorio secuencial es el adecuado para el presente estudio.**

Delimitación espacial y temporal

El presente trabajo se desarrollará en la zona urbana de Costa Rica (20 cantones más densamente poblados), durante el año 2023 y su objetivo es diseñar un plan de negocio, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior” que, implementando espacios adecuados, facilite la socialización segura de una comunidad exclusiva de adultos mayores y con ello permita, prevenir el deterioro a la salud que provoca la soledad en este tipo de población.

Temporalmente, el periodo de análisis será desde febrero 2023 hasta mayo 2023, periodo donde se determinarán costos y posibilidades de financiación actualizados, así como los requerimientos necesarios para el desarrollo de la propuesta de negocio. Lo anterior es relevante, pues brinda una perspectiva actual a las conclusiones de factibilidad.

Muestra

De acuerdo con Hernández et al, (2014), la muestra “es la población del cual se recolectan los datos” (p. 173). Para el caso del presente trabajo, se ha definido una muestra del tipo representativo, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%.

Para determinar el universo de estudio, se tomó de los cuadros estadísticos del INEC, generados a partir de la Encuesta Nacional de Hogares 2022, el dato correspondiente a los 20 cantones urbanos con mayor densidad poblacional, de ellos se extrajo el número total de adultos mayores de 50 años y también la cantidad de esta población urbana que presenta alguna ocupación remunerada, según se muestra en la siguiente figura.

Tabla 2

Datos para definición del universo de estudio y cálculo de muestra.

Costa Rica: Densidad de la población por cantón al 2019		Costa Rica: Población total al IV trim 2022 por grupos de edades, según cantón							Costa Rica: Población en zona urbana según la condición de actividad, al IV trim	
Cantón	2019	Cantón Urbano	50-54	55-59	60-64	65-69	70-74	75 o más	Por edades	Ocupados
Tibás	10 333.1	San José	20 469	20 480	19 427	16 275	11 755	17 871	Fuerza de trabajo (de 15 o más años)	2 173 061
San José	7 728.6	Escazú	4 509	4 433	3 867	3 119	2 205	3 110	De 50 a 59 años	307 933
Curridabat	4 950.5	Desamparados	13 738	13 705	12 351	9 683	6 618	8 911	De 60 años o más	148 420
Alajuelita	4 404.7	Goicoechea	7 469	7 828	7 525	6 290	4 404	6 206	Total de ocupados urbanos	456 353
Goicoechea	4 359.6	Santa Ana	3 878	3 708	3 258	2 459	1 545	2 098		
San Pablo	4 116.9	Alajuelita	4 939	4 866	4 245	3 278	2 159	2 626		
Montes de Oca	4 110.2	Tibás	4 712	4 575	4 311	3 646	2 783	4 369		
Flores	3 534.9	Moravia	3 753	3 625	3 343	2 796	1 988	3 005		
La Unión	2 484.3	Montes de Oca	3 291	3 432	3 438	3 064	2 210	3 460		
Moravia	2 176.5	Curridabat	4 444	4 448	4 029	3 272	2 262	3 251		
Belén	2 159.4	Alajuela	18 599	17 981	16 033	12 771	8 690	11 803		
Desamparados	2 054.7	Cartago	9 589	9 663	8 613	6 846	4 650	6 712		
Escazú	2 012.0	La Unión	6 765	6 780	5 816	4 402	2 965	3 801		
Santo Domingo	1 955.8	Heredia	8 840	8 770	7 909	6 239	4 292	5 745		
San Rafael	1 128.1	Barva	2 663	2 703	2 524	2 013	1 359	1 645		
Santa Ana	972.0	Santo Domingo	2 916	3 026	2 860	2 329	1 713	2 437		
Barva	862.1	San Rafael	3 182	3 196	2 907	2 273	1 549	2 067		
Alajuela	798.7	Belén	1 535	1 601	1 481	1 182	778	1 104		
Cartago	566.2	Flores	1 537	1 464	1 323	981	649	986		
Heredia	501.4	San Pablo	1 943	1 844	1 640	1 282	843	1 215		
Población total país (15 o más años)	4 155 116	SUBTOTALES	128 771	128 128	116 900	94 200	65 427	92 422		
		TOTAL			625 848					

Costa Rica: Población en los 20 cantones más densamente poblados, al IV trim 2022	
Detalle	Cantidad
Población (15 o más)	1 839 738
De 50 a 59 años	256 899
De 60 años o más	368 949
Total de población	625 848

Determinación de la muestra	
Fuerza trab - cant densa pob (de 15 o más años)	962 154
Población de estudio (ocup - cant densa pob (de 50 o más))	202 057
Nivel de Confianza	95
Margen de error	10
Probabilidad éxito-fracaso	50 - 50
Tamaño de la muestra	96

Fuente de datos: Producción propia con datos del INEC.

A partir de ello, se delimita el universo de estudio a 202.057 personas, y aplicando el algoritmo de cálculo para tamaño muestral, se determina que el tamaño idóneo de la muestra, para asegurar su representatividad es de 96 encuestas con preguntas cerradas.

Figura 7

Fórmula para determinar el tamaño muestral y cálculo de la muestra.

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Calcula el tamaño de tu muestra

Tamaño de la población ⓘ 202057

Nivel de confianza (%) ⓘ 95

Margen de error (%) ⓘ 10

Tamaño de la muestra

96

Fuente de datos: <https://es.surveymonkey.com/mp/sample-size-calculator/> recuperado el 03 de marzo de 2023

Criterios de inclusión

- La casa de habitación debe compartirse con al menos un adulto mayor de 60 años.
- El encuestado debe residir en alguno de los 20 cantones con mayor densidad poblacional del país.

Unidad de análisis y cuadros de variables

Al definir el presente estudio con un enfoque mixto, según se indica en la “Guía para la elaboración del marco metodológico III: unidades de análisis, instrumentos, procedimiento de recolección y análisis de datos”, elaborado por el Departamento de Investigación de la Universidad Internacional de las Américas en el año 2018, se deben establecer tanto categorías como variables para determinar las unidades de análisis, para ello, se definen las siguientes tablas:

Tabla 3**Matriz de conceptualización: Enfoque Cuantitativo**

Objetivo	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Definición instrumental	Indicador
3. Identificar el nivel de cumplimiento de la Ley 7600 en una muestra de hogares costarricenses que habiten personas adultas mayores, para comprobar grado de seguridad que se les brinda actualmente	Elementos de inclusividad presentes en los hogares	Son aquellas facilidades que se contemplan en las construcciones para brindar mejores oportunidades de acceso y movilidad a las personas adultas mayores y/o con capacidades disminuidas	Encuesta de preguntas cerradas	Cuestionario Cerrado	Porcentajes arrojados por la encuesta
6. Estimar los costos generales de inversión para el proyecto, los tiempos estimados de retorno y las posibilidades de financiamiento, para determinar la rentabilidad de la propuesta de negocio	Rentabilidad de la propuesta de negocio	De acuerdo con los análisis realizados en el estudio financiero, se establecerá si el valor del dinero en el tiempo se incrementará con el desarrollo del negocio	Estudio de factibilidad financiera	Entrevista dirigida y Estudio de Factibilidad Financiera	Estimación de los costos generales de inversión para el proyecto, versus los tiempos estimados de retorno.

Fuente de datos: Producción propia

Tabla 4**Matriz de codificación: Enfoque Cualitativo**

Objetivo	Categoría de análisis	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	Ítem
1. Determinar los efectos que provoca la soledad en la salud de los adultos mayores, para comprender el impacto en dicha población	Efectos de la soledad	Dolor, depresión, tristeza, aislamiento, deterioro mental, deterioro cognitivo.	Son todas aquellas condiciones que impactan la salud de la persona a raíz de la soledad	Revisión bibliográfica y estudios de factibilidad	Análisis de fuentes escritas o análisis de contenido y Estudio de Factibilidad

2. Mencionar las experiencias de los diversos modelos “cohousing senior” a nivel internacional, para evidenciar su aporte a la población adulta mayor	Modelos “cohousing senior”	Aportes a la población adulta mayor (beneficios)	Es un modelo de convivencia autoasistida de adultos mayores, ya sea en una misma vivienda o en comunidad	Revisión bibliográfica y estudios de factibilidad	Análisis de fuentes escritas o análisis de contenido y Estudio de Factibilidad
4. Detallar los requisitos legales, municipales y de las empresas que brindan los servicios necesarios para posibilitar el desarrollo inmobiliario de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”	Requisitos varios para el desarrollo inmobiliario	Municipales, legales, empresariales, laborales, técnicos y constructivos.	Es todo aquello que se debe cumplir por imposición de un ente rector o superior	Revisión bibliográfica y estudios de factibilidad	Análisis de fuentes escritas o análisis de contenido y Estudio de Factibilidad
5. Precisar los servicios básicos de cuidado integral, para prevenir el deterioro de la salud de los adultos mayores que habiten el desarrollo inmobiliario	Servicios básicos de cuidado integral para adultos mayores	Cuidados geriátricos, nutricionales y psicológicos, terapia física y enfermería.	Son las conclusiones y recomendaciones expertas en el campo de la salud, relativas a la prevención	Revisión bibliográfica y estudios de factibilidad. Datos del cuestionario cerrado	Análisis de fuentes escritas o análisis de contenido y Estudio de Factibilidad
7. Establecer un plan de negocio para la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que vincule la viabilidad técnica, operativa y financiera, con su relevancia para la salud de los adultos mayores	Plan de negocio	Viabilidad técnica, operativa y financiera.	Visualización del negocio, en caso de ser este factible	Resultados de los estudios de factibilidad y diseño arquitectónico	Correlación e inferencia de los diferentes instrumentos

Fuente de datos: Producción propia

Tipos de fuentes

De acuerdo con lo planteado en la guía para la elaboración del marco metodológico II, elaborada por el Departamento de Investigación de la UIA (2018), puede decirse que las fuentes de información son: “los participantes, sujetos, objetos, comunidades, empresas, muestras u otros tipos de datos, que serán parte fundamental para la recolección de los datos, es de quién o quiénes se obtendrá la información para comprender, profundizar o estandarizar el fenómeno de estudio” (p. 1)

Por tanto, basados en la definición anterior y con la intención de realizar un trabajo que satisfaga no sólo requisitos académicos necesarios para optar por el grado de Maestría en Administración de Negocios, sino que también, genere un análisis real de una visión de negocio personal, se utilizarán fuentes primarias y secundarias, tales como, encuestas, artículos de periódicos y académicos, datos estadísticos de entes especializados, libros y referencias de Internet, entre otros.

Instrumentos

Según se explica en el libro “Investigación, un camino al conocimiento, un enfoque cuantitativo y cualitativo” de Rodrigo Barrantes, una investigación, dispone de diversos instrumentos para medir variables y recolectar información, así mismo, se indica la posibilidad de utilizar uno o varios de ellos, pero según sea el enfoque.

En función de lo anterior, este proyecto utilizará tres técnicas, siendo la primera de ellas, el **análisis de fuentes escritas o análisis de contenido**, que permite un compendio de conocimiento histórico y de datos relevantes con respecto del tema por desarrollar; y según lo indica Barrantes (2009) permite “hacer inferencias validas y confiables de datos dentro de un contexto” (p. 199)

La segunda serán el **cuestionario cerrado y la entrevista**, para establecer algunos parámetros de interés, con respecto de las condiciones actuales de los hogares costarricenses que albergan adultos mayores, ya que según Gómez (1986, citado por Barrantes, 2009), “las funciones básicas del cuestionario son: obtener, por medio de la formulación de preguntas adecuadas, las respuestas que suministren los datos necesarios para cumplir con los objetivos de la investigación” (p. 188)

Finalmente, la tercera serán los diferentes **estudios de factibilidad**, los cuales brindarán datos de primera mano, que faculten la toma de decisiones de negocio.

Cuestionario cerrado y Entrevista

Indican Hernández, Fernández y Baptista (2014) que un cuestionario es el “conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p. 217), en el caso del presente estudio, con el cuestionario se desea conocer sobre varios temas específicos; entre ellos, se pueden citar los siguientes:

- Lugar de habitación de la población muestra
- Tipología constructiva de los hogares
- Implementación de la Ley 7600 en casas de habitación
- Convivencia del o los adultos mayores
- Disposición de cambio en su domicilio
- Apreciación de los hogares para ancianos
- Conocimiento sobre la modalidad “cohousing”
- Noción de los servicios de interés para su consideración, entre otros.

Según Barrantes (2009), “hay dos tipos principales de encuestas: las que se aplican en forma escrita y se denominan cuestionario y las que se aplican oralmente y se les llama entrevista” (p. 186); para el caso de la presenta investigación, se deben utilizar ambas técnicas, pues a la muestra poblacional se le aplicaría el cuestionario para obtener datos y percepciones; mientras que las entrevistas serían utilizadas para averiguar temas como las posibilidades de financiamiento, o los requisitos de gestiones ante diferentes instancias.

En cuanto al cuestionario, se considera que el diseño del instrumento debe ser de preguntas cerradas, pues como explican Hernández et al (2014) “contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar” (p. 217); lo cual será clave en el estudio, pues como se evidenció anteriormente, son varios los puntos de interés y se requiere agilidad para su manejo e interpretación, en aras de obtener análisis que permitan propuestas concretas y viables.

Finalmente, Barrantes (2009) explica que hay dos tipos de entrevistas, “a) la guiada, controlada, estructurada y dirigida y b) la no dirigida o no estructurada” (p. 194), para los efectos, y debido a que el interés fundamental es el de conocer requisitos y gestiones, se considera que una entrevista estructurada para cada proceso es lo ideal.

Recolección de datos

En este apartado, se realizará una descripción de las fases para recabar y analizar los datos.

Método de análisis

Hernández et al (2014) explican que: “para analizar los datos, en los métodos mixtos el investigador confía en los procedimientos estandarizados y cuantitativos (estadística descriptiva e inferencial), así como en los cualitativos (codificación y evaluación temática), además de análisis combinados” (p. 574).

Partiendo de ello y considerando que se utilizarán el análisis de contenido escrito, el cuestionario, la encuesta y hasta los estudios de factibilidad, para obtener datos y conociendo que el cuestionario incluirá datos tanto cuantitativos como cualitativos y que las entrevistas deben hacerse en el mismo periodo que se reciben los datos del cuestionario y, finalmente, que todos estos datos son insumos para los estudios de factibilidad, se considera que el mejor método de análisis será el **Diseño de Triangulación Concurrente**.

Lo anterior, se basa en lo indicado por Barrantes, Fernández y Baptista (2014), quienes al respecto explican lo siguiente:

Para escoger el diseño mixto apropiado, el investigador toma en cuenta: prioridad de cada enfoque (igual o distinta), secuencia o tiempos de los métodos (concurrente o secuencial), propósito esencial de la integración de los datos (incluyendo transformación) y etapas del proceso investigativo en las cuales se integrarán los enfoques. (p. 580)

Capítulo IV

Análisis de la Resultados

En el capítulo III, en el apartado que habla sobre la muestra, se define que la población a la cual se le dirige el proyecto es aquella de cumple los siguientes criterios:

1. Reside en uno de los 20 cantones más densamente poblados del país.
2. Es mayor de 50 años.
3. Posee una ocupación remunerada.


Con base en esos parámetros y analizando los datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) durante el periodo 2022, se establece que, con una muestra de 96 encuestas, se mide representativamente a la población de estudio, obteniendo un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 10%.

Ahora bien, extrapolando esos mismos criterios para darle representatividad a la totalidad de la población a nivel país (5.213.362 personas para el 30 de junio de 2023 según los datos del INEC), se deben considerar 97 encuestas.

En total, se aplicó la encuesta a 308 personas de diferentes sitios del país, en rangos de edades variables y con un nivel de respuesta del 100% de las preguntas formuladas, con lo cual se cubre la muestra mínima requerida.

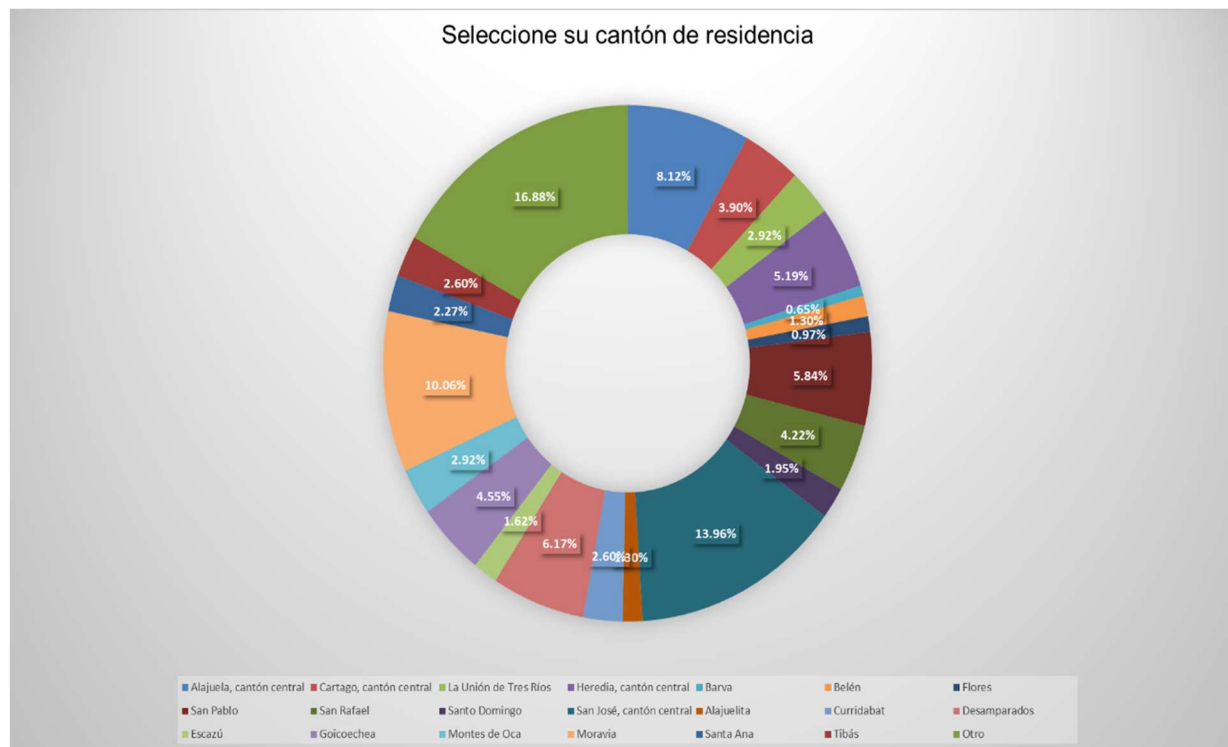
Figura 8

Cantidad de encuestas aplicadas

	ESTADO	RESPUESTAS	FECHA DE MODIFICACIÓN ▲
Enlace web 1 https://es.surveymonkey.com/r/WH93YCF Código QR Copiar URL Creado el 20/04/2023	CERRADO	308	23/04/2023

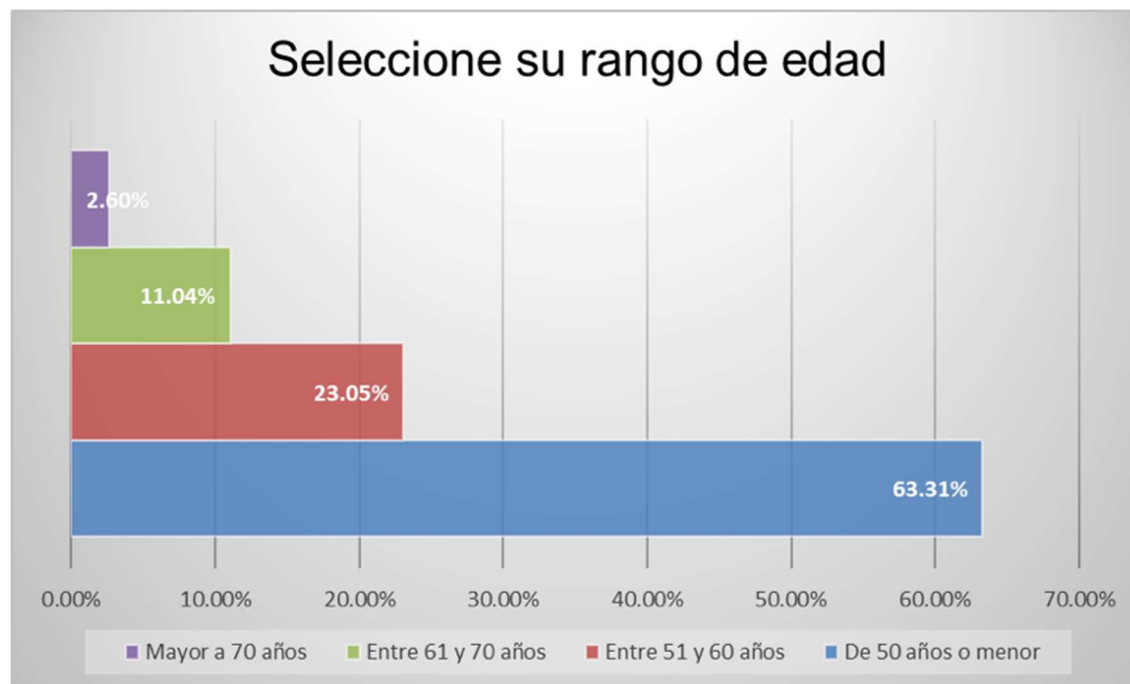
En el siguiente apartado, se mostrarán los resultados de la encuesta aplicada, con el objetivo de explicar cada resultado y obtener los datos requeridos para el desarrollo de otras etapas de la investigación.

Figura 9
Pregunta 1.



Con esta pregunta, se busca determinar la cantidad de personas que cumplen con el criterio número 1 listado al principio de este apartado, logrando una participación de 256 personas que residen en los 20 cantones más densamente poblados del país para un 83.12% del total de respuestas. Eso quiere decir que el 16.88% de los encuestados residen en otros cantones del país.

Figura 10
Pregunta 2.

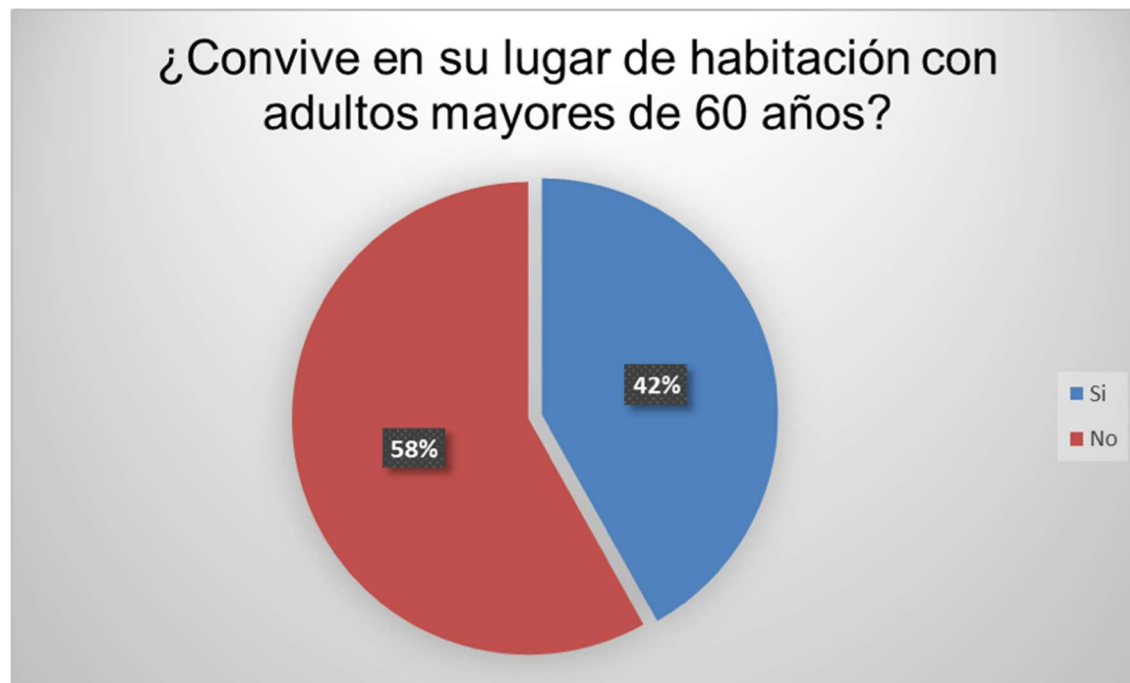


El objetivo de esta pregunta es discriminar entre las respuestas que pueden servir para efectos del cumplimiento de la Ley 7600 en los hogares costarricenses y aquellas que serán valiosas también para establecer criterios y parámetros relacionados con la población meta.

Para este caso, se evidencia que el 36.69% de los encuestados se encuentran dentro del rango de edad establecido en el criterio número 2 listado indicado al principio de este apartado. En términos absolutos, este porcentaje corresponde a 113 respuestas, lo cual supera la cantidad mínima esperada para que la muestra sea representativa.

Figura 11

Pregunta 3.

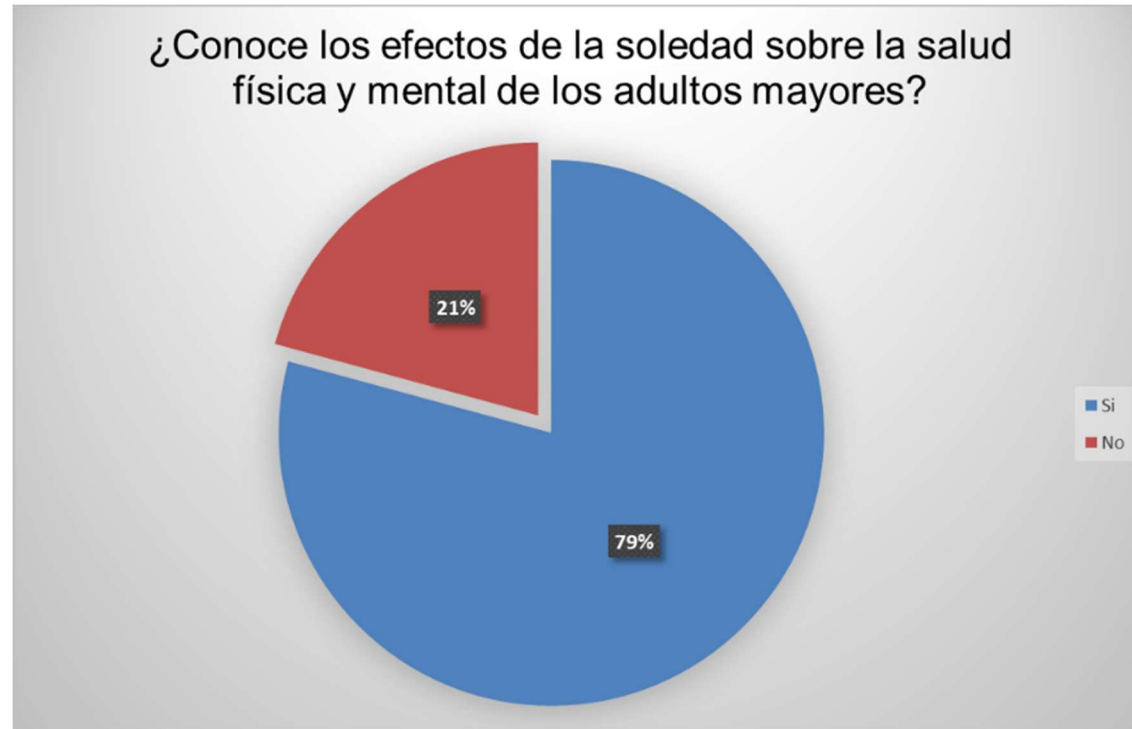


Con esta pregunta, se desea conocer si dentro de los hogares de las personas que no se clasifican tradicionalmente como adultos mayores en Costa Rica, también se encuentran adultos mayores a 60 años, porque esto tiene relación directa con las condiciones de acondicionamiento del hogar que se busca determinar en la encuesta.

De esta forma, se comprueba que de las 129 personas que indican convivir con un adulto mayor, 107 de ellas son menores de 60 años y, por ende, solamente 22 de ellas son adultos mayores conviviendo con otras personas de su misma condición.

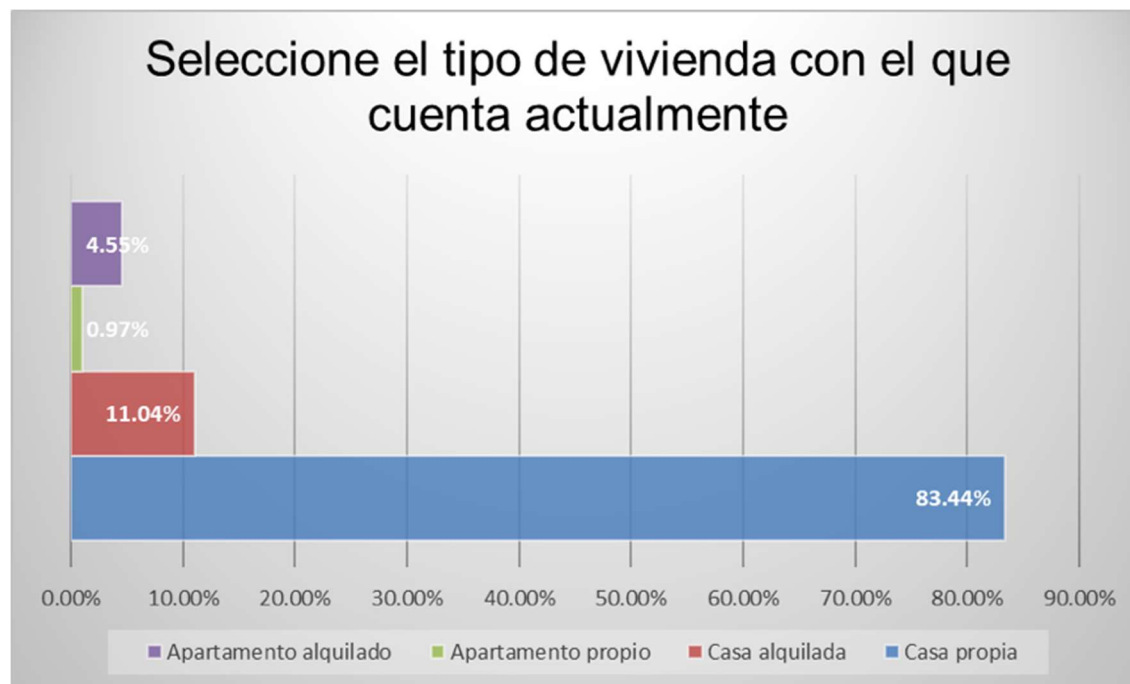
Figura 12

Pregunta 4.



Esta gráfica demuestra que la población costarricense en general cuenta con conocimiento sobre los efectos que la soledad puede acarrear a la salud mental y física de las personas adultas mayores, lo cual es importante para el presente estudio, pues con el tipo de desarrollo inmobiliario propuesto y el modelo tropicalizado de “cohousing senior” por implementar, es necesario que la población tenga conciencia de la importancia de la socialización para los adultos mayores.

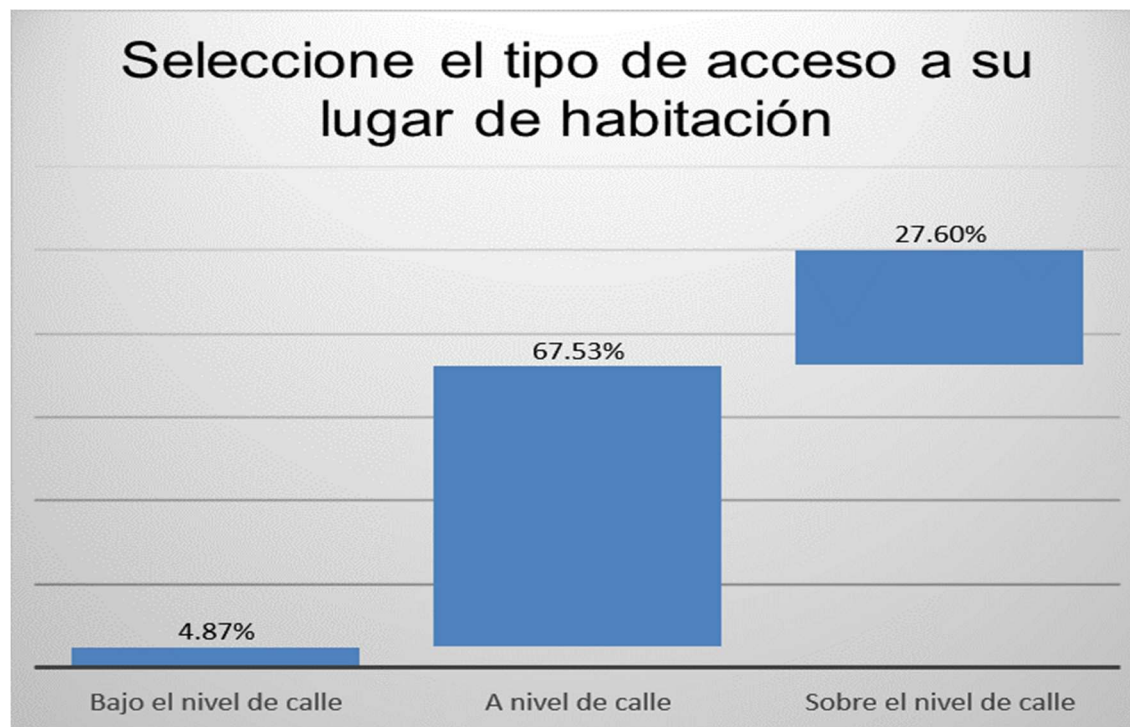
Figura 13
Pregunta 5.



Acá se busca determinar aquellas personas que cuentan con una solución habitacional propia, dado que esta será vista como una posibilidad de financiamiento para optar por ser parte de los residentes del proyecto.

Sobre el particular, se determina que 73 de los encuestados que indica tener casa o apartamento propio son parte de la población meta, pues superan los 50 años y residen en alguno de los 20 cantones más densamente poblados del país.

Figura 14
Pregunta 6.

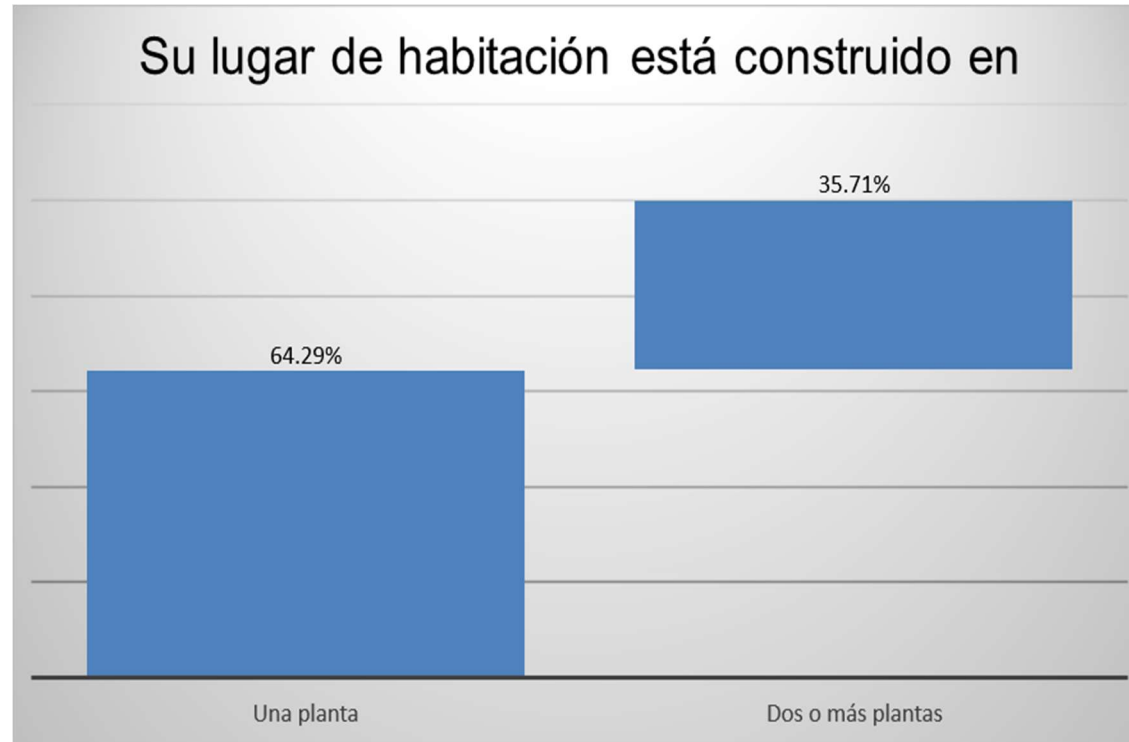


Esta característica de los accesos es importante para determinar la facilidad de desplazamiento hacia el exterior de la vivienda que puedan tener los adultos mayores, considerando que en propiedades bajo nivel o sobre nivel de calle, es muy probable la existencia de escalones, lo cual representa un obstáculo para las personas con capacidades móviles reducidas.

En relación con el particular, la gráfica muestra que un 32.47% de las viviendas de los encuestados presenta una variación con respecto al nivel de la calle para su acceso, lo cual representa casi una tercera parte de la totalidad de la población consultada.

Figura 15

Pregunta 7.

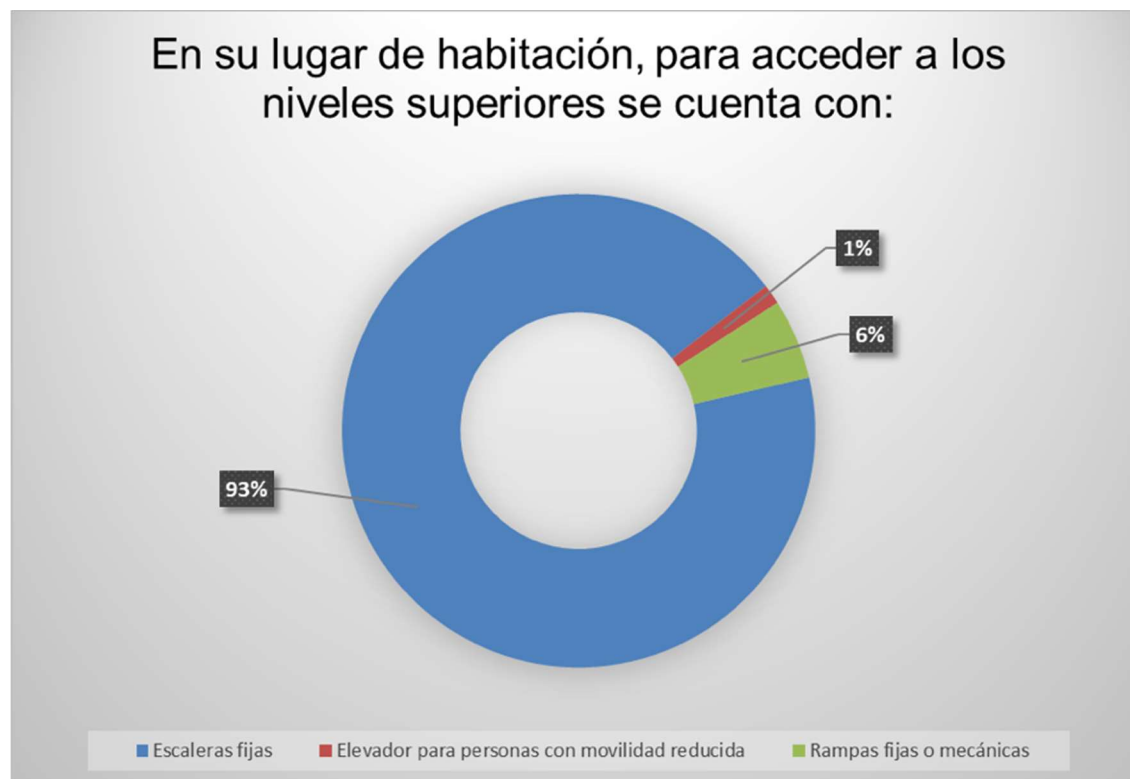


Esta consulta se encuentra estrechamente relacionada con la anterior, dado que, si la vivienda es de más de una planta, necesariamente requerirá alguna forma de acceso a los niveles superiores, que normalmente son escaleras de diversos tipos (anchos, huellas y formas), lo que se convierte en obstáculos para la movilización de personas adultas mayores. En este caso, el 35.71% de las viviendas presenta niveles superiores.

Así mismo, correlacionado los datos de las preguntas 6 y 7, se determina que 43 de los encuestados indican presentar ambas condiciones, tanto un acceso que no está a nivel de calle, como una construcción de varias plantas, esto equivale a un 13.96%.

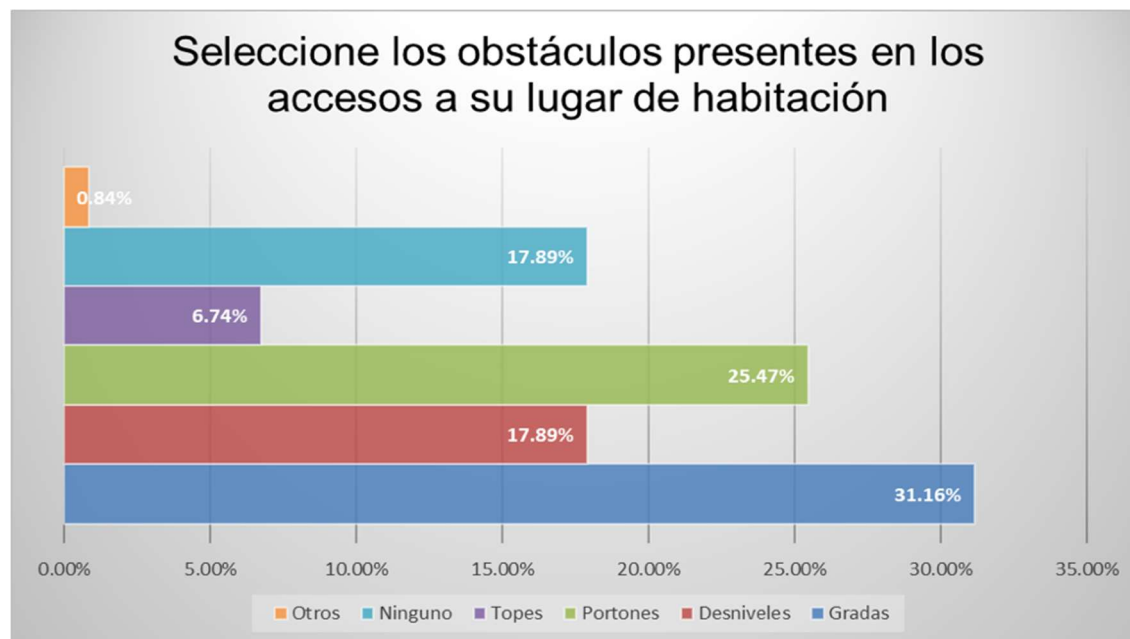
Figura 16

Pregunta 8.



De los 109 encuestados que revelan habitar una vivienda con más de una planta de altura, el 93.15% indica que su medio de acceso a los niveles superiores es por medio de escaleras fijas y solamente el 6.85% tiene medios de ascenso que faciliten la movilidad segura de personas adultas mayores. Lo anterior es de suma importancia para determinar el nivel de cumplimiento de la Ley 7600 en los hogares costarricenses.

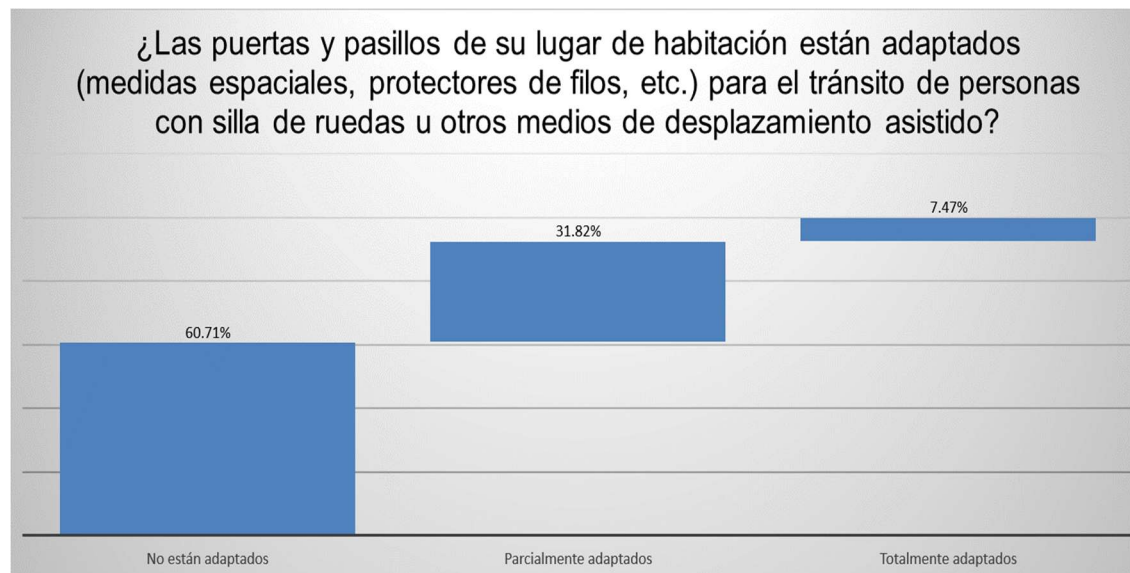
Figura 17
Pregunta 9.



En este caso, se observa como únicamente el 17.89% de las viviendas indican no tener obstáculos para su acceso, el restante 82.11% presenta variedad de elementos que dificultan la movilidad para personas adultas mayores, tales como gradass y portones.

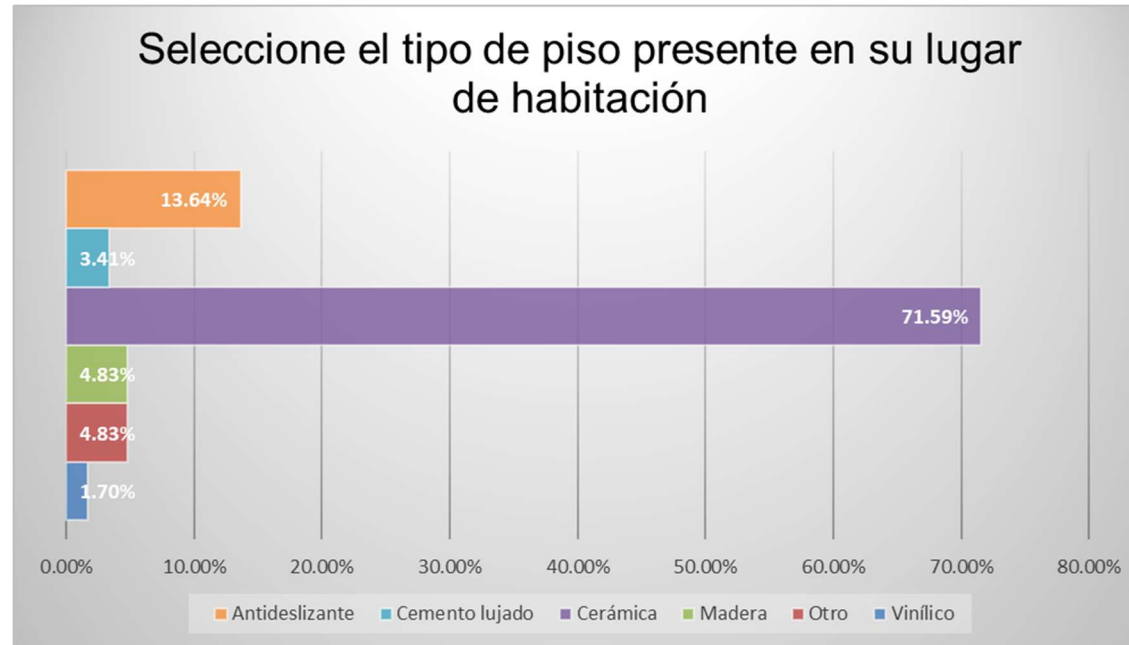
Figura 18

Pregunta 10.



En esta pregunta, se determina si las construcciones habitacionales en el país consideran la movilidad y seguridad tanto de adultos mayores como de personas que requieran medios de desplazamiento asistido dentro de sus diseños; dando como resultado que únicamente el 7.47% de los encuestados indica contar con puertas y pasillos totalmente adaptados a estas necesidades.

Figura 19
Pregunta 11.



Uno de los elementos constructivos de mayor importancia para establecer la seguridad de las personas al transitar por los espacios habitacionales es el tipo de piso utilizado, ya que, debido a las características de algunos de ellos, su coeficiente de tracción es reducido, lo que aumenta la posibilidad de caídas provocadas por resbalones.

De la gráfica anterior, se desprende que el material más comúnmente utilizado en las superficies de piso a nivel nacional es la cerámica, con un 71.59% de presencia; sin embargo, el tipo antideslizante de este material, solamente se encuentra presente en el 13.64% de esas superficies.

Figura 20
Pregunta 12.



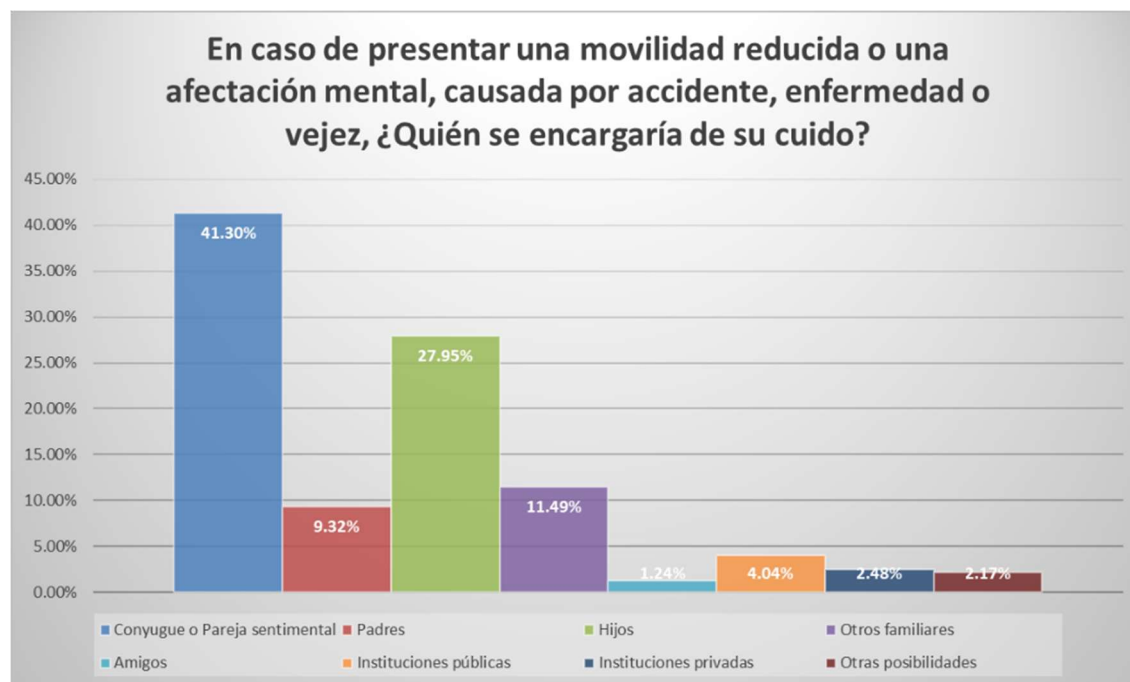
Llama la atención en este gráfico que el 15.37% de los encuestados indica no contar con ninguna medida de seguridad o facilidad para el empleo de los adultos mayores en una actividad tan cotidiana como el uso del servicio sanitario y el área de baño.

Otro dato interesante es que, de las facilidades propuestas, la que más se repite es el calentador de agua, que brinda comodidad, pero no seguridad en el ejercicio de la acción de baño, por el contrario, el elemento menos presente con solamente un 1.48% de incidencia

son las barras de seguridad abatibles, que funcionan como una medida protectora y funcional, tanto para adultos mayores como para personas con capacidades reducidas.

Figura 21

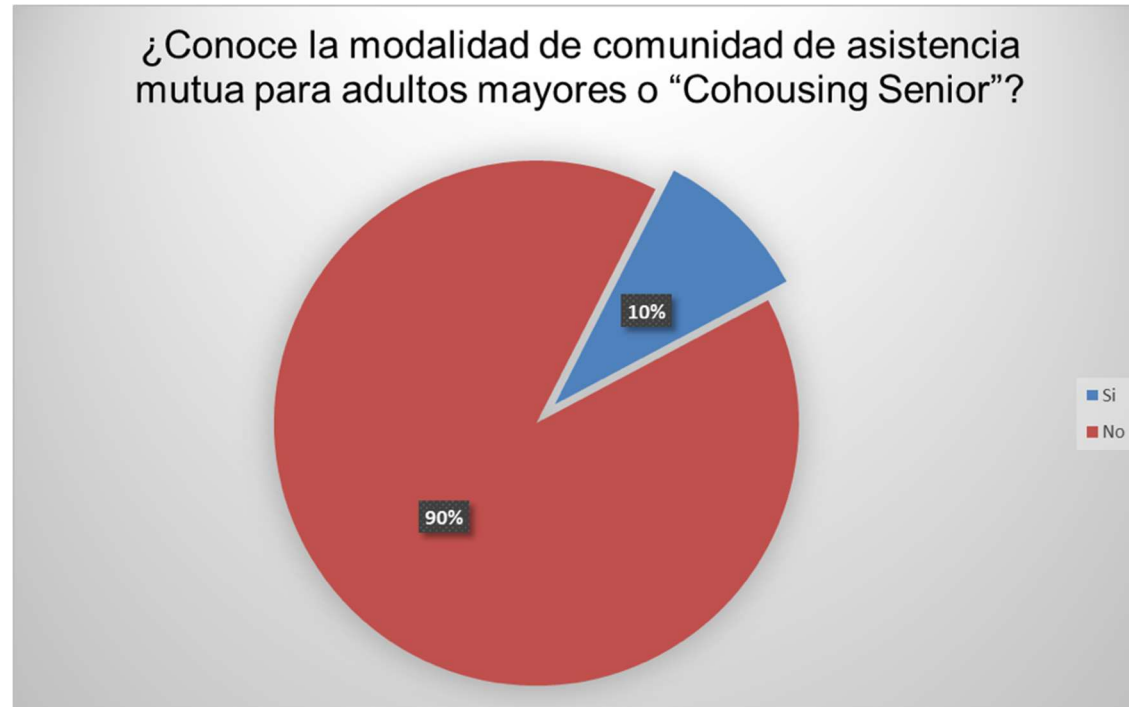
Pregunta 13.



Acá llama la atención que 69.25% de las personas encuestadas confían en su núcleo familiar para hacerse cargo de ellos ante una eventual situación, pero se debe considerar que, si esa hipotética situación se llega a dar a causa de la vejez, el núcleo familiar también habrá envejecido, lo cual podría ser a futuro, un impedimento para auxiliar al afectado.

Figura 22

Pregunta 14.

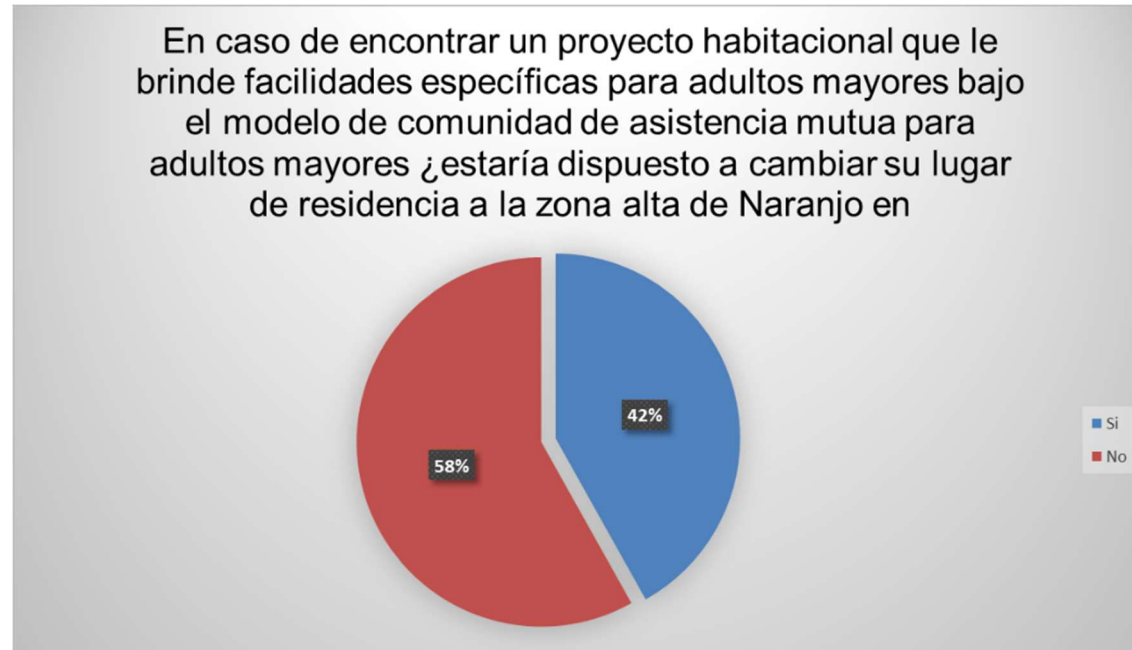


En esta pregunta se quiere determinar el conocimiento de la población general con respecto del modelo de comunidad que plantea el desarrollo inmobiliario y sus beneficios en las poblaciones adultas mayores.

Es evidente en la gráfica que el modelo resulta desconocido para la gran mayoría de los encuestados (90%), pese a ser una modalidad ya empleada en países como Chile, España o los Estados Unidos de América.

Figura 23

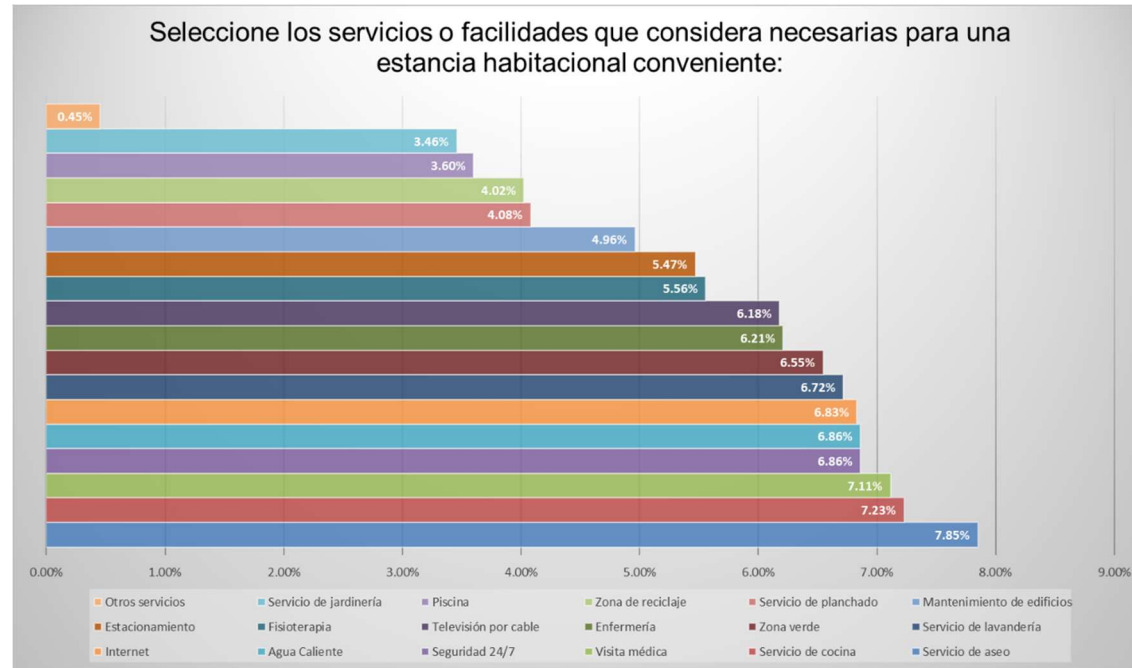
Pregunta 15.



De la gráfica anterior, se puede interpretar que el 42% de los encuestados estarían dispuestos a cambiar su lugar de residencia a la zona alta de Naranjo en Alajuela, en caso de encontrar un proyecto habitacional que le brinde facilidades específicas para adultos mayores bajo el modelo de comunidad de asistencia mutua.

Ahora bien, correlacionando el rango de edad definido como criterio de la población meta, así como su cantón de residencia actual, se tienen 98 respuestas que representan exclusivamente a la población meta, de ellas; 37 encuestados manifiestan su anuencia a cambiar de domicilio. Esto representa un 37.76% de la población meta con disponibilidad de cambio domiciliario.

Figura 24
Pregunta 16.



Mediante esta consulta se desea determinar los servicios más valorados por parte de la población, a fin de establecer su necesidad y priorización a nivel del proyecto inmobiliario, como un elemento adicional de diferenciación y satisfacción al cliente.

Puede decirse entonces que la encuesta ha cumplido su propósito, en cuanto al suministro de data valiosa para toma de decisiones, pues cubre la muestra mínima requerida para la población meta bajo los parámetros establecidos y también lo logra para la representatividad de la población total del país, que sirve para extrapolar los hallazgos realizados.

Estudio de Mercado

El primer análisis por realizar, para evaluar la factibilidad de un proyecto, es el estudio de mercado, donde a partir de una necesidad, se investigan tanto la oferta como la demanda.

Según Gabriel Baca (2006), “el estudio de mercado se propone dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de no ser aceptado”. (p. 14)

A continuación, se desarrollarán algunos aspectos necesarios para conocer el mercado con el cual se enfrenta el proyecto.

Mercado meta

Desde el planteamiento inicial, se ha definido a los adultos mayores como el mercado meta, dado que, tal cual se detalló en apartados anteriores, es un segmento de la población con un crecimiento importante y sostenido en el tiempo, no sólo en Costa Rica, sino a nivel mundial.

A nivel general, se determina como adulto mayor aquella persona que supera los 60 años; sin embargo, para efectos del presente trabajo y considerando un grupo de reemplazo para los clientes iniciales del proyecto, se ha estimado la base de mercado a partir de los adultos mayores de 50 años contabilizados en la última encuesta nacional de hogares en Costa Rica, realizada por el INEC durante el año 2022, que además deben residir actualmente en alguno de los 20 cantones más densamente poblados del país y poseer una ocupación remunerada, con lo cual se delimita este mercado a 202.057 personas con capacidad de adquisición.

Ahora bien, basados en los datos arrojados por la encuesta, se puede decir que; el mercado meta dispuesto a cambiar su lugar de residencia a la zona alta de Naranjo en Alajuela, en caso de encontrar un proyecto habitacional que le brinde facilidades específicas para adultos mayores bajo el modelo de comunidad de asistencia mutua es de: 76.297 personas.

Oferta

Para el caso del proyecto, según los estudios y diseños arquitectónicos, se contará con una capacidad instalada de cuatro (4) unidades habitacionales, cada una de ellas para un residente solo o una pareja de residentes.

Por tanto y según los datos anteriores, del universo estudiado, solamente se requiere que un 0,005% esté dispuesto por precio, a consumir el producto ofertado, para alcanzar una ocupación plena de las instalaciones.

Esto quiere decir que, aplicando la fórmula de probabilidad, la cual se define por Perez Porto como “la razón entre la cantidad de casos prósperos y la cantidad de cuestiones posibles” (Definicion.de, 2010), se tiene un escenario de éxito del 99.99%.

Competidores.

Si bien es cierto, se busca hacer un desarrollo inmobiliario, realmente la fortaleza o diferenciación que se le quiere brindar es que; sea pensado y dirigido a la población adulta mayor.

Considerando lo anterior, se ha realizado una revisión de posibles competidores a nivel de servicios propuestos y grupo meta, dando como resultado lo siguiente:

En la página del Consejo Nacional para la Persona Adulta Mayor (CONAPAM), se identifican gran cantidad de centros diurnos a nivel nacional, en total 68 lugares. Estos son considerados competencia parcial e indirecta, pues no son lugares de residencia permanente y no brindan todos los servicios que se proyectan para el desarrollo inmobiliario.

De igual forma, el CONAPAM enlista 73 hogares para ancianos a nivel nacional, los cuales se consideran una competencia indirecta pues, aunque son lugares de residencia, normalmente no son sus residentes quienes buscan llegar ahí.

Figura 25

Hogar de ancianos Carlos María Ulloa y Centro Diurno para el Adulto Mayor en Moravia



Además, para ambos casos, según explica el CONAPAM, en Costa Rica, todas las organizaciones que atienden a personas adultas mayores son entidades privadas, que operan bajo la autorización del Ministerio de Salud y la municipalidad respectiva.

Algunas de estas organizaciones buscan certificarse con el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) como Organizaciones de Bienestar Social (OBS).

Adicionalmente a los listados por CONAPAM, existen muchos otros sitios similares, que son empresas con fines de lucro en todo el país; sin embargo, ninguno muestra una relación directa con la idea del proyecto, a excepción de Verdeza y Club Esmeralda.

Verdeza.

Posee un edificio de tres plantas para residencia de adultos mayores ubicado en Trejos Montealegre, Escazú. En su página de internet indica que es una comunidad para adultos mayores, en un edificio de 61 apartamentos con áreas comunes, donde se le brinda atención personalizada a cada residente, lo que le permite despreocuparse de su quehacer doméstico.

Figura 26

Fachada Verdeza



Esta opción se considera competencia directa, pues el concepto es muy similar al que se desea desarrollar, con sutiles diferencias; sin embargo, al encontrarse en zonas del país bastante alejadas y dado que la población meta es muy superior a la oferta de espacios que entre ambos se brinda, se considera que no representa una verdadera amenaza para la ejecución del proyecto.

Figura 27

Extracto reportaje

JOSÉ MARTÍ JIMÉNEZ

SOCIO FUNDADOR
VERDEZA

La oferta para este segmento es definitivamente limitada para esta población. Este es el primero en su tipo en Centroamérica. Verdeza es un residencial que busca brindar a la persona adulta mayor excelente calidad de vida y bienestar, privacidad e independencia.

Fuente: https://www.larepublica.net/noticia/reimpulso_a_mercado_de_jubilados

No obstante, es necesario conocer de forma más profunda al competidor, para identificar puntos de diferenciación, fortalezas y oportunidades en un comparativo uno a uno, por ello, se identifican algunos de los servicios que brindan.

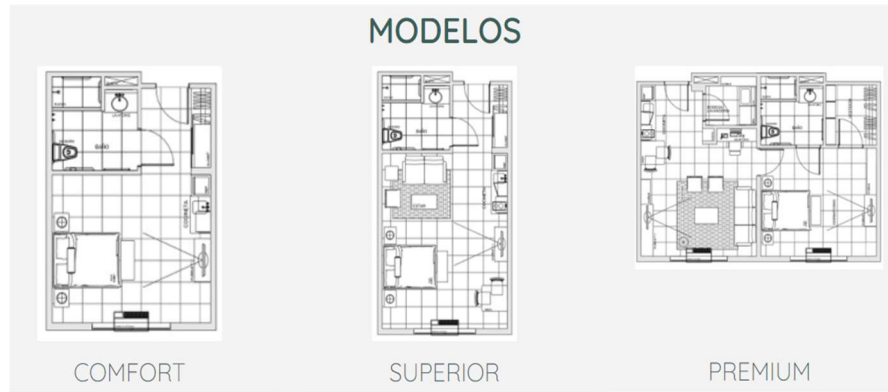
Como lo promocionan en su sitio web, las residencias permanentes están diseñadas para aquellas personas que deseen vivir en la comunidad, con paquetes de servicios que pueden incluir:

- Personal de enfermería 24 horas
- Servicio de lavandería en varios tiempos
- Mantenimiento del apartamento
- Evaluación de enfermería dos veces al año
- Chequeos de la presión sanguínea, peso y pulso a solicitud
- Seguridad las 24 horas
- Actividades sociales y recreativas programadas
- Servicio de ambulancia 24 horas
- Asistencia con varias o todas las actividades del diario vivir
- Administración de medicamentos
- Servicio de mucama cuando sea requerido
- Acompañante a las comidas y los programas sociales
- Cuidado post hospital/post operación

Así mismo, en su sitio de internet, se puede encontrar el modelo de tres tipos de apartamentos, que se tienen a disposición, según niveles de ocupación; a saber:

Figura28

Modelos de habitaciones



En función de lo anterior, dependiendo del paquete de servicios contratados y el tipo de residencia, se calculan las tarifas, que van desde los \$125 por noche. A través de una cotización, se determina que, para una persona mayor a 65 años, con diabetes e hipertensión, pero en pleno uso de sus facultades mentales y físicas, contratando una residencia del tipo “superior”, el costo regular es de \$2.850,00 mensuales.

Club Esmeralda

Es el otro competidor directo identificado, quien se describe como un centro privado que ofrece alojamiento, convivencia y atención integral a un máximo de 40 personas adultas mayores, clasificándolas según su grado de dependencia.

Está ubicado en la zona de la Garita de Alajuela y ofrece servicios de atención y cuidado de la salud las 24 horas; esto lo convierte en la mayor amenaza para el proyecto, dada su capacidad de alojamiento y cercanía en cuanto a la zona de influencia o captación de clientes.

Figura 29

Planta física Club Esmeralda



Algunos de los servicios que brinda son los siguientes:

- Actividades recreativas y terapéuticas
- Zonas verdes para relajación e interacción
- Cuidadores para adultos mayores
- Dormitorio individual
- Gerontóloga
- Médico 24 horas
- Médico geriatra
- Nutricionista personal
- Personal capacitado para cuidado de adultos mayores con Alzheimer y otras demencias
- Personal de enfermería 24 horas
- Recuperación Post Operatoria
- Seguridad bajo circuito de cámaras
- Botones de pánico y asistencia conectados a relojes del personal
- Servicio de lavandería

- Servicio de limpieza y mantenimiento
- Terapia física y rehabilitación en piscina
- Terapia psicológica
- Trabajo social

Sin embargo, este competidor se especializa en pacientes con demencias, lo cual puede ser una oportunidad para el proyecto, dado que adultos mayores cuyas capacidades mentales se encuentren en pleno uso, pueden no gustar de una convivencia continua con este tipo de población.

Estudio Administrativo

Según López Parra et al (2008), este estudio proporcionará la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos (p. 2), siendo estos los elementos administrativos a seguir con el fin de brindar el soporte correspondiente al negocio asociado al proyecto inmobiliario.

Estrategia

El negocio propuesto es un desarrollo inmobiliario cuya principal fortaleza y diferenciación es que está previsto para cumplir con los estándares de seguridad, accesibilidad y comodidad que requiere la población adulta mayor, brindando espacios de convivencia y servicios especiales para personas de esta comunidad específica.

Entonces, siendo que el negocio primario no es una venta de servicios, se estima que la mejor opción para brindar las atenciones requeridas a la población del proyecto inmobiliario será bajo la modalidad de compra de servicios o servicios profesionales.

Esta modalidad también permitirá crear nexos con el comercio local y procurar con ello un desarrollo económico en la zona, lo cual es congruente con los planteamientos de empresas socialmente responsables que generan encadenamientos productivos hacia su entorno.

No obstante, haciendo la revisión de los servicios requeridos, tomando como punto de partida los resultados de la encuesta realizada, se determina que hay algunos de ellos que no será posible tercerizar, por su baja magnitud, en este caso; se optará por generar una planilla reducida y que también sea cubierta con trabajadores de la localidad.

Para los efectos, será necesario generar una persona jurídica que tenga la capacidad legal y administrativa de constituir una planilla y ser la cara visible del proyecto ante el mercado y el entorno jurídico empresarial del país.

Creación de la empresa.

El Código de Comercio de Costa Rica brinda la posibilidad de constituir sociedades o compañías bajo distintas estructuras y lo primero que se debe hacer para iniciar un negocio es; escoger la que más se adapte a los requerimientos de la actividad por desarrollar.

Los tipos de sociedades más comúnmente utilizadas en Costa Rica son:

1. La Sociedad Anónima (S.A.)
2. La Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

De la “Guía para el inicio de una empresa en Costa Rica”, redactada por el Lic. Rogelio Navas Rodríguez para costarica-law.com, se determinan las siguientes características principales para cada tipo de sociedad, lo cual permitirá elegir la que mejor se adapte al negocio por desarrollar.

La Sociedad Anónima:

- Es una persona jurídica que posee la capacidad de hacer negocios y suscribir contratos.
- Brinda a sus representantes y/o propietarios la protección de sus bienes personales, ya que separa las responsabilidades de la empresa de las responsabilidades personales.
- También opera en el caso contrario, donde los bienes de la empresa estarán protegidos de las acciones que a título personal realicen sus representantes y/o propietarios.
- Para formarla e inscribirla se requieren al menos dos personas que funjan como accionistas constituyentes.
- En su estructura básica, debe ser dirigida por una Junta Directiva de tres miembros, a saber; presidente, secretario y tesorero, además de un fiscal.
- Por ley, el presidente siempre será representante de la sociedad y contará con facultades de apoderado generalísimo sin límite de suma. Esto puede ser otorgado también a otros miembros de la sociedad o incluso a terceras personas.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada:

- Es una persona jurídica, que posee la capacidad de hacer negocios y suscribir contratos.
- Brinda a sus representantes y/o propietarios la protección de sus bienes personales, ya que separa las responsabilidades de la empresa de las responsabilidades personales.
- También opera en el caso contrario, donde los bienes de la empresa estarán protegidos de las acciones que a título personal realicen sus representantes y/o propietarios.

- Para formarla e inscribirla se requieren al menos dos personas que funjan como accionistas constituyentes.
- Es dirigida por uno o más Gerentes, quienes pueden ser socios o no.
- El Gerente funge como representante legal y puede tener poderes absolutos o limitados. También pueden ser nombrados otros apoderados, sin necesidad de ostentar el cargo de gerente.

Una vez conocidas las estructuras y sus sutiles diferencias, se considera que la mejor opción para el proyecto propuesto es la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL), dado que el negocio por implementar es de índole familiar matrimonial y este tipo de sociedad, requiere de menos personas para llenar los distintos puestos.

La Misión.

Ofrecer a la población adulta mayor, un espacio diseñado especialmente para su seguridad, confort y socialización, brindando servicios que fomenten una sensación de tranquilidad y bienestar, tanto para los residentes como para sus familiares.

La Visión.

Ser referencia a nivel nacional, en el ámbito de los desarrollos inmobiliarios pensados para fomentar las comunidades colaborativas de adultos mayores, como una actividad sostenible, lucrativa y, sobre todo, que aporte a la salud física y mental de esta población.

Los Valores.

- **Honestidad:** la razón de ser de esta empresa es; una población que merece toda nuestra devoción y honra, por tanto; todos nuestros actos deben ser conducidos con rectitud.
- **Diferenciación:** no somos únicamente una solución habitacional, nosotros vamos más allá, pensando en servir, cuidar y satisfacer a una población que lo merece.

- **Impacto social:** a través de los encadenamientos productivos locales, buscamos promover la prosperidad en nuestra comunidad y con acciones incluidas en el diseño de la construcción se fomenta el cuidado al medio ambiente.
- **Innovación:** lideramos una nueva tendencia de modelo inmobiliario a nivel nacional, donde la convivencia y la comunidad hacen la diferencia.

El Personal.

En toda empresa el talento humano es uno de los activos más valiosos, posiblemente el que más, por lo que se debe seleccionar adecuadamente a los colaboradores de la empresa, pues estos serán quienes brinden la primera impresión a los clientes o potenciales clientes.

Según las necesidades identificadas en la encuesta realizada, los puestos que deben ser contratados bajo la modalidad de planilla son los siguientes:

1. Cocinero.
2. Recepcionista.
3. Conserje (aseo y lavandería)
4. Jardinero-Auxiliar de mantenimiento (Contrato por jornales)
5. Encargado de mantenimiento general (Contrato por jornales)

Las Funciones.

Recepcionista

Atender los contactos con la empresa (llamadas telefónicas, correos electrónicos, etc.)

Hacer los contactos con proveedores para compra de suministros e insumos.

Preparar las facturas de cobro mensual a los residentes.

Coordinar los servicios programados con los proveedores.

Administrar el ingreso de no residentes mediante el control de acceso.

Generar los expedientes digitales o físicos de la documentación correspondiente al negocio.

Recibir y trasladar a la Administración cualquier comunicación realizada por los residentes.

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para útiles y materiales de oficina.

Otras labores auxiliares administrativas.

Cocinero

Desarrollar el menú de alimentación para cada semana según lo dispuesto en el plan nutricional.

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para cada semana (despensa).

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para suministros y utensilios.

Preparar los alimentos de cada día, para los tres tiempos de comida (desayuno, almuerzo, cena).

Servir los alimentos en los tres tiempos de comida.

Levantar la vajilla en los tres tiempos de comida.

Lavar la vajilla y los utensilios empleados en cada tiempo de comida.

Conserje

Aseo general de las unidades habitacionales.

Aseo general de la oficina de recepción.

Aseo general del área de consultorio.

Aseo general del salón multiuso.

Aseo general del área de cocina.

Lavado y planchado.

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para suministros y utensilios.

Recolección y acopio de desechos (basura).

Traslado de desechos a la zona de acopio para recolección municipal.

Jardinero

Mantenimiento de las zonas verdes.

Limpieza de senderos externos.

Poda de árboles y arbustos.

Preparación de terrenos para siembra terapéutica.

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para suministros y utensilios.

Asistencia en labores de mantenimiento de la infraestructura.

Encargado de mantenimiento

Revisión general de infraestructura.

Sustitución y/o reparación de elementos dañados.

Limpieza de campanas de extracción.

Limpieza de trampas de grasa.

Limpieza de desagües.

Limpieza de canoas.

Pintura general.

Levantamiento del inventario de las necesidades de compra para materiales y herramientas.

Los Requisitos.

Generales:

Excelente trato interpersonal.

Pasión por el servicio al cliente.

Excelente presentación personal.

Debe ser de la zona de Naranjo o alrededores.

Disposición para el trabajo en equipo y acatamiento de instrucciones.

Específicos

Recepcionista

Manejo de redes sociales.

Técnico en secretariado bilingüe.

Dominio del idioma inglés certificado.

Dominio de paquetes computacionales de ofimática.

Integridad y capacidad para trabajar de forma independiente.

Cocinero

Curso y certificado al día en manipulación de alimentos.

Adaptabilidad a preparación de menús prediseñados.

Conserje

Experiencia demostrable en labores similares de al menos 2 años.

Integridad y capacidad para trabajar de forma independiente.

Jardinero

Experiencia demostrable en labores agrícolas y de campo, de al menos 2 años.

Integridad y capacidad para trabajar de forma independiente.

Conocimiento en el manejo de herramientas de jardinería.

Encargado de mantenimiento

Experiencia demostrable en mantenimiento de edificios o labores similares, no menor a 5 años.

Experiencia en estimación de presupuestos para materiales de construcción.

Integridad y capacidad para trabajar de forma independiente.

Los Horarios

En la siguiente tabla, se proponen los horarios de trabajo para cada funcionario de planilla, para el caso de los colaboradores por compra de servicios o servicios profesionales, los horarios se pactarán en los contratos respectivos.

Tabla 5

Los Horarios propuestos.

Horarios de trabajo para el personal de planilla			
Puesto	Cantidad de días laborados por semana	Cantidad de horas laboradas por día	Detalle del horario
Recepcionista	6 días laborados 1 día libre	8 horas continuas con tiempo de almuerzo	Entrada: 08:00 am Almuerzo: 12:00 md a 01:00 pm Salida: 05:00 pm
Cocinero (a)	6 días laborados 1 día libre	8 horas en jornada discontinua	1er tiempo de comida: de 06:00 am a 08:00 am 2do tiempo de comida: de 10:30 am a 01:30 pm 3er tiempo de comida: de 05:30 pm a 08:30 pm
Conserje	6 días laborados 1 día libre	8 horas continuas con tiempo de almuerzo	Entrada: 06:00 am Almuerzo: 11:00 am a 12:00 md Salida: 03:00 pm
Jardinero (a)	6 días laborados 1 día libre	8 horas continuas con tiempo de almuerzo	Entrada: 06:00 am Almuerzo: 11:00 am a 12:00 md Salida: 03:00 pm
Encargado (a) de Mantenimiento	6 días laborados 1 día libre	8 horas continuas con tiempo de almuerzo	Entrada: 08:00 am Almuerzo: 12:00 md a 01:00 pm Salida: 05:00 pm

Fuente: Producción propia.

Los servicios tercerizados y encadenamientos productivos

Como se indicó en la estrategia, aparte de contar con una planilla que pueda realizar las labores básicas para conservación, servicio y administración que requiere el modelo, se debe hacer uso de una figura que se llama tercerización de servicios o contratación por servicios profesionales.

Bajo este esquema, la empresa no tiene responsabilidad patronal con los trabajadores contratados, pues estos estructuralmente pertenecen a otra compañía o son independientes y simplemente brindan un servicio. Adicionalmente, existe un sistema de flexibilidad que permite hacer uso de los recursos según la necesidad.

Otra ventaja es que normalmente, estos trabajadores cuentan con sus propias herramientas (a título personal o suministradas por su patrono), con lo cual se minimiza el costo de equipamiento, incluso algunas tareas pueden ser desarrolladas a distancia, razón por la cual la empresa no incurrirá en gastos de planta física.

Otro tema importante de tratar es el de encadenamientos productivos, que para el caso del presente trabajo será un tipo de proyección social, ya que buscará lograr asociaciones comerciales con empresarios o proveedores de la misma localidad.

El Ministerio de Relaciones Exteriores del Gobierno de Chile, en su sitio web lo define como: “proceso que busca establecer vínculos entre empresas que componen diferentes etapas o eslabones de un determinado proceso productivo, permitiendo incrementar y fortalecer su competitividad” (Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales, MINREL, 2020)

Ámbito Legal

Es indispensable para crear un negocio, conocer y respetar las leyes locales que rigen la actividad por desarrollar, ya que los requisitos legales pueden convertirse en un impedimento o una traba al desarrollo del proyecto. A continuación, se valorarán algunos aspectos relevantes para el buen devenir de la propuesta inmobiliaria.

Marco Normativo o de legalidad

En Costa Rica, se promulgan leyes que son operativizadas a partir de los reglamentos a la misma ley, si el proyecto se fundamente en la implementación de un negocio basado en el desarrollo de una residencia tipo condominio para adultos mayores, se deben considerar las siguientes leyes:

- Ley 2, Código de Trabajo, actualizado con la reforma laboral procesal.
- Ley 833, Ley de Construcciones y su Reglamento.
- Ley 3284, Código de Comercio.
- Ley 4755, Código de Normas y Procedimientos Tributarios (Código Tributario).
- Ley 7527, Ley General de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos (Inquilinatos).
- Ley 7554, Ley Orgánica del Ambiente
- Ley 7600, Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad y su Reglamento, conocido como Norma 26831.
- Ley 7933, Ley Reguladora de la Propiedad en Condominio y su Reglamento, conocido como Norma 32303.
- Ley 7935, Ley Integral para la Persona Adulta Mayor y su Reglamento, conocido como Decreto 30438-MP.

Requisitos

La Municipalidad de Naranjo es la encargada de regular el trámite de construcciones en la zona donde se pretende desarrollar el proyecto, por ende, se deben revisar los requisitos establecidos en la oficina correspondiente de dicho Gobierno Local.

Solicitud de visado municipal de plano catastro:

- Plano de Catastrado original o copia certificada. Sin reducir y legible.
- Copia del Plano de Catastrado original. Sin reducir y legible.
- Propietario debe estar al día con los deberes Municipales (Art. 18 Código de Normas y Procesos Tributarios)

Solicitud de certificación para uso de suelo:

- Copia del Plano Catastrado con el Visado Municipal; Sin reducir y legible.
- Pago de certificación de Uso de Suelo.
- Evaluación Ambiental y el Visado Ambiental, emitida por la Unidad Técnica de Gestión Ambiental de la Municipalidad de Naranjo (Se debe realizar de previo a la Certificación de Uso de Suelo).
- Propietario debe estar al día con los deberes Municipales (Art. 18 Código de Normas y Procesos Tributarios).

Revisión y trámite de proyectos de construcción:

A partir del 15 de marzo del año 2015, en la Oficina de Planificación Urbana de la Municipalidad de Naranjo, para Revisión y trámite de proyectos de construcción, el profesional responsable de la obra debe ingresar a la plataforma digital “Administrador de Proyectos de Construcción” (APC) del CFIA y aportar lo correspondiente.

Permisos

Adicional al permiso de construcción municipal, se deben obtener los siguientes avales:

- Permiso de SETENA para impactar zona no construida y viabilidad ambiental.

- Retiro constructivo del Ministerio de Obras Públicas y Transportes (MOPT).
- Visado de planos del Benemérito Cuerpo de Bomberos.
- Visado de planos del Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos (CFIA)

Otros trámites obligatorios

- Se debe solicitar la disponibilidad eléctrica para la instalación de medidores individuales en cada unidad habitacional y una general para las áreas comunes y administrativas.
- Se debe solicitar la disponibilidad de aguas, para la instalación de pajas independientes en cada unidad habitacional y una general para las áreas comunes y administrativas.

Obligaciones fiscales

De acuerdo con la explicación recibida por parte de la Licenciada en Contaduría Pública Laura Castro Morera, al establecerse una planilla propia dentro de la empresa, esta se establece en el régimen tradicional tributario, a pesar de que su actividad primaria sea de índole inmobiliario.

Por tanto, según las disposiciones tributarias vigentes, si la empresa recibe rentas brutas inferiores a ₡122.145.000,00 (ciento veintidós millones ciento cuarenta y cinco mil colones), se aplicará el impuesto escalonado, según se detalla en la siguiente figura:

Tabla 6

Tramos de renta neta afectados por impuesto

Tramos	Tarifa aplicable
Sobre los primeros ₡5.761.000,00 de renta neta anual	5%
Sobre el exceso de ₡5.761.000,00 y hasta ₡8.643.000,00 de renta neta anual	10%
Sobre el exceso de ₡8.643.000,00 y hasta ₡11.524.000,00 de renta neta anual	15%
Sobre el exceso de ₡11.524.000,00 de renta neta anual	20%

Fuente: <https://www.atcaudidores.com/tramos-del-impuesto-sobre-la-renta-para-2023/>

En caso de que la empresa reciba rentas brutas superiores al monto indicado anteriormente, el impuesto aplicable a la utilidad neta anual será del 30%.

Adicional a lo anterior, se debe considerar el traslado al Ministerio de Hacienda del monto correspondiente al Impuesto al Valor Agregado (IVA), que debe cobrarse sobre todas las facturaciones realizadas por la empresa.

Obligaciones patronales

En Costa Rica, la legislación laboral establece protecciones al trabajador y a los patronos en temas como las jornadas de trabajo, los salarios mínimos, la responsabilidad social, entre otros, a continuación, se detallan algunos aspectos relevantes:

El patrono establecerá el salario a percibir por la planilla constituida y sobre ella debe pagar a la Caja Costarricense del Seguro Social lo correspondiente al 26.67% de cargas sociales patronales, tal y como se detalla en la siguiente figura:

Tabla 7

Detalle de cargas sociales

Caja Costarricense de Seguro Social		
Concepto	Patrono	Trabajador
SFM	9,25%	5,50%
IVM	5,42%	4,17%
TOTAL CCSS	14,67%	9,67%
Recaudación Otras Instituciones		
Institución	Patrono	Trabajador
Cuota Patronal Banco Popular	0,25%	-
Asignaciones Familiares	5,00%	-
IMAS	0,50%	-
INA	1,50%	-
TOTAL OTRAS INSTITUCIONES	7,25%	-
Ley de Protección al Trabajador (LPT)		
Concepto	Patrono	Trabajador
Aporte Patrono Banco Popular	0,25%	-
Fondo de Capitalización Laboral	1,50%	-
Fondo de Pensiones Complementarias	2,00%	-
Aporte Trabajador Banco Popular	-	1,00%
INS	1,00%	-
TOTAL LPT	4,75%	1,00%
Total		
	Patrono	Trabajador
PORCENTAJES TOTALES	26,67%	10,67%

Fuente: <https://www.ccss.sa.cr/calculadora>

Adicionalmente, y como se observa en la figura anterior, el patrono debe realizar el traslado del monto equivalente al 10.67% del salario de cada trabajador, pues esto constituye su aporte al régimen de la seguridad social costarricense.

También se debe considerar que todo trabajador inscrito en planilla tiene derecho al pago de aguinaldo que corresponde al proporcional de un mes de trabajo y sobre el cual, el patrono debe honrar las cargas sociales.

Finalmente, en cuanto al tema de vacaciones, en el código de trabajo se establece que por cada cincuenta (50) semanas de trabajo, el trabajador tiene derecho a dos (2) semanas de descanso con goce de salario.

Régimen Obligatorio de Aseguramiento.

En Costa Rica, el Instituto Nacional de Seguros, desde su conformación, administra dos regímenes obligatorios de seguros solidarios, a saber:

- Seguro Obligatorio Automotor (SOA)
- Seguro de Riesgos del Trabajo (RT)

Para efectos del proyecto, ambos nos atañen, esto por cuanto para el vehículo por adquirir se debe considerar el pago del marchamo, que incluye el SOA. Además, en el caso de la planilla, esta se debe reportar de forma completa y mensualmente al INS, con el detalle de sus salarios, para el cálculo de la prima a pagar por concepto del seguro.

Estudio Técnico

Según Ramón Rosales (2005), en su libro “Formulación y Evaluación de proyectos”, un estudio técnico identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita (p. 18).

Ubicación geográfica.

Normalmente, para definir la ubicación de un proyecto, se validan ciertos aspectos como servicios, accesos, comunicación, entre otros; sin embargo, para el caso del presente trabajo, se tiene una ubicación ya definida, dado que se cuenta con un terreno que permite el desarrollo inmobiliario en el Barrio San Juanillo, del distrito San José perteneciente al cantón Naranjo en la provincia de Alajuela, pues cuenta con un área de 6.324,44 metros cuadrados. El área encerrada entre líneas de color amarillo será la destinada para el desarrollo inmobiliario.

Figura 30

Detalle de la propiedad



Al encontrarse en el cantón de Naranjo, la propiedad aún es parte del Gran Área Metropolitana, sin embargo; la zona es semirrural, lo que popularmente se conoce como una “zona de campo”,

Figura 32

Ubicación respecto de calle principal, acceso y tapia perimetral



Los linderos internos también se encuentran debidamente delimitados y los dos vecinos colindantes son familiares de la propietaria del terreno.

Figura 33
Vecinos y linderos



Facilidades presentes en la zona.

En el barrio San Juanillo, se pueden encontrar centros de reunión religiosos, jardín de niños, escuela, salón comunal, EBAIS, restaurantes, abastecedores, locales comerciales, taller mecánico, autolavado, taller de enderezado y pintura, salón de baile y bar, fisioterapia, cancha de futbol, gimnasio multiuso, cementerio, entre otros.

Figura 34

El Barrio



Mientras que, en el centro de Naranjo, el cual se encuentra a 6 kilómetros, se pueden encontrar adicionalmente; salones de belleza, almacenes de electrodomésticos, entidades bancarias, colegio, farmacias, supermercados, zapaterías, tiendas de ropa, tiendas de regalo, librerías, perfumerías, veterinarias, funerarias, estacionamientos, almacenes ferreteros, balnearios, canchas de futbol-5,

gimnasio, parques, heladerías, mercado, intercambiador de autotransporte, estación de servicio, clínicas médicas, laboratorios, cruz roja, oficina de correos, estación de bomberos, etc.

Figura 35

El Centro Cantonal



De lo anterior se desprende que son pocos los servicios que no puedan ser adquiridos en una zona relativamente pequeña, con un radio de ocho kilómetros a la redonda desde el punto donde se pretende desarrollar el proyecto. Cabe indicar que en el sitio se cuenta con los servicios públicos

básicos, como el acceso al agua potable, a la energía eléctrica, al internet por fibra óptica, cobertura tanto de telefonía fija como móvil, la recolección de basura tradicional, reciclaje y no tradicional, calles asfaltadas con iluminación y señalización, así como el transporte público.

Necesidades por cubrir.

En la justificación del proyecto, queda claro que **la población adulta mayor se encuentra en un constante crecimiento**, dada la esperanza de vida que se experimenta a nivel mundial, por tanto, es un mercado que requiere atención.

Adicional a ello, analizando los resultados de la encuesta realizada, se determina que las viviendas actuales, en su mayoría no facilitan la movilidad o accesibilidad de las personas adultas mayores, incluso en muchos casos, no se cuenta con las medidas de seguridad mínimas para este tipo de población. Lo anterior se evidencia con los siguientes datos:

1. El 32.47% de las viviendas presenta una variación con respecto al nivel de la calle para su acceso, lo cual representa casi una tercera parte de la totalidad de la población que encuentra obstáculos desde la ubicación de la propiedad misma.
2. El 35.71% de las viviendas está construidas en dos o más plantas, lo que supone obstáculos y riesgos para la movilización de personas adultas mayores hacia los niveles superiores de las viviendas.
3. Se constata que el 93.15% de los lugares de habitación solamente cuenta con escaleras fijas para acceder a los niveles superiores.
4. El 82.11% de las viviendas presentan algún tipo de obstáculo para acceder a las mismas, ya sea por seguridad (portones) o por ubicación (gradas), entre otros.
5. El 60.71% de los hogares no cuentan con puertas o pasillos adaptados para el tránsito de personas con silla de ruedas u otros medios de desplazamiento asistido y solamente el 7.47% cumple esta condición.
6. Solamente el 13.64% de los hogares cuentan con pisos antideslizantes, lo cual incrementa el riesgo de caída para las personas adultas mayores, con todas las implicaciones que esto conlleva no solo en su parte física, sino en su confianza.
7. Existe un 15.37% de hogares que no cuentan con ninguna medida de seguridad o facilidad de movilización y acceso en su zona de baño y servicio sanitario.

De lo anterior, se desprende que en una ponderación de 0 a 100, considerando los porcentajes obtenidos, se puede decir que **las viviendas costarricenses no cumplen con las medidas de seguridad y accesibilidad que plantea la norma 7600**, puesto que la calificación obtenida es de 42.02%, según la siguiente tabla.

Tabla 8

Cumplimiento de las medidas de seguridad y accesibilidad que plantea la norma 7600

Ítem	Puntos base	Puntos rebajados	Puntos obtenidos
1	100.00	-32.47	67.53
2	100.00	-35.71	64.29
3	100.00	-93.15	6.85
4	100.00	-82.11	17.89
5	100.00	-60.71	39.29
6	100.00	-86.36	13.64
7	100.00	-15.37	84.63
Puntos totales	700.00	-405.88	294.12
Cumplimiento	42.02%		

Fuente: Producción propia

Finalmente, la otra gran arista del análisis es **la soledad en las personas adultas mayores y como esto aqueja su salud física y mental**; al respecto, el Centro para el control y la prevención de las enfermedades de Estados Unidos de América indica en un artículo publicado en su sitio web lo siguiente:

- El aislamiento social aumenta significativamente el riesgo de morir prematuramente por todas las causas, un riesgo que podría rivalizar con el del tabaquismo, la obesidad y la inactividad física.
- El aislamiento social se asoció a un aumento de casi el 50 % del riesgo de demencia.

- Las relaciones sociales escasas (caracterizadas por el aislamiento social o la soledad) se asociaron a un aumento del 29% del riesgo de enfermedad cardíaca y a un aumento del 32% del riesgo de accidente cerebrovascular.
- La soledad se asoció a mayores tasas de depresión, ansiedad y suicidio.
- La soledad en los pacientes con insuficiencia cardíaca se asoció a un riesgo de muerte casi 4 veces mayor, a un aumento del 68% del riesgo de hospitalización y a un aumento del 57 % del riesgo de visitas a la sala de emergencias. (Division of Population Health, National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion [CDC] 2021)

Adicionalmente, algunas alteraciones vinculadas con la soledad son los trastornos psicológicos, como la ansiedad y la depresión, y la presencia de deterioro cognitivo.

Por tanto, con el fin de cubrir las necesidades indicadas anteriormente, el proyecto debe ser dirigido a personas adultas mayores, ofreciendo a este grupo, soluciones habitacionales seguras y accesibles y que fomenten la convivencia social de forma innovadora a nivel nacional.

Instalaciones

El detalle arquitectónico de las unidades habitacionales, los espacios comunes y zonas verdes, fueron revisados con el profesional a cargo del diseño del proyecto, quien considera los elementos necesarios de seguridad y accesibilidad para brindar el máximo confort a los residentes y asegurar las oportunidades de convivencia comunitaria.

Mobiliario.

Al igual que el diseño de las instalaciones, el mobiliario fue revisado con el profesional a cargo del diseño del proyecto y el mismo será suministrado bajo la modalidad de proyecto llave en mano por parte de la empresa contratada para el desarrollo.

Esta modalidad traslada al contratista la responsabilidad de realizar el estudio de mercado, además brinda la facilidad de recibir las instalaciones listas para operar inmediatamente. Así mismo, se espera la entrega de la documentación relacionada a garantías, contactos y rutinas de mantenimiento como parte del cierre de proyecto.

En la cotización presentada por la empresa Kava Arquitectura, en el anexo 2 se detalla el menaje o mobiliario y el equipamiento, tanto para las unidades habitacionales, como para las áreas comunes y administrativas u operativas; dicho documento será presentado en la etapa de la propuesta para el Plan de Negocio.

Posibilidades de los servicios por ofrecer.

Con base en las respuestas de la pregunta 16 de la encuesta, se determina que en el Top 3 de los servicios más valorados por las personas encuestadas se encuentran el servicio de aseo, el servicio de cocina y la visita médica. De ellos, el primero es una obligación, pues para asegurar la vida útil del inmueble y la satisfacción de los residentes, las áreas deben mantenerse limpias y ordenadas.

Los servicios de Cocina y Visita Médica si se consideran facilidades para los residentes, pues normalmente no se incluyen en modelos inmobiliarios; sin embargo, dado que se busca implementar un “cohousing” tropicalizado, estas actividades deben ser incluidas.

Posteriormente, se incluyen siete facilidades más como prioritarias, en su orden, las siguientes:

- Seguridad 24/7
- Agua caliente
- Internet
- Servicio de lavandería
- Zona verde
- Enfermería
- Televisión por cable

De ellos, puede decirse que casi todo desarrollo inmobiliario moderno los incluye entre sus características básicas, a excepción del servicio de lavandería, porque, por lo general, se incluye un área de lavandería, para que los residentes la utilicen; sin embargo, en este caso, se planea brindar el servicio de lavandería y aplanchado.

Posteriormente, se enlistó el servicio de fisioterapia y el de estacionamiento, acá llama la atención que una actividad recomendada por los expertos en casi todas las referencias bibliográficas que tratan temas de adultos mayores, como lo es la fisioterapia, no haya estado entre las diez prioridades de los participantes, aun así, dada la importancia que tiene para el bienestar integral de esta población, es un servicio que debería ser incluido.

Los aspectos menos valorados son el servicio de planchado, la zona de reciclaje y la piscina, lo que puede deberse a la formación tradicional que aún no contempla hábitos como el reciclaje. En este caso se debe valorar el costo de instalar un área para fomentar el hábito, así como una alternativa a la piscina, que puede ser un jacusi con hidromasaje, que brinda mayor confort.

Finalmente, algunas otras actividades obligatorias como lo son; el mantenimiento de los edificios o la jardinería, no fueron tan valorados, pero deben ser considerados en cualquier propuesta, porque son necesarios para conservar las instalaciones.

Variaciones del modelo por implementar.

La principal diferenciación del proyecto inmobiliario a desarrollar es que sea dirigido específicamente a adultos mayores, donde los diseños estén pensados exclusivamente para su seguridad y confort, y se les brinden facilidades y servicios enfocados en mantener o mejorar sus condiciones de salud.

Adicionalmente, se debe propiciar que haya una convivencia entre los residentes del proyecto, dado que la soledad de los adultos mayores es el flagelo que se desea combatir, para ello es recomendable la implementación de un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que es un modelo para personas adultas mayores, originario de los países nórdicos y que goza de una amplia tradición e implementación en todo el norte de Europa.

En países como España o Estados Unidos de América, se utiliza esta modalidad de forma colaborativa e incluso privada, obteniendo buenos resultados en cuanto a la conformación de interacciones sociales entre grupos de adultos mayores.

En el caso de España, con el tema de la crisis económica que atravesó el país en años recientes, la modalidad de cohabitar una misma vivienda, compartiendo los gastos y las labores diarias entre grupos de adultos mayores, tuvo gran éxito en la parte financiera, pero también en la salud mental

de sus participantes, máxime que posterior a la crisis, se dio la coyuntura de la pandemia, donde muchas personas corrían el peligro de quedar aisladas.

El banco BBVA, uno de los más importantes en España, publicó un artículo en el cual expone lo siguiente:

Supone una alternativa al modelo residencial tradicional y tiene como objetivo el cuidado mutuo entre los usuarios para un envejecimiento lo más autónomo posible. El ‘cohousing’ se presenta como una modalidad residencial que aspira a ofrecer una vivienda independiente, con zonas y servicios comunes (Banco BBVA [BBVA], 2021).

En los Estados Unidos de América, la implementación se ha realizado a nivel no de una vivienda donde haya áreas comunes, sino de una zona residencial, con áreas comunes, donde hay un edificio central de actividades y recepción, y casas o apartamentos de vida independiente, así como residencias para adultos mayores con afectaciones mentales o de memoria.

En este caso, el modelo es privado, con un pago inicial a manera de depósito, que cubre prácticamente el costo de compra de una unidad habitacional, este costo es devuelto a los familiares en un porcentaje aproximado de 85%, posteriormente al fallecimiento del residente. Además, mensualmente se paga un monto por los servicios recibidos. En este caso, los residentes deben valorar esta opción como un plan de retiro, porque supone una erogación inicial y un continuo pago mensual.

Finalmente, en Chile, el modelo ha sido adoptado por el Gobierno, desarrollando proyectos habitacionales que cumplen con una serie de requisitos de inclusividad móvil, y están dirigidos exclusivamente a adultos mayores en condición de pobreza, de esta forma se da una proyección social bajo el nombre de viviendas tuteladas.

Acá es importante que el Gobierno es quien subsidia a los residentes y estos obtienen una vivienda en una comunidad residencial, donde pueden compartir con otras personas de su misma condición, pero deben valerse por sí mismos; por tanto, no reciben servicios complementarios a los básicos (luz, agua, etc.) por los cuales deben pagar. Este modelo es completamente social.

Estudio Financiero

Es el estudio que definirá la verdadera factibilidad del proyecto, dado que en él se establecerá la rentabilidad económica del negocio planteado. Según Baca (2006), “ayuda a organizar y sistematizar toda la información de manera de representación monetaria, en donde se proporcionen las etapas anteriores y elaborar cuadros analíticos que sirven de base para una evaluación económica” (p. 25).

Normalmente se evaluarían dos escenarios, uno con financiamiento y otro sin financiamiento, sin embargo, para el caso del presente estudio y por tratarse de un negocio familiar a nivel matrimonial, solamente se considerará el escenario financiado, partiendo del hecho que no se cuenta con la totalidad de los recursos necesarios para desarrollar todo el proyecto (se dispone de un terreno con un área de 6.324,44 metros cuadrados y ¢60.000.000,00 en liquidez).

Precios de la competencia.

Como primer paso en el análisis, se ha realizado una investigación de las tarifas que se cobran en la competencia por bienes y servicios similares al ofrecido (estudio de precios de mercado), con la finalidad de establecer un punto de comparación con el monto que se determine como precio unitario del proyecto.

Para ello, tomando en consideración los competidores identificados en el Estudio de Mercado, se solicitó una cotización, tanto a la empresa Club Esmeralda como a la empresa Verdeza, con las siguientes condiciones: “Costo mensual de ingresar permanentemente a una persona adulta mayor de 68 años con diabetes e hipertensión, pero aún, completamente funcional e independiente, tanto física como mentalmente, solo que ha quedado viuda y no desea estar sola en su casa de habitación”

A continuación, se muestra una tabla comparativa, con los precios actuales ofertados por ambas empresas, y proyectándolos a su valor en 2024, considerando el tipo de cambio previsto (TC=598) y la inflación interanual, que se establece en un 3% para el 2024.

Tabla 9

Estudio de precios de mercado

Servicio cotizado	Costo mensual de ingresar permanentemente a una persona adulta mayor de 68 años con diabetes e hipertensión, pero aún, completamente funcional e independiente, tanto física como mentalmente, solo que ha quedado viuda y no desea estar sola en su casa de habitación		
Tipor de cambio refer:	€	537.30	24/04/2023
TC referencia 2024	€	598.00	
Empresa:	Club Esmeralda		
Ubicada en:	La Garita de Alajuela		
		Actual	Proyectado 2024
Menor costo mensual:	€	1,100,000.00	€ 1,260,997.58
Mayor costo mensual:	€	1,300,000.00	€ 1,490,269.87
Incluye:	Médico General, enfermería, nutrición, alimentación, lavandería, limpieza y actividades con materiales		
Empresa:	Verdeza		
Ubicada en:	Trejos Montealegre		
		Actual	Proyectado 2024
Menor costo mensual:	€	1,225,044.00	€ 1,404,343.20
Mayor costo mensual:	€	1,531,305.00	€ 1,755,429.00
Incluye:	Personal de enfermería 24 horas, Servicio de lavandería en varios tiempos, Mantenimiento del apartamento. Evaluación de enfermería dos veces al año, Chequeos de la presión sanguínea, peso y pulso a solicitud, Seguridad las 24 horas, Actividades sociales y recreativas programadas y Servicio de ambulancia 24 horas		
Costo promedio mensual:	€	1,290,000.00	Actual
Costo promedio mensual:	€	1,478,000.00	Proyectado 2024

Fuente: Producción Propia

Estructura de costos.

El siguiente paso ha sido determinar, en función de todo lo evaluado y recopilado tanto de la encuesta como de los otros estudios realizados una estructura de costos actualizada y cotizada en mercado, la cual se presenta a continuación:

Tabla 10

Detalle de la estructura de costos

ESTRUCTURA DE COSTOS ANUAL	€	79,139,476.00	Costos anuales
Servicios tercerizados	€	17,661,000.00	
Enfermería	€	11,526,000.00	Cobertura de 6 días en turno de 8am a 4pm
Fisioterapia	€	2,496,000.00	Cubre 3 sesiones en piscina por semana
Visita médica	€	1,500,000.00	Cubre 1 visita por mes
Servicio de ambulancia 24/7	€	1,800,000.00	Incluye traslados de emergencia, estabilización y soporte vital
Contador	€	339,000.00	Compra de servicios profesionales
Servicios públicos - básicos	€	4,027,080.00	
Agua	€	40,680.00	Consumo de 10m ³ por mes
Electricidad	€	1,200,000.00	Consumo promedio dos personas por unidad habitacional
Internet + TV por cable	€	1,684,800.00	Internet de fibra optica en 50 megas y TV con 82 canales
Seguridad (monitoreo)	€	921,600.00	Monitoreo de alarma y respuesta armada
Servicios urbanos	€	180,000.00	Recolección de basura, alumbrado público, etc.
Servicios por planilla	€	22,872,150.00	
Cocina	€	5,040,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TOCG)
Recepcionista	€	4,800,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TOSCG)
Conseje y lavandería	€	4,560,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TONCG)
Jardinería	€	1,008,000.00	Salario mínimo por jornada 2023 según el MTSS (1 sem x mes)
Mantenimiento	€	1,152,000.00	Salario mínimo por jornada 2023 según el MTSS (1 sem x mes)
Cargas sociales patronales	€	4,416,552.00	26.67% según la Caja Costarricense del Seguro Social
Aguinaldo	€	1,200,000.00	Proporcional a un salario mensual
Cargas sociales patronales sobre aguinaldo	€	320,040.00	26.67% según la Caja Costarricense del Seguro Social
Póliza de RT	€	375,558.00	Prima anual según cotizador virtual del INS
Insumos para servicios	€	10,128,172.00	
Cocina (alimentación)	€	4,658,472.00	Costo de la canasta básica alimentaria urbana a feb 2023 + 50%
Conseje y lavandería (consumibles)	€	5,170,800.00	Suministros para limpieza y lavandería
Conseje y lavandería (fijos)	€	118,900.00	Artículos de limpieza
Insumos para oficina	€	180,000.00	Papelería y consumibles de oficina
Gastos administrativos	€	4,978,600.00	
Impuestos municipales	€	210,000.00	Impuesto a la propiedad
Impuesto a las sociedades	€	250,000.00	Pago anual por Ley
Agua	€	55,680.00	Consumo de 20m ³ por mes
Electricidad	€	300,000.00	Consumo promedio dos personas por unidad habitacional
Internet	€	421,200.00	Internet de fibra optica en 200 megas
Seguridad (monitoreo)	€	230,400.00	Monitoreo de alarma y respuesta armada
Sistema de facturación	€	27,120.00	Hasta 100 facturas anuales - Software de la empresa GTI
Publicidad	€	2,030,210.00	Medios digitales
Pólizas y seguros	€	1,453,990.00	Seguro incendio comercial e industrial, marchamo y seguro de vehículo
Gastos por Financiamiento	€	19,472,474.00	
Financiamiento proyecto inmobiliario	€	16,764,528.06	
Financiamiento vehículo	€	2,707,945.94	

Fuente: Producción propia

Estructura del precio.

Una vez conocido el costo de operación anual y los precios de mercado establecidos por la competencia, se debe valorar el establecimiento del valor al producto que ofrece la empresa, en este caso, el costo mensual de una unidad habitacional y sus servicios asociados. Para ello, se utilizarán dos modelos de cálculo, cada uno de ellos basado en uno de los dos datos conocidos, aplicando una utilidad de 1% y el impuesto al valor agregado (13%); además se dolariza a un TC=598 para el 2024. En este caso no se aplicará inflación, pues el estudio de precios de mercado ya lo contempló entre sus cálculos.

Precio por referencia de mercado

Bajo este esquema, se toma el valor promedio de mercado, según las ofertas recibidas para productos similares al que se pretende desarrollar y se le aplica la metodología que se indicó en el párrafo anterior, a fin de establecer un precio de alquiler mensual por unidad habitacional que sea congruente con mercado, que en este caso sería de ¢1.687.000,00 IVAI.

Tabla 11

Precio por referencia de mercado

<u>Por referencia de mercado</u>			
Precio unitario de referencia	¢	1,478,000.00	Promedio de cotización por servicios similares
Utilidad unitaria esperada	¢	14,780.00	1.00%
Precio unitario del proyecto	¢	1,492,780.00	Sin IVA
Impuesto IVA	¢	194,061.40	13.00%
Precio unitario con IVA	¢	1,687,000.00	
Dolarizado	\$	2,821.07	TC 2024 = 598

Fuente: Producción propia

Precio por estructura de costos

Bajo este modelo, se consideran los costos que debe cubrir la empresa y que pueden ser trasladados al cliente. Esto se logra, diluyendo el monto total de los costos entre la cantidad de ventas esperada y sumándole a ese dato un valor de utilidad, además del impuesto al valor agregado que,

si bien es cierto, no forma parte de los ingresos de la empresa, si debe ser cancelado por el cliente. Aplicando todo lo anterior, se obtiene que la cuota mensual a cobrar será de ¢1.880.000,00 IVAI, tal y como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 12

Precio por estructura de costos

<u>Por estructura de costos</u>			
Costos totales anuales	¢	79,139,476.00	
Costos anuales unitarios	¢	1,648,739.08	Mensual por unidad habitacional
Utilidad unitaria esperada	¢	16,487.39	1.00%
Precio unitario del proyecto	¢	1,665,226.47	Sin IVA
Impuesto IVA	¢	216,479.44	13.00%
Precio unitario con IVA	¢	1,882,000.00	
Dolarizado	\$	3,147.16	TC 2024 = 598

Fuente: Producción propia

Existen otros métodos para el cálculo de salarios en una empresa, como puede ser el de percentiles o cualquier otro que se defina como el más adecuado; sin embargo, para efectos del estudio, se tomará como precio unitario en calculado bajo el modelo de “precio por estructura de costos”; porque este se encuentra muy acercado a la expectativa promedio del valor de mercado y, además, permite asegurarse de contar con el contenido necesario para la sostenibilidad del caso.

Capital social.

Según el sitio web Definicion.de, se puede decir que el capital social es “el valor de los bienes o el dinero que los socios aportan a una empresa sin derecho de devolución” (2009). Dado que se ha determinado en los otros estudios la necesidad de conformar una sociedad con capacidades de persona jurídica, para realizar las actuaciones a nombre de la empresa, se debe contar con un capital social o accionario, en este caso; los socios o accionistas constituyentes tienen la capacidad real de aportar un total inicial de ¢60.000.000,00 (sesenta millones de colones) y un terreno con valor

fiscal de ¢39.543.895,00 (treinta y nueve millones quinientos cuarenta y tres mil ochocientos noventa y cinco colones) con un área de 6.324,44 metros cuadrados.

Financiamiento.

El financiamiento es definido por Pérez Porto como “el acto y el resultado de financiar: otorgar dinero para solventar algo, cubrir los costos de un proyecto o actividad” [Definición.de] (2017). Teniendo en cuenta lo anterior y dado que el proyecto inmobiliario tendrá un costo estimado por la empresa Kava Arquitectura de ¢200.283.000,00 (doscientos millones doscientos ochenta y tres mil colones) en sus etapas de diseño, construcción y equipamiento, sin considerar los costos de operación, se debe optar por un crédito para financiar las obras.

Por lo anterior, se desarrolla una entrevista dirigida, que es aplicada a varios entes financieros del sistema nacional, con la intención de determinar la opción más favorable, a continuación, se presenta el cuadro comparativo de los resultados obtenidos.

Tabla 13

Comparativo de opciones para crédito

Entidad financiera	Banco Popular y de Desarrollo Comunal	Instituto Nacional de Seguros	Grupo Mutual Alajuela - La Vivienda	Cocique RL
Producto ofertado	Credito personal para vivienda	Segunda vivienda	TRI - Bienestar familiar	Banca para desarrollo
Garantía	Hipotecaria	Hipotecaria	Hipotecaria	Hipotecaria
Monto max. financiado	€ 107,000,000.00	\$ 250,000.00	€ 100,000,000.00	€ 218,500,000.00
TC esperado para 2024	No aplica	€ 598.00	No aplica	No aplica
Salario neto min. requerido	€ 3,296,415.00	€ 2,904,000.00	€ 2,777,896.00	Avahío del desarrollo
Plazo en años	15	20	30	30
Tasa de interés (variable)	11.75%	9.68%	13.72%	11.88%
Comisión	1.00%	1.00%	1.63%	1.50%
Porcentaje de financiamiento	80.00%	99.00%	75.00%	85.00%
Monto total a girar	€ 101,775,810.00	€ 148,005,000.00	€ 70,467,456.00	€ 167,244,933.00
Cuota mensual	€ 1,454,295.00	€ 1,397,044.00	€ 1,245,554.00	€ 2,424,334.00
Cuota anualizada	€ 17,451,540.00	€ 16,765,000.00	€ 14,946,648.00	€ 29,092,008.00
Gastos legales	€ 1,892,607.50	No aplica. El INS inscribe la hipoteca sin honorarios	€ 4,532,544.00	€ 3,755,295.00
Otros gastos	€ 1,429,542.50	Póliza colectiva de vida con saldo deudor (Incluida en cuota)	€ 204,509.00	€ 14,724,772.00
Fuente de la información	Sebastián Rojas Matamoros, Ejecutivo de crédito	Teresa Ureña Corrales, Encargada Área de Crédito	Xiomara Corrales Chaves, Analista de crédito	Sonia Morena Solís, Plataforma de servicios

Fuente: Producción propia

Del cuadro se desprende que el mayor monto efectivo de financiamiento se puede obtener con Cocique RL; sin embargo, también es quien requiere la cuota mensual más onerosa, además que sus gastos de formalización se encuentran muy por encima de la media.

Por otra parte, la cuota mensual más baja es la de Grupo Mutual Alajuela - La Vivienda, sin embargo, el monto efectivo de su financiamiento también es el más reducido de las alternativas presentadas. En ambos casos, tomar el crédito significa un compromiso de 30 años plazo.

Analizando las dos opciones restantes, se opta por el crédito que ofrece el Instituto Nacional de Seguros, pues no sólo el monto efectivo es mayor, sino que la cuota mensual es menor en comparación con la opción del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

Adicionalmente, no se requieren gastos legales, y al ser los tomadores del crédito funcionarios de dicha empresa, los rebajos se hacen de forma automática por planilla.

Finalmente, algo importante de indicar, aunque no se toma como referencia en el cuadro comparativo, puesto que las otras entidades no lo ofrecieron, es que el pago de la cuota completa se inicia a partir del mes siguiente a la finalización de la obra, mientras que, en la etapa de construcción solamente se rebajan los intereses del periodo.

En la siguiente tabla, se puede observar el detalle específico de la opción elegida.

Tabla 14

Características y condiciones del crédito con el INS

Entidad financiera	Instituto Nacional de Seguros
Producto ofertado	Segunda vivienda
Garantía	Hipotecaria
Monto max. financiado	\$ 250,000.00
TC esperado para 2024	€ 598.00 Estimación Dir. Financiera INS
Salario neto mín. requerido	€ 2,904,000.00
Plazo del financiamiento	20 años
Tasa de interés	9.68% (Tasa básica pasiva + 3%)
Comisión	1.00%
Monto total a girar	€ 148,005,000.00
Cuota mensual	€ 1,397,044.00
Cuota anualizada	€ 16,764,528.06
Gastos legales	<i>No aplica. El INS inscribe la hipoteca sin honorarios</i>
Otros gastos	<i>Póliza colectiva de vida con saldo deudor (prima incluida en la cuota)</i>
Condiciones del crédito:	<i>Giros por tramos según avance de obra Fiscalización por Ing del INS Mientras está el periodo de construcción solamente se rebajan los intereses del periodo El pago de la cuota completa se inicia a partir del mes siguiente a la finalización de la obra</i>

Fuente: Producción propia

Adicionalmente al crédito para la construcción, se debe gestionar la compra de un vehículo con capacidad suficiente para trasladar a los residentes a las actividades que se realicen de forma externa al desarrollo inmobiliario.

Se hace una revisión de opciones en Internet y se determina que el vehículo Hyundai H1, es idóneo para las labores que se requieren, tanto por su capacidad, como por las características de comodidad y espacio que brinda. Tomando los datos de la calculadora de créditos que facilita el Grupo Q para sus autos usados, se obtienen los siguientes datos del financiamiento a requerir. Cabe indicar que se cuenta con la prima necesaria para gestionar la compra.


Figura 36




Datos de Crédito para vehículo y detalle del vehículo

Entidad financiera	Grupo Q Usados
Producto ofertado	Hyundai H1
Monto max. financiado	\$ 20,000.00
TC esperado para 2024	€ 598.00
Porcentaje de financiamiento	82.00%
Tasa de interés	13.50%
Plazo del financiamiento (años)	5
Prima	€ 2,152,800.00
Monto total a girar	€ 9,807,200.00
Cuota mensual	€ 225,446.00
Cuota anualizada	€ 2,705,352.00

Hyundai H1

VEHICULO EXTERNO



Características

Marca	Hyundai
Modelo	H1
Estilo	Trabajo
Año	2018
Precio	\$20.000
Prima sugerida	\$3.600
Cuota sugerida	\$ 377
Cilindraje	4.000cc
Combustible	Gasolina
Color externo	gris
Color interno	gris
Transmisión	Automática
Kilometraje	48.500
Numero de puertas	4

Equipamiento

Vidrios tintados	Aire acondicionado
Cámara retroceso	Controles de audio en el volante
Aire acondicionado climatizado	Retrovisores autonretráctiles

Determinación del horizonte para la evaluación financiera

Siendo que los créditos que se pretenden consolidar son de diferentes plazos (5 y 20 años) y que la vida útil de las edificaciones es de 70 años, se debe establecer un horizonte de evaluación en años, que permita una claridad real respecto de las posibilidades lucrativas del proyecto.

Para ello, se determinó que los socios constituyentes, cuentan con una cierta edad y que, según los datos del INEC, por su fecha de nacimiento, tienen una expectativa de vida ya proyectada, siendo que el terreno es propio y de su habitación, se consideró establecer la expectativa de lucro sobre el proyecto en 35 años, tal y como se muestra en la tabla a continuación.

Tabla 15

Expectativa de lucro sobre el proyecto (en años)

Esperanza de vida al nacer por sexo (Datos INEC)			
Período	Ambos sexos	Hombres	Mujeres
1980	74	72	77
Expect Año	2054	2052	2057
Plazo Proyecto	35	Expectativa de lucro en años	

Fuente: Producción propia

Nota: El cálculo realizado es sumarle al año de nacimiento el promedio de expectativa de vida de ambos sexos, restándole el año 2024 para obtener los años restantes y sumándole un lustro, como reserva en caso de una longevidad que exceda la expectativa estadística.

Balance de Caja y Flujos del Proyecto

Supuestos:

1. Se calculan a 35 años plazo, según se explicó en el apartado inmediatamente anterior.
2. El valor del alquiler mensual por unidad habitacional será de $\text{¢}1.665.226,47$ (estructura de costos + utilidad) sin el impuesto al valor agregado (IVA). Este impuesto no se contemplará dentro de los cálculos, porque es un montante que entra y sale del flujo inmediatamente, por su naturaleza y el manejo del traslado al Ministerio de Hacienda.

3. La cantidad de unidades habitacionales se establece en 4, según diseño arquitectónico.
4. Los cálculos se realizan con una ocupación plena de las unidades habitacionales.
5. El valor del alquiler de las propiedades se incrementará en un 5% todos los años, dado que; por ley, el propietario puede incrementar entre un 1% y un 10% el alquiler, contemplando la inflación del periodo para establecer dicho aumento.
6. La tasa de descuento se estima en 14.52% (tasa actual del crédito + 50%), dado que el crédito presenta una tasa variable y de esta forma se espera compensar cualquier incremento que sufra en el tiempo.
7. Se contempla la compra de dos vehículos, el primero en el año 0 con financiamiento y el segundo, en el año 16, en compra de contado.
8. El impuesto sobre la renta se calcula según la tabla actual del Ministerio de Hacienda, donde se hace un escalonamiento de porcentajes y bases imponibles, según el ingreso total del periodo.
9. La depreciación de las construcciones se establece en 70 años y se calcula de forma lineal.
10. La depreciación del vehículo se establece a 15 y se calcula de forma lineal.
11. El monto del crédito y sus intereses, se calculan en función de lo indicado por el área de créditos del INS.
12. La planilla se calcula en función de la tabla de salarios mínimos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS), con aumento anual del 3% acorde a la inflación.
13. Los costos generales se calculan en función de la estructura de costos (no incluyen la planilla ni el financiamiento, porque se contemplan de forma separada e independiente en el análisis)
14. Los costos generales aumentan cada año en un 3%, que es la inflación estimada por el INS para el siguiente periodo.
15. Los costos de mantenimiento se establecen a partir del año 5, dado que las edificaciones estarán en garantía.
16. El capital de trabajo contempla: 6 visitas médicas extra o de profesionales en salud, 2 visitas programas por residente para cita médica hospitalaria (traslado ida y vuelta en ambulancia), 6 sesiones de fisioterapia para 4 residentes, 3 meses adicionales de insumos para servicios, 4 cambios de aceite para el vehículo, gasolina para un año,

monto de marchamo y revisión técnica, 2 visitas a taller mecánico con sus repuestos y un monto de imprevistos.

17. Para el valor del terreno, se utiliza el valor fiscal reportado en la certificación literal A-21073-000
18. El valor de la construcción y su equipamiento se estima en función de la cotización presentada por la empras KAVA Arquitectura S.A.
19. El aporte de los socios constituyentes se estima en función de sus recursos propios disponibles.
20. El porcentaje de utilidad utilizado para calcular el precio unitario del producto se establece en 1%, en función de no elevar en demasía el valor del producto, con la finalidad de mantenerse en los rangos de mercado, ya que el precio ofertado se ubica en el estrato más elevado del rango.

Una vez conocidos todos los supuestos establecidos para el cálculo de los flujos del proyecto, se procede a presentar el detalle de cada tabla, considerando una visualización de datos de 10 años por cada sección, a excepción de la última, que presentará solamente los datos de un lustro.

Tabla 16

Flujo del proyecto del año 0 al año 10.

ESTIMACION FLUJOS DEL PROYECTO INMOBILIARIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Venta de vehículo	<i>Venta 50% del valor</i>										5,980,000.00
TOTAL DE INGRESOS		79,930,870.76	83,927,414.30	88,123,785.01	92,529,974.26	97,156,472.98	102,014,296.62	107,115,011.46	112,470,762.03	118,094,300.13	129,979,015.14
Costos generales		-36,794,852.00	-37,898,697.56	-39,035,658.49	-40,206,728.24	-41,412,930.09	-42,655,317.99	-43,934,977.53	-45,253,026.86	-46,610,617.66	-48,008,936.19
Costo de planilla	<i>Aumento anual del 3%</i>	-22,872,150.00	-23,558,314.50	-24,265,063.94	-24,993,015.85	-25,742,806.33	-26,515,090.52	-27,310,543.23	-28,129,859.53	-28,973,755.32	-29,842,967.98
Costo materiales para mantenimiento		0.00	0.00	0.00	0.00	-1,880,860.00	0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00
Intereses proyecto	<i>Según tabla</i>	-14,215,772.35	-13,957,806.94	-13,673,732.25	-13,360,905.71	-13,016,417.27	-12,637,062.37	-12,219,312.10	-11,759,280.35	-11,252,687.74	-10,694,821.72
Intereses vehículo		-1,235,044.59	-1,023,426.32	-781,403.90	-504,609.05	-188,045.85					
Depreciación de construcción	<i>70 años</i>	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71
Depreciación de vehículo	<i>15 años</i>	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33
Valor en libros	<i>Vida útil 10 y 35 años</i>										-3,986,666.67
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		1,154,532.77	3,830,649.94	6,709,407.40	9,806,196.36	11,256,894.38	16,548,306.69	19,991,659.55	20,848,786.24	27,598,720.36	33,787,103.53
Impuesto Renta	<i>Escalonado</i>	-57,726.64	-191,532.50	-382,890.74	-750,729.45	-968,334.16	-2,013,261.34	-2,701,931.91	-2,873,357.25	-4,223,344.07	-10,136,131.06
UTILIDAD NETA	0.00	1,096,806.13	3,639,117.44	6,326,516.66	9,055,466.91	10,288,560.23	14,535,045.35	17,289,727.64	17,975,428.99	23,375,376.29	23,650,972.47
Depreciación de construcción		2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71
Depreciación de vehículo		797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33
Terrenos	<i>Valor fiscal</i>	-39,543,895.00									
Construcción		-200,283,000.00									
Vehículo		-2,152,800.00									
Creación e inscripción de sociedad	<i>Honorarios abog y cont</i>	-160,000.00									
Capital de trabajo	<i>Varios conceptos</i>	-9,000,000.00									
Préstamo proyecto	<i>Según tabla</i>	148,005,000.00									
Préstamo vehículo	<i>Según tabla</i>	9,807,200.00									
Amortización de la deuda proy	<i>Según tabla</i>	-2,548,755.70	-2,806,721.12	-3,090,795.81	-3,403,622.35	-3,748,110.78	-4,127,465.68	-4,545,215.96	-5,005,247.70	-5,511,840.32	-6,069,706.33
Amortización de la deuda vehic	<i>Según tabla</i>	-1,472,901.35	-1,684,519.63	-1,926,542.04	-2,203,336.89	-2,519,900.09					
Valor de desecho											3,986,666.67
FLUJO DEL PROYECTO	-93,327,495.00	733,668.12	2,806,395.74	4,967,697.85	7,107,026.71	7,679,068.40	14,066,098.72	16,403,030.72	16,628,700.34	21,522,055.02	25,226,451.85
APORTE INICIAL EN BIENES	39,543,895.00										
APORTE INICIAL EN EFECTIVO	60,000,000.00										

Fuente: Producción propia

Tabla 17

Flujo del proyecto del año 11 al año 20.

ESTIMACION FLUJOS DEL PROYECTO INMOBILIARIO	AÑO 0	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Venta de vehículo	<i>Venta 50% del valor</i>										
TOTAL DE INGRESOS		130,198,965.89	136,708,914.19	143,544,359.90	150,721,577.89	158,257,656.79	166,170,539.63	174,479,066.61	183,203,019.94	192,363,170.93	201,981,329.48
Costos generales		-49,449,204.28	-50,932,680.41	-52,460,660.82	-54,034,480.64	-55,655,515.06	-57,325,180.51	-59,044,935.93	-60,816,284.01	-62,640,772.53	-64,519,995.70
Costo de planilla	<i>Aumento anual del 3%</i>	-30,738,257.02	-31,660,404.73	-32,610,216.87	-33,588,523.37	-34,596,179.08	-35,634,064.45	-36,703,086.38	-37,804,178.97	-38,938,304.34	-40,106,453.47
Costo materiales para mantenimiento		-2,821,290.00	0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00	-2,821,290.00
Intereses proyecto	<i>Según tabla</i>	-10,080,492.81	-9,403,986.25	-8,659,008.92	-7,838,630.72	-6,935,220.15	-5,940,373.33	-4,844,835.77	-3,638,416.35	-2,309,892.44	-846,905.58
Intereses vehículo											
Depreciación de construcción	<i>70 años</i>	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71
Depreciación de vehículo	<i>15 años</i>	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-797,333.33	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00
Valor en libros	<i>Vida útil 10 y 35 años</i>										
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		33,451,202.74	41,053,323.75	46,155,954.24	48,780,134.11	57,412,223.45	62,009,735.62	65,803,732.81	75,682,954.89	83,213,015.91	88,425,499.01
Impuesto Renta	<i>Escalonado</i>	-10,035,360.82	-12,315,997.13	-13,846,786.27	-14,634,040.25	-17,223,667.03	-18,602,920.69	-19,741,119.84	-22,704,886.47	-24,963,904.77	-26,527,649.70
UTILIDAD NETA	0.00	23,415,841.92	28,737,326.63	32,309,167.97	34,146,093.88	40,188,556.41	43,406,814.93	46,062,612.96	52,978,068.42	58,249,111.13	61,897,849.30
Depreciación de construcción		2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71
Depreciación de vehículo		797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	797,333.33	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00
Terrenos	<i>Valor fiscal</i>	-39,543,895.00									
Construcción		-200,283,000.00									
Vehículo		-2,152,800.00					-48,000,000.00				
Creación e inscripción de sociedad	<i>Honorarios abog y cont</i>	-160,000.00									
Capital de trabajo	<i>Varios conceptos</i>	-9,000,000.00									
Préstamo proyecto	<i>Según tabla</i>	148,005,000.00									
Préstamo vehículo	<i>Según tabla</i>	9,807,200.00									
Amortización de la deuda proy	<i>Según tabla</i>		-6,684,035.25	-7,360,541.80	-8,105,519.14	-8,925,897.34	-9,829,307.91	-10,824,154.73	-11,919,692.28	-13,126,111.71	-14,454,635.61
Amortización de la deuda vehic	<i>Según tabla</i>										
Valor de desecho											
FLUJO DEL PROYECTO	-93,327,495.00	20,390,325.72	25,035,303.87	27,862,167.88	28,878,715.58	34,017,767.56	-10,156,154.08	39,404,106.40	45,113,142.43	49,055,661.24	51,241,412.55

Fuente: Producción propia

Tabla 18

Flujo del proyecto del año 21 al año 30.

ESTIMACION FLUJOS DEL PROYECTO INMOBILIARIO	AÑO 0	AÑO 21	AÑO 22	AÑO 23	AÑO 24	AÑO 25	AÑO 26	AÑO 27	AÑO 28	AÑO 29	AÑO 30
Venta de vehículo	<i>Venta 50% del valor</i>										
TOTAL DE INGRESOS		212,080,395.95	222,684,415.75	233,818,636.54	245,509,568.37	257,785,046.78	270,674,299.12	284,208,014.08	298,418,414.78	313,339,335.52	329,006,302.30
Costos generales		-66,455,595.58	-68,449,263.44	-70,502,741.35	-72,617,823.59	-74,796,358.29	-77,040,249.04	-79,351,456.51	-81,732,000.21	-84,183,960.22	-86,709,479.02
Costo de planilla	<i>Aumento anual del 3%</i>	-41,309,647.08	-42,548,936.49	-43,825,404.58	-45,140,166.72	-46,494,371.72	-47,889,202.87	-49,325,878.96	-50,805,655.33	-52,329,824.99	-53,899,719.74
Costo materiales para mantenimiento		0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00	-2,821,290.00	0.00
Intereses proyecto	<i>Según tabla</i>										
Intereses vehículo											
Depreciación de construcción	<i>70 años</i>	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71
Depreciación de vehículo	<i>15 años</i>	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00
Valor en libros	<i>Vida útil 10 y 35 años</i>							-12,000,000.00			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		99,053,967.59	106,425,030.11	111,408,014.90	122,490,392.35	131,233,131.05	137,662,371.49	138,269,492.89	160,619,573.53	168,743,074.60	183,135,917.83
Impuesto Renta	<i>Escalonado</i>	-29,716,190.28	-31,927,509.03	-33,422,404.47	-36,747,117.70	-39,369,939.32	-41,298,711.45	-41,480,847.87	-48,185,872.06	-50,622,922.38	-54,940,775.35
UTILIDAD NETA	0.00	69,337,777.31	74,497,521.07	77,985,610.43	85,743,274.64	91,863,191.74	96,363,660.05	96,788,645.02	112,433,701.47	118,120,152.22	128,195,142.48
Depreciación de construcción		2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71
Depreciación de vehículo		2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00
Terrenos	<i>Valor fiscal</i>	-39,543,895.00									
Construcción		-200,283,000.00									
Vehículo		-2,152,800.00									
Creación e inscripción de sociedad	<i>Honorarios abog y cont</i>	-160,000.00									
Capital de trabajo	<i>Varios conceptos</i>	-9,000,000.00									
Préstamo proyecto	<i>Según tabla</i>	148,005,000.00									
Préstamo vehículo	<i>Según tabla</i>	9,807,200.00									
Amortización de la deuda proy	<i>Según tabla</i>										
Amortización de la deuda vehic	<i>Según tabla</i>										
Valor de desecho											
FLUJO DEL PROYECTO	-93,327,495.00	74,598,963.03	79,758,706.79	83,246,796.14	91,004,460.36	97,124,377.45	101,624,845.76	102,049,830.74	117,694,887.19	123,381,337.94	133,456,328.19

Fuente: Producción propia

Tabla 19

Flujo del proyecto del año 31 al año 35.

ESTIMACION FLUJOS DEL PROYECTO INMOBILIARIO		AÑO 0	AÑO 31	AÑO 32	AÑO 33	AÑO 34	AÑO 35
Venta de vehículo	<i>Venta 50% del valor</i>						
TOTAL DE INGRESOS			345,456,617.41	362,729,448.29	380,865,920.70	399,909,216.73	419,904,677.57
Costos generales			-89,310,763.39	-91,990,086.29	-94,749,788.88	-97,592,282.55	-100,520,051.03
Costo de planilla	<i>Aumento anual del 3%</i>		-55,516,711.33	-57,182,212.67	-58,897,679.05	-60,664,609.42	-62,484,547.70
Costo materiales para mantenimiento			0.00	-2,821,290.00	0.00	0.00	-75,964,411.80
Intereses proyecto	<i>Según tabla</i>						
Intereses vehículo							
Depreciación de construcción	<i>70 años</i>		-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71	-2,861,185.71
Depreciación de vehículo	<i>15 años</i>		-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00	-2,400,000.00
Valor en libros	<i>Vida útil 10 y 35 años</i>						-100,141,500.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			195,367,956.98	205,474,673.61	221,957,267.05	236,391,139.05	75,532,981.33
Impuesto Renta	<i>Escalonado</i>		-58,610,387.09	-61,642,402.08	-66,587,180.12	-70,917,341.71	-22,659,894.40
UTILIDAD NETA		0.00	136,757,569.88	143,832,271.52	155,370,086.94	165,473,797.33	52,873,086.93
Depreciación de construcción			2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71	2,861,185.71
Depreciación de vehículo			2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00
Terrenos	<i>Valor fiscal</i>	-39,543,895.00					
Construcción		-200,283,000.00					
Vehículo		-2,152,800.00					
Creación e inscripción de sociedad	<i>Honorarios abog y cont</i>	-160,000.00					
Capital de trabajo	<i>Varios conceptos</i>	-9,000,000.00					
Préstamo proyecto	<i>Según tabla</i>	148,005,000.00					
Préstamo vehículo	<i>Según tabla</i>	9,807,200.00					
Amortización de la deuda proy	<i>Según tabla</i>						
Amortización de la deuda vehic	<i>Según tabla</i>						
Valor de desecho							759,644,118.00
FLUJO DEL PROYECTO		-93,327,495.00	142,018,755.60	149,093,457.24	160,631,272.65	170,734,983.05	817,778,390.64

Fuente: Producción propia

Evaluación Financiera

Una vez estimados los flujos del proyecto, se puede proceder con la evaluación financiera y determinar, de esta forma, si el negocio se proyecta rentable o no.

Tasas de rendimiento de herramientas de inversión

Se hace una revisión de las tasas ofrecidas por diferentes herramientas de inversión presentes en el sistema financiero nacional, a fin de tener una referencia objetiva para establecer la tasa de descuento del proyecto. De dicha revisión se obtienen los siguientes datos:

Tabla 20

Comparativo de tasas de inversión en mercado y la tasa del crédito

RENDIMIENTOS		
Entidad	Fondos de Inversión	CDP a 1 año plazo
Banco de Costa Rica	2.05%	7.51%
Bancco Nacional de Costa Rica	3.79%	7.94%
Banco Popular y Desarrollo Comunal	6.00%	7.39%
Instituto Nacional de Seguros (*)	3.31%	9.68%
Promedio de tasas	5.96%	
Mayor tasa de mercado	9.68%	

(*) El primer dato corresponde a la SAFI y el segundo a la tasa del crédito otorgado
Revisado el 28-04-2023

Fuente: Producción propia

Tasa de descuento

En función de lo anterior, se determina que la tasa de descuento para evaluar el proyecto será del **14.52%**, que resulta ser la tasa establecida para el crédito principal (financiamiento para el proyecto de construcción) más un 50% que compense la variabilidad que presenta (TBP+3%).

VAN y TIR

Según lo indica Pérez Porto el VAN, “se emplea para el cálculo del valor actual de un número futuro de flujos de caja, que surgen mediante una inversión” (Definición.de, 2015). Su fórmula es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Mientras que el TIR es una técnica matemática derivada del VAN, la cual evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento (r) por período y su fórmula es:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Si el TIR es mayor a la tasa de descuento, el proyecto puede aprobarse, en caso de ser menor, debería ser rechazado; a continuación, se muestra el resultado de la evaluación con los flujos previamente conocidos.

Tabla 21

Resultados de la evaluación aplicada

VAN	44,684,758.08
TIR	17.74% Proyecto Aprobado
Periodo de recuperación	8.56 años
Relación Costo-Beneficio	1.48
Rentabilidad	38.05%
CAP Rate	25.66%

Fuente: Producción propia

Acá es importante indicar que el periodo de recuperación se establece en 8.56 años.

Recomendación Financiera

Teniendo claridad con los resultados de la evaluación financiera, y siendo que tanto el VAN como el TIR indican que el proyecto será rentable en el tiempo, la recomendación financiera es **proceder a la ejecución del proyecto.**

Tabla 22

Detalle de la evaluación financiera

PROYECTO INMOBILIARIO - Evaluación Financiera															
Diseño, construcción y equipamiento	€	200,283,000.00	<i>Cotización KAVA Arquitectura del 26 de abril 2023</i>												
Terreno	€	39,543,895.00	<i>Valor fiscal</i>												
Costo del proyecto	€	239,826,895.00													
Capital social	€	99,543,895.00	<i>Aportaciones de socios (Bienes + Efectivo)</i>												
Apalancamiento financiero	€	148,005,000.00	<i>Prestamo INS</i>												
Precio mensual por unidad habitacional sin IVA	€	1,665,226.47	<i>Por estructura de costos + 1%</i>												
Tasa de descuento		14.52%	<i>Tasa de créed variable (se incrementa en 50% para compensar fluctuaciones)</i>												
			F0	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12
Flujos		-93,327,495.00	1,096,806.13	3,639,117.44	6,326,516.66	9,055,466.91	10,288,560.23	14,535,045.35	17,289,727.64	17,975,428.99	23,375,376.29	23,650,972.47	23,415,841.92	28,737,326.63	
Acumulado			1,096,806.13	4,735,923.57	11,062,440.22	20,117,907.13	30,406,467.36	44,941,512.71	62,231,240.35	80,206,669.34	103,582,045.63	127,233,018.10	150,648,860.02	179,386,186.65	
VAN		44,684,758.08	F13	F14	F15	F16	F17	F18	F19	F20	F21	F22	F23	F24	
TIR		17.74%	32,309,167.97	34,146,093.88	40,188,556.41	43,406,814.93	46,062,612.96	52,978,068.42	58,249,111.13	61,897,849.30	69,337,777.31	74,497,521.07	77,985,610.43	85,743,274.64	
Resultado		Proyecto Aprobado	211,695,354.62	245,841,448.49	286,030,004.91	329,436,819.84	375,499,432.81	428,477,501.23	486,726,612.37	548,624,461.67	617,962,238.98	692,459,760.06	770,445,370.49	856,188,645.13	
Periodo de recuperación (años)		8.56													
Relación Costo-Beneficio		1.48	F25	F26	F27	F28	F29	F30	F31	F32	F33	F34	F35		
Rentabilidad		38.05%	91,863,191.74	96,363,660.05	96,788,645.02	112,433,701.47	118,120,152.22	128,195,142.48	136,757,569.88	143,832,271.52	155,370,086.94	165,473,797.33	52,873,086.93		
CAP Rate		25.66%	948,051,836.87	1,044,415,496.91	1,141,204,141.94	1,253,637,843.41	1,371,757,995.63	1,499,953,138.11	1,636,710,707.99	1,780,542,979.52	1,935,913,066.45	2,101,386,863.79	2,154,259,950.72		

Fuente: Producción propia

Resumen de los estudios realizados

A continuación, se presenta una tabla con el resumen de los hallazgos aportados por cada estudio realizado, los cuales serán un insumo para la toma de decisiones con respecto a la continuidad del proyecto.

Tabla 23

Resumen de los estudios aplicados

Estudio de Mercado	Estudio Administrativo	Estudio Legal	Estudio Técnico	Estudio Financiero
Se cuenta con una base de mercado de 76.297 personas	Diferenciación con respecto a mercado	Amplio marco normativo	Ubicación geográfica predefinida por criterio de oportunidad (lote propio)	Precio establecido en relación a las referencias de mercado
Se oferta un total de 4 unidades habitacionales	Planilla reducida y compra de servicios	Trámites y permisos normales	Gran cantidad de servicios y facilidades presentes en la zona	Aportaciones de capital social en monetario y en bienes (terreno)
Se obtiene una ocupación plena con una participación de mercado de 0.005%	Encadenamientos productivos en la zona	Régimen tributario tradicional	Diseño, equipamiento y presupuesto realizado por empresa arquitectónica	Facilidad de financiamiento con la empresa donde los tomadores son funcionarios
Probabilidad de éxito en la ocupación 99.99%	Sociedad con estructura constitutiva reducida	Contribuciones solidarias obligatorias de Ley	Servicios mejor valorados, fáciles de brindar	Evaluación positiva del VAN y el TIR

Fuente: Producción propia

Capítulo V

Conclusiones y Recomendaciones

Según lo establece el instructivo para la modalidad de proyecto de la Universidad Internacional de las Américas, en este capítulo corresponde indicar lo que prosigue y debe hacerse, evaluar las implicaciones de la investigación, responder a la pregunta de investigación, contestar a los objetivos propuestos, relacionar los resultados con los estudios previos, comentar las limitaciones de la investigación y destacar la importancia y significado de todo el estudio.

Conclusiones.

1. Con base en los datos poblacionales, tanto mundiales como locales; se establece que el sector de los adultos mayores es una población en constante crecimiento, y esto lo convierte en un grupo de interés, con el cual se pueden explorar posibilidades de negocio que beneficien su nivel y calidad de vida y además generen dividendos para los empresarios que asuman este nicho de mercado como una oportunidad.
2. La modalidad de “cohousing senior” se encuentra desarrollada en diferentes latitudes, con variantes propias en cada caso, sin embargo, en Costa Rica, aún no es muy conocida, y esto fue evidenciado en la encuesta realizada, pues solamente el 10% de la población dice conocer sobre el tema.
3. Según el Estudio Administrativo, el diseño pensado para una comunidad exclusiva de adultos mayores bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior” es una diferenciación del mercado y siendo que poca gente conoce este modelo, brinda la oportunidad de promocionarlo como innovador.
4. Según la revisión bibliográfica realizada, se evidencia de forma general que los principales efectos de la soledad en la salud de los adultos mayores se relacionan con trastornos psicológicos como la ansiedad, el nerviosismo o la angustia, además de elevar el riesgo de padecer depresión y según los datos de la encuesta, el 79% de la población

indica conocer sobre el tema, lo cual es un porcentaje bueno, pero con posibilidades de crecimiento importantes.

5. Pese a lo indicado anteriormente, los servicios de acompañamiento profesional de enfermería o fisioterapia no fueron de los más valorados para incluir dentro de las facilidades que aporte el desarrollo inmobiliario; sin embargo, conociendo su impacto y necesidad a nivel de esta población es necesario considerarlos dentro de cualquier propuesta a realizar.
6. Inicialmente, con base en tres criterios de discriminación, se estableció una población de estudio de 202.057, sin embargo, extrapolar los resultados de la encuesta con otro criterio fundamental para el negocio, como la disposición de trasladar el lugar de residencia a la zona alta de Naranjo, esta base poblacional se redujo a 76.297 personas, convirtiéndose estas en el mercado meta del negocio.
7. Según el Estudio de Mercado, la probabilidad de generar una ocupación plena de las cuatro unidades habitacionales que componen el proyecto inmobiliario es del 99.99%.
8. Correlacionado los datos obtenidos de las preguntas 6 y 7 de la encuesta, se determina que 13.96% de las viviendas presentan una construcción a desnivel con la calle y concurrentemente una construcción de dos plantas o más, lo que supone una doble imposición de obstáculos a la movilidad y accesibilidad de los adultos mayores.
9. Tomando como parámetros las respuestas obtenidas a las preguntas 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 de la encuesta y aplicando una tabla de valoración objetiva, se determina que el nivel de cumplimiento de las normas de accesibilidad de la Ley 7600 se cumple hasta un porcentaje del 42.02%.
10. Para todo aquel que estime desarrollar un proyecto de negocio en el país, es de vital importancia que conozca el marco normativo vigente, las instituciones involucradas y los requisitos que se deben cumplir, ya que toda la tramitación previa y las

implicaciones legales en la etapa de ejecución, pueden ser factores relevantes en la toma de decisiones con respecto a la viabilidad.

11. Según los resultados del Estudio Financiero, aún con un financiamiento tan relevante en cuanto al costo total del proyecto, el mismo será rentable y en el lapso de 8.56 años se habrá recuperado toda la inversión inicial; considerando que la vida útil estimada de las unidades habitacionales es de 70 años, se vislumbra un negocio muy redituable.
12. Valorados todos los análisis realizados, y en función de responder la pregunta de investigación, se concluye que; **si resulta factible generar un plan de negocio basado en la implementación de un residencial-condominal, bajo un modelo tropicalizado de “cohousing senior”, que permita prevenir el deterioro a la salud provocado por la soledad, a causa de la falta de espacios adecuados que faciliten la socialización segura, de una comunidad exclusiva de adultos mayores, a desarrollar en San José de Naranjo, Alajuela y que, además, sea rentable.**
13. Financieramente, con los parámetros establecidos, el proyecto seguirá siendo rentable, aún con una ocupación del 50% durante un periodo año completo, menor a esta ocupación, el proyecto no alcanza la tasa de descuento propuesta, por tanto; se deberá recurrir a medidas contingentes en caso de presentarse desocupación.
14. Se concluye finalmente que el proyecto es viable y que su ejecución derivaría en bienestar económico para los socios constituyentes, además de generar oportunidades de trabajo en la zona y encadenamientos productivos que impulsarán su crecimiento, aportando también a la salud de la población adulta mayor en Costa Rica, por tanto, puede decirse que es un ganar-ganar en la relación empresario-sociedad.
15. Pese a que la primera etapa del proyecto es de carácter familiar, para aprovechar los recursos con los que se cuenta, en etapas posteriores, se debe involucrar a otros inversionistas, ya que el modelo resulta rentable y los beneficios generales para la sociedad son importantes.

Recomendaciones.

Al sector empresarial, debido a su capacidad de analizar mercados y determinar posibles oportunidades de negocio:

1. Siendo que se reconoce a la población adulta mayor como un grupo de interés para hacer negocios, se recomienda evaluar las condiciones de este sector, con la finalidad de determinar requerimientos insatisfechos sobre los cuales poder trabajar para diseñar productos y servicios que sean rentables y de beneficio tanto para el empresario como para el potencial cliente.
2. En el marco legal, es necesario que los empresarios o emprendedores se asesoren con profesionales en las diferentes materias que puedan tener relación con el negocio a desarrollar, pues en Costa Rica, el cuerpo de Leyes y Reglamentos es amplio, así como la cantidad de instituciones que se ven involucradas de una u otra forma con trámites y permisos o con fiscalizaciones.

Al Gobierno de la República, considerando su deber de proteger y promover la salud de todos los ciudadanos:

3. A nivel país, es necesario que las autoridades comuniquen al 100% de la población, los efectos dañinos que acarrea la soledad para los adultos mayores, máxime, considerando el incremento sostenido que presenta el grupo y que se proyecta a futuro.

A la sociedad civil en general, debido a lo conveniente de planificar a futuro, sabedores de que el tiempo pasa para todos y afecta en mayor o menor medida a cada cual:

4. La Ley 7600 no fue realizada para aplicarse a las casas de habitación, sin embargo; muchas de las previsiones que ahí se incluyen, pueden perfectamente adaptarse en los hogares, es necesario hacer conciencia de ello, para contar con espacios más seguros y

accesibles, considerando que la mayoría de la población llegará en algún momento a ser parte del grupo de adultos mayores.

Específicamente para el proyecto a desarrollar:

5. Se puede trabajar en la promoción del modelo de “cohousing senior” mediante publicaciones digitales que brinden información al respecto, esto es importante dirigirlo no solo a los adultos mayores de 60 años, sino a su grupo de reemplazo inmediato, que se estimó en los mayores de 50 años.
6. Se debe explotar lo novedoso del tema a nivel nacional, cuando se habla de comunidades exclusivas de adultos mayores bajo la modalidad de “cohousing tropicalizado”, enfatizando las ventajas de optar por este tipo de retiro fuera de las zonas urbanas, pero con todos los servicios necesarios a disposición.
7. Se recomienda incluir dentro de los servicios a brindar, el de visita médica, el de acompañamiento de enfermería y el de fisioterapia recreativa grupal, como aportes a la salud física y mental de los residentes.
8. Desde el punto de vista de los estudios realizados, la recomendación es seguir adelante con el proyecto, pues atiende tres dimensiones del problema de investigación, como la población adulta mayor, la seguridad y accesibilidad de los espacios habitacionales y los efectos de la soledad en la salud de dicha población, demostrando además generar una buena rentabilidad en el tiempo.

Capítulo VI

Propuesta – Primera Etapa - Plan de Negocio.

Para el desarrollo de esta propuesta, se utilizará como base metodológica, la “Guía para la Elaboración de un Plan de Negocios” desarrollada por el Profesor Dionisio Rojas González, que a su vez, es muy similar a la estructura propuesta por Fred R. David (2008) en su libro “Conceptos de administración estratégica”.

Para ello, se utilizarán los estudios de factibilidad realizados, con el fin de completar cada una de las etapas estructurales de la propuesta, buscando con ello alcanzar los siguientes objetivos generales del Plan de Negocio.

Objetivos Generales

- **Objetivo de ventas:** El objetivo primario es alcanzar una ocupación plena y mantenerla, con la finalidad de brindar un ambiente óptimo de operación para el proyecto.
- **Objetivo de rentabilidad:** En este caso se espera una rentabilidad mayor a 14,52%, dado que esa es la expectativa de tasa que puede pagar el proyecto por concepto de créditos.

Etapa 1. Misión de la Empresa

Constitución de la empresa.

Lo primero que se debe hacer según lo planteado en el Estudio Administrativo es generar una empresa, mediante la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, esto por cuanto, la figura solamente requiere de dos personas que funjan como accionistas constituyentes, lo cual se adapta perfectamente a la necesidad del proyecto, considerando que este será un negocio de inversión del tipo familiar-matrimonial.

La razón social propuesta para la empresa será: Comunidad Colaborativa Arcángel S.R.L.

El costo estimado para la creación e inscripción de la empresa asciende aproximadamente a los ¢160.000,00, donde ¢150.000,00 corresponden a Honorarios de Abogado y ¢10.000,00 a honorarios del Contador. Cabe indicar que este costo ya está incluido en la estructura del año cero para el estudio financiero.

Tabla 24

Detalle de la creación e inscripción de la sociedad

Depreciación de construcción		
Depreciación de vehículo		
Terrenos	<i>Valor fiscal</i>	-39,543,895.00
Construcción		-200,283,000.00
Vehículo		-2,152,800.00
Creación e inscripción de sociedad	<i>Honorarios abog y cont</i>	-160,000.00
Capital de trabajo	<i>Varios conceptos</i>	-9,000,000.00
Préstamo proyecto	<i>Según tabla</i>	148,005,000.00
Préstamo vehículo	<i>Según tabla</i>	9,807,200.00
Amortización de la deuda proy	<i>Según tabla</i>	
Amortización de la deuda vehic	<i>Según tabla</i>	
Valor de desecho		

Fuente: Producción propia

La Misión.

Ofrecer a la población adulta mayor, un espacio diseñado especialmente para su seguridad, confort y socialización, brindando servicios que fomenten una sensación de tranquilidad y bienestar, tanto para los residentes como para sus familiares, generando de esta forma, utilidades para la empresa y bienestar social.

La Visión.

Ser referencia a nivel nacional, en el ámbito de los desarrollos inmobiliarios pensados para fomentar las comunidades colaborativas de adultos mayores, como una actividad sostenible, lucrativa y, sobre todo, que aporte a la salud física y mental de esta población.

Los Valores.

- **Honestidad:** la razón de ser de esta empresa es; una población que merece toda nuestra devoción y honra, por tanto; todos nuestros actos deben ser conducidos con rectitud.
- **Diferenciación:** no somos únicamente una solución habitacional, nosotros vamos más allá, pensando en servir, cuidar y satisfacer a una población que lo merece.
- **Impacto social:** a través de los encadenamientos productivos locales, buscamos promover la prosperidad en nuestra comunidad y con acciones incluidas en el diseño de la construcción se fomenta el cuidado al medio ambiente.
- **Innovación:** lideramos una nueva tendencia de modelo inmobiliario a nivel nacional, donde la convivencia y la comunidad hacen la diferencia.

Etapa 2. Análisis externo

Para este apartado se utilizarán dos herramientas, una de ellas será el análisis mediante la aplicación de “Las Cinco Fuerzas de Porter”; donde se evaluará a los competidores, a los clientes, a los proveedores, a los productos sustitutos y la rivalidad en el mercado; mientras que la otra herramienta será el análisis “PESTEL”, para evaluar factores Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ecológicos y Legales, relacionados con el entorno del proyecto. De esta forma, se conocerá la competitividad del sector y, además, se obtendrá una visión macro del ecosistema social que le rodea.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter

Es importante indicar que esta herramienta es: “un modelo analítico que ayuda a los profesionales del marketing y directores comerciales a observar el «equilibrio de poder» en un mercado entre diferentes empresas y a analizar el atractivo y la rentabilidad potencial de un sector empresarial” (iebschool.com, 2022).

a. Poder de negociación de los consumidores

- Aunque el grupo de potenciales clientes en Costa Rica es amplio y se espera un crecimiento sostenido en el tiempo, no es un grupo cohesionado u organizado.

- Aun cuando presentan requerimientos similares, en general no son imposiciones por gusto o conveniencia, sino una condición natural.
- El estándar de los servicios y facilidades ofertadas ya es bastante alto, con respecto a la realidad de los posibles clientes y con respecto al mercado.
- Dada la magnitud de posibles clientes y la oferta reducida de espacios habitacionales, el margen de negociación con respecto al precio base es reducido o casi nulo para el cliente y los aumentos son gestionados según la ley, por tanto, casi no tienen influencia.

b. Poder de negociación de los proveedores

- Para el caso de la compra de servicios profesionales, el proveedor con mayor poder es el que brindará el servicio de atención de emergencia y traslado en ambulancia; lo anterior, dado que, a la fecha, no hay otros proveedores privados que brinden este servicio en la zona.
- Para el resto de los servicios, la oferta es alta, entonces su poder de negociación es reducido, no obstante; se espera generar alianzas con los proveedores escogidos, para hacer negocio por mucho tiempo.
- Para el caso de los proveedores de insumos, suministros, servicios básicos y materiales, se busca establecer alianzas a largo plazo en la misma zona, sin embargo, hay gran cantidad de posibles oferentes.

c. Entrada potencial de nuevos competidores

- El mercado es muy amplio y con posibilidades de continuar expandiéndose, además; con la oferta reducida que brindará la empresa, el ingreso de nuevos competidores no debería suponer una amenaza en el corto plazo.

d. Desarrollo potencial de productos sustitutos

- De hecho, ya existen productos sustitutos en el mercado (asilos de ancianos, centros diurnos, algunos edificios con servicios específicos, entre otros); sin embargo, no se potencia el modelo de comunidad colaborativa y en la mayoría de los casos, el ingreso a estos sitios no es por gusto del paciente o cliente.

e. Rivalidad entre empresas competidoras

- Debido a la revisión de mercado realizada, se determina gran cantidad de competidores; sin embargo, casi no se identifica relación entre ellos, ya sea esta negativa o positiva. Así, por ejemplo, no se evidencia mayor publicidad en medios masivos, no se abren puntos donde existen ya otros de previo, no hay colaboraciones entre ellos, etc.

En resumen, la mayor amenaza presente una vez analizadas las posibilidades, es el Poder de negociación de los proveedores, específicamente en el servicio de atención de emergencias y traslados en ambulancia.

Esto es importante, dado que un aumento significativo del precio en los servicios contratados repercute directamente en el esquema de costos y, por ende, en el valor del servicio que se le traslada al cliente, ya que este se basa en dicho esquema. En caso de que la empresa decida asumir dicho incremento sin elevar el precio de los alquileres, esto afectará el plazo de recuperación de la inversión y las ganancias de los diferentes periodos.

Por tanto, a efecto de contrarrestar este posible escenario negativo, la empresa debe valorar implementar las siguientes acciones:

- a. El contrato inicial que se firme con la empresa proveedora del servicio debe ser a largo plazo, con incrementos máximos establecidos a partir de un parámetro medible de la economía, como lo puede ser la tasa de inflación y sujeta a evaluaciones objetivas del servicio recibido. Se deberán desarrollar las herramientas de evaluación y la redacción de las cláusulas, para dejar el tema bien definido.
- b. Se debe mantener un constante monitoreo de la oferta del servicio en el mercado, a fin de determinar posibles sustitutos, sus costos y tiempos, para así poder generar evaluaciones de escenarios que sean factibles de asumir por la empresa.
- c. Se debe explorar la posibilidad con la Cruz Roja Costarricense presente en el cantón de Naranjo, para contar con un servicio preferente, en función de un patrocinio económico mensual que realice la empresa.

Análisis de factores PESTEL

Según Oscar Fuente para el sitio digital iebsschool.com, el PESTEL es: “una herramienta que utilizan las empresas para obtener una imagen macro de un sector en concreto” (iebschool.com, 2022).

1. Políticos

Tras el primer año de gobierno, el presidente Rodrigo Chaves Robles entregó el "Informe sobre el estado de los asuntos de la República", conocido como el "informe de labores", el cual se dividió en nueve ejes de trabajo que, según el Gobierno de la República, corresponden a las necesidades y preocupaciones de los costarricenses, los cuales son:

- *Lucha contra la pobreza y el costo de vida*, “destacó la baja de la inflación medida por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el lanzamiento del aplicativo "Mi Mejor Compra CR" en el que se publican comparativos de precios entre distintos comercios de distintos cantones sobre una lista de productos seleccionados de la canasta básica”. (delfino.cr, 2023)
- *Productividad y generación de empleo*; donde resaltó que, “el Índice de Confianza del Consumidor alcanzó en febrero el 47,8 y que al trimestre móvil diciembre-enero-febrero la tasa de desempleo se situó en 14,1%”. (delfino.cr, 2023)
- *Educación y cultura*, subrayó como logros “el inicio del proceso de formulación de la Estrategia Nacional de Inteligencia Artificial y el lanzamiento de la Ruta de la Educación al 2026”. (delfino.cr, 2023)
- *Salud*, reseñó el “decreto sobre "Salud digital" y la formación de una mesa interinstitucional para abordar las listas de espera, así como el lanzamiento de la Estrategia y Plan de Acción de las Enfermedades No Trasmisibles y Obesidad (ENTO) 2022- 2030”. (delfino.cr, 2023)
- *Infraestructura*; recalcó “el proyecto de ley de reforma del MOPT, la reactivación de los contratos de conservación vial, las órdenes de inicio a las

obras en el puente sobre el río Virilla, las obras en La Galera, la carretera a San Carlos y el que DEKRA sea ahora quien presta el servicio de la revisión técnica vehicular”. (delfino.cr, 2023)

- *Seguridad*; “el gobierno mencionó una reducción en los asaltos y robos a viviendas denunciados; así como las incautaciones de armas de fuego, detenciones por armas en general y casos contra estructuras criminales llevados a cabo”. (delfino.cr, 2023)
- *Relaciones exteriores y comercio internacional*, menciona “la suscripción de un tratado de libre comercio con el Ecuador, la modificación de las medidas a la importación de aguacate Hass proveniente de México; y las demandas entabladas por Costa Rica en contra de Panamá y República Dominicana ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por medidas que afectan a la importación de diversos productos”. (delfino.cr, 2023)
- *Fiscal*, destacó que “el resultado del balance primario es el mejor de los últimos 18 años en millones de colones, si se observa por monto nominal, y el mejor de los últimos 15 años, como porcentaje del PIB; y que a febrero de 2023 se alcanzó un superávit primario, mientras que el déficit financiero fue menor”. (delfino.cr, 2023)
- *Reforma del Estado*, se indican “la emisión del Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública PNDIP 2023-2026, la implementación de la Ley Marco de Empleo Público y los "salarios globales transitorios" asociados, así como los proyectos de ley para reformar o eliminar órganos desconcentrados de ministerios; reformar el MOPT, el sector agropecuario, el sector vivienda, y el IMAS y el sector social”. (delfino.cr, 2023)

2. Económicos

En cuanto a política monetaria, en el informe del Banco Central de Costa Rica presentado en abril de 2022, se indica que; a partir del 2020, la economía global se vio gravemente afectada por la pandemia del COVID-19 y en 2022, se sumó a este efecto

negativo el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania, lo que ha supuesto implicaciones directas en el crecimiento económico y en la inflación a nivel global.

A raíz de lo anterior, la inflación aumentó significativamente en muchos países, tanto en economías avanzadas como emergentes, lo cual ha propiciado el endurecimiento de las políticas monetarias por parte de muchos bancos centrales.

Sin embargo, en Costa Rica durante el primer trimestre 2022, el PIB mostró una tasa de variación del 6,9% en términos interanuales, con lo que el nivel de producción es ya superior en 5,3 p.p. al registrado previo al inicio de la pandemia.

Como en la mayoría de los países en el mundo, en Costa Rica la inflación general y los indicadores de inflación subyacente han continuado en aumento, ante las fuertes presiones externas. En marzo, la variación interanual del IPC alcanzó 5,8% y el promedio de los indicadores de inflación subyacente fue de 4,1%. Ambas tasas se ubican por encima del límite superior del rango de tolerancia establecido por el BCCR en torno a su meta de largo plazo, situación que no se observaba desde enero del 2015. Sin embargo, la tasa de inflación en Costa Rica se mantiene moderada en comparación con la región latinoamericana y las principales economías avanzadas (p. 10).

Entre las proyecciones, se puede destacar que el FMI prevé un crecimiento económico menor al de años anteriores, estableciendo el mismo en 3.6% para 2023 y que la inflación, por el contrario, puede crecer hasta un 6.5 para el mismo año.

Concluye este informe el Banco Central de Costa Rica (2022) indicando que en general, el panorama de la economía mundial es adverso para Costa Rica, por tanto, “es de esperar que la actividad económica local se desacelere, influenciada por el deterioro en los términos de intercambio, una demanda externa menos dinámica y una mayor incertidumbre en torno a la evolución del conflicto bélico en Ucrania” (p. 13).

3. *Sociales*

A partir del 11 de enero de 2024 entrará a regir la reforma al régimen del seguro por Invalidez, vejez y Muerte (IVM), con la finalidad de extender su sostenibilidad hasta el 2050, según lo informó la Caja Costarricense del Seguro Social. El sitio web delfino.cr, indica que los principales cambios que se aplicarán son los siguientes:

- **“Eliminación de la pensión anticipada para el caso de los hombres, y su mantención para el caso de las mujeres que tengan 63 años y 405 cuotas cotizadas** (actualmente es 59 años para las mujeres). Para los que no puedan o no opten por esta modalidad de pensión, la edad para jubilarse seguirá siendo 65 años”. (delfino.cr, 2023)
- “Calcular la pensión con los mejores 25 años de salarios cotizados en toda la vida laboral. Actualmente el cálculo de la pensión se realiza utilizando las últimas 240 cuotas aportadas (20 años), la propuesta presentada propone que no se aumente la cantidad de cuotas de referencia, pasando a las últimas 300, pero se tomen las 300 más altas, no las 300 antes del momento de pensionarse”. (delfino.cr, 2023)
- “Un ajuste a la cuantía adicional para que después de 300 cuotas (25 años de cotización) la persona reciba un 1%. La cuantía adicional es el 1% del salario promedio de referencia de cada año de cotización por encima de las 300 cuotas (25 años) aportadas al fondo, y actualmente se paga a partir de las 240 cuotas aportadas (20 años)”. (delfino.cr, 2023)

4. *Tecnológicos*

En el sector inmobiliario, los avances tecnológicos se conocen como PropTech, y van desde plataformas de mercado hasta casas inteligentes. En este caso es necesario conocer el mercado meta para determinar qué tan valioso es el aporte de las diferentes tecnologías para las empresas y sus negocios.

En temas residenciales el monitoreo y la seguridad e incluso los espacios para teletrabajar se consideran de suma importancia, y facilidades como el control inteligente a distancia de diferentes aparatos o sistemas del hogar, es algo muy bien valorado.

5. Ecológicos

Para todo proyecto de construcción en Costa Rica que impacte un área no construida, se debe contar con el permiso de la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA), además; en caso de existir cuerpos de agua o nacientes declaradas, se deben respetar los retiros correspondientes según la Ley, estos son determinados por las oficinas de permisos constructivos en las diferentes Municipalidades.

Al ser Costa Rica un país cuya identificación internacional tiene que ver mayormente, con temas ambientales, es propicio que se considere, en cualquier caso, las construcciones amigables con el entorno y que sean autosustentables en la medida de lo posible, esto además es un punto que puede ser aprovechado para mercadeo.

6. Legales

Según el “Reglamento del Seguro de Invalidez Vejez y Muerte de la Caja Costarricense de Seguro Social” en su artículo 5º, “Tiene derecho a pensión por vejez el asegurado que alcance los 65 años de edad, siempre que haya contribuido a este seguro con al menos 300 cuotas” (p. 2).

Según lo establecido en el artículo 67, de la Ley N.º 7527, Ley General de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos. "Cuando la tasa de inflación acumulada de los doce meses anteriores al vencimiento de cada año del contrato sea menor o igual al diez por ciento (10%), el arrendador está facultado, de pleno derecho, para reajustar el alquiler de la vivienda, en un porcentaje igual o menor a la tasa de inflación acumulada de los doce meses anteriores al vencimiento de cada año del contrato. La inflación se calculará de acuerdo con el índice oficial de precios al consumidor, del Instituto Nacional de Estadística y Censos" (p. 31).

Etapa 3. Análisis interno

En esta etapa, se valorarán los factores humanos, técnicos, comerciales, financieros y de gestión de la empresa, buscando establecer tanto sus fortalezas como sus debilidades; esta información será base para el siguiente apartado, donde se dará la implementación de un análisis DAFO que posteriormente se complementará con una matriz CAME.

Factores Humanos y Capacidades Personales.

1. Organización y estructura – Adecuada al proyecto
2. Eficiencia organizativa – Alta
3. Clima, motivación e integración – Adecuado
4. Retribuciones – **Salarios mínimos al inicio, varían en el tiempo según inflación**
5. Nivel de formación – Adecuado
6. Problemas para encontrar personal cualificado – No existen problemas
7. Grado de conflictividad laboral o entre socios – Casi nulo

Factores o Capacidades Técnicas

1. Nivel tecnológico – Avanzado y competitivo
2. Maquinaria, instalaciones y utilaje – Avanzado y competitivo
3. Mantenimiento – Inicialmente en garantía, posteriormente preventivo
4. Sistemas de gestión y control – **Por desarrollar**
5. Acuerdos, licencias y patentes – Según lo normado
6. Capacidad de las instalaciones – **Reducidas con respecto al mercado**
7. Seguridad e higiene en el trabajo – Adecuado
8. Gestión y control de costes – **Por desarrollar**

Factores o Capacidades Comerciales

1. Definición del Producto o Servicio – Fortaleza
2. Estructura de las ventas – **Concentración por nicho de mercado**
3. Gama de productos – Adaptada al mercado objetivo
4. Distribución geográfica de las ventas – **Concentrada**

5. Nivel y política de precios – Precio en rango alto de mercado por estructura de costos
6. Publicidad y promoción – Por canales digitales y redes sociales
7. Imagen de la empresa – Empresa nueva

Factores o Capacidades Financieras

1. Solvencia e independencia financiera – Se debe gestionar un crédito por el 58.5% del proyecto a 20 años plazo
2. Capacidad financiera – Se cuenta con la capacidad para optar por el financiamiento
3. Riesgo de la inversión – Se estima hasta un año de solidez en el esquema financiero con una ocupación del 75% del proyecto.
4. Periodo medio de cobro y pago – Un mes
5. Nivel de morosidad - Se estima hasta un año de resistencia en el esquema financiero con una morosidad del 25% del proyecto

Factores o Capacidades de Gestión

1. Estructura jurídica y accionaria – Definida.
2. Antigüedad de la empresa – Nueva
3. Tipo de gestión – Familiar
4. Estilo de dirección – Participativo
5. Toma de decisiones – Planificada
6. Gestión y Control – Por desarrollar
7. Responsabilidades por áreas – Definidas
8. Seguros – Según necesidad

Etapas 4. Análisis FODA y CAME

Análisis FODA

En función de lo identificado en los análisis externo e interno de los apartados anteriores, se expondrán los principales hallazgos realizados, con la finalidad de determinar las acciones por realizar para atender según se requiera cada caso:

DEBILIDADES

El pago de salarios mínimos al inicio de la actividad puede no ser muy atractivo para el personal que se debe contratar.

La capacidad de las instalaciones es reducida, en función de respetar un solo nivel de construcción y que los diseños prácticamente no cuentan con escalones en todo el proyecto.

Debido al mercado meta, se genera una concentración en un nicho muy específico.

Al establecer el precio en función de los costos, el mismo se encuentra dentro de los rangos del mercado, pero en su estrato alto, lo que puede desincentivar a los clientes.

Al ser una nueva empresa, no se cuenta con el respaldo de una marca reconocida a nivel nacional.

FORTALEZAS

La estructura de la empresa es sencilla pero funcional, dado que se busca un proyecto donde a nivel familiar, se puedan obtener réditos de los ahorros y el terreno.

El producto ha sido pensado y adaptado para la satisfacción del cliente meta, considerando sus opiniones.

El uso de tecnologías adaptadas para personas con capacidades reducidas en los elementos habitacionales ya está incluido en los diseños.

El respeto por los espacios naturales y su incorporación al diseño del proyecto brinda la posibilidad de un mercadeo en esa vía, así como su impacto social, tanto en la comunidad circundante como en el grupo poblacional meta.

AMENAZAS

El servicio de atención de emergencias médicas y traslado en ambulancia no cuenta con suficientes proveedores en la zona. El poder de negociación de este proveedor es muy alto, por cuanto es un servicio esencial en el modelo propuesto.

Siempre existe el riesgo de la llegada de nuevos competidores al mercado, sin embargo; hasta donde se conoce, en Costa Rica no existe otra comunidad colaborativa tipo “co-housing senior” como la propuesta.

Después de recuperarse del golpe inicial de la pandemia, se espera que la economía caiga en un proceso de desaceleración con escasas oportunidades laborales.

La variación al régimen del IVM implica que las personas deberán esperarse hasta los 65 y 63 años (hombres y mujeres respectivamente) para pensionarse.

OPORTUNIDADES

El desconocimiento de la población general con respecto al modelo de “co-housing”, puede ser una ventana de entrada para captar clientes curiosos y con expectativas de optar por condiciones novedosas.

Cada vez, las franjas poblacionales a las que se les dirige el proyecto (tanto a nivel nacional como internacional) han mostrado una tendencia de crecimiento sostenido en el tiempo.

Existen muchos proveedores locales de servicios y productos que han conocido la idea y están dispuestos a participar de la misma.

Análisis CAME

Una vez cumplimentado el análisis DAFO, se someterá cada punto a una acción que potencie la idea de negocio planteada a través de los objetivos propuestos por la empresa, en el apartado 1 de esta propuesta:

CORREGIR

Dentro del esquema financiero, se ha establecido un aumento anual a los salarios de los colaboradores de planilla, equivalente a la inflación del periodo.

Dado que el precio puede considerarse alto al inicio con respecto a otras opciones, se debe enfocar el esfuerzo de mercadeo en las virtudes del modelo y su novedad a nivel nacional, así como en la calidad de las instalaciones y los servicios.

El mercadeo debe ser agresivo y constante en los canales identificados para tal fin, con la intención de llevar la marca a la mayor cantidad de potenciales clientes.

AFRONTAR

Se deberá monitorear constantemente el mercado de potenciales proveedores del servicio y las condiciones que estos ofrecen, con la finalidad de contar con un cuadro sustituto.

Por medio de la publicidad, se debe mantener vigente la marca, aun cuando se tenga ocupación plena, y a nivel interno, se deben mantener los más altos estándares de servicio, para minimizar el riesgo de fuga de clientes.

MANTENER

Debe permanecer la estructura reducida, y potenciar la utilización de la tercerización de servicios, para mantener costos bajos de operación y trasladar riesgos.

Se debe continuar con la política de considerar las opiniones de los clientes, para el mejoramiento del producto ofertado.

Es importante y necesario el comunicar al público en general, el respeto del proyecto por los espacios naturales que lo rodean y complementan, así como los encadenamientos productivos generados.

EXPLOTAR

Exponer, las virtudes del modelo con respecto a evitar el deterioro de la salud a causa de la soledad en los clientes potenciales.

Aprovechar que cada vez se incorporan a la franja poblacional meta, personas con mayores conocimientos del ámbito digital, para exposición.

Concretar contratos de servicio con los proveedores locales, para aprovechar el encadenamiento productivo en la zona y utilizarlo como otra característica positiva del proyecto.

Una vez realizados todos los análisis anteriores y debido a que la empresa es nueva tanto en su conformación como en el mercado al que desea incorporarse, y según lo que plantea el sitio web iebsschool.com, se recomienda establecer una estrategia ofensiva, ya que esta “suele darse en empresas de corta edad o startups con servicios innovadores” (iebschool.com, 2022)

Etapa 5. Líneas Estratégicas y ObjetivosMercado meta

Se ha definido a los adultos mayores como el mercado meta, dado que es un segmento de la población con un crecimiento importante y sostenido en el tiempo, no solo en Costa Rica, sino a nivel mundial.

Se ha estimado la base de mercado a partir de los adultos mayores de 50 años contabilizados en la última encuesta nacional de hogares en Costa Rica, realizada por el INEC durante el año 2022, que además deben residir actualmente en alguno de los 20 cantones más densamente poblados del país y poseer una ocupación remunerada, con lo cual se delimita este mercado a 202.057 personas con capacidad de adquisición.

Ahora bien, basados en los datos arrojados por la encuesta, se puede decir que el mercado meta dispuesto a cambiar su lugar de residencia a la zona alta de Naranjo en Alajuela, en caso de encontrar un proyecto habitacional que le brinde facilidades específicas para adultos mayores bajo el modelo de comunidad de asistencia mutua es de: 76.297 personas.

Competidores.

En la página del Consejo Nacional para la Persona Adulta Mayor (CONAPAM), se identifican gran cantidad de centros diurnos a nivel nacional, en total 68 lugares. Estos son considerados competencia parcial e indirecta, pues no son lugares de residencia permanente y no brindan todos los servicios que se proyectan para el desarrollo inmobiliario.

De igual forma, el CONAPAM enlista 73 hogares para ancianos a nivel nacional, los cuales se consideran una competencia indirecta pues, aunque son lugares de residencia, normalmente no son sus residentes quienes buscan llegar ahí por conveniencia.

Adicionalmente a los listados por CONAPAM, existen muchos otros sitios similares, que son empresas con fines de lucro en todo el país; sin embargo, ninguno muestra una relación directa con la idea del proyecto, a excepción de Verdeza y Club Esmeralda.

El modelo

Se estima que la mejor manera de sacarle beneficio al negocio es alquilando los inmuebles, con condiciones pactadas en el contrato de arrendamiento que semejen las características del condominio, solamente en aquellas que sean de interés particular para la empresa. Esta modalidad

facilita las gestiones y administración, una vez que alguno de los residentes fallezca o decida dejar la unidad habitacional.

Dentro del modelo, se quiere brindar especial énfasis al “cohousing”, razón por la cual, los espacios han sido pensados y diseñados en función de potenciar la convivencia social de los residentes, además, claro está, de considerar las medidas de seguridad y accesibilidad necesarias.

Por lo anterior, se dispondrá de zonas verdes, de una terraza con dos jacuzzis de cuatro plazas cada uno y de un salón multiuso con consultorio médico y cocina. Estas áreas comunes, en conjunto con las actividades grupales programadas, deberían potenciar la interacción entre los residentes del proyecto.

Objetivos empresariales

Mercadeo y ventas:

1. Dar a conocer el modelo de comunidad colaborativa o “cohousing” a nivel nacional.
2. Inspirar en las personas adultas mayores la necesidad de contar con espacios seguros y naturales donde puedan desarrollarse dignamente.
3. Introducir a la empresa en el mercado como una alternativa para las personas adultas mayores que desean vivir su jubilación, alejados de las zonas urbanas.
4. Atraer, en el lapso de un año, al menos a doce potenciales clientes.
5. Consumir en un año el monto destinado para pago de propaganda en medios digitales.

Finanzas:

1. Apegarse al esquema de gastos desarrollado, con la finalidad de mantener el modelo dentro de los márgenes planteados.
2. Buscar opciones que disminuyan costos directos o indirectos.
3. Mantener o mejorar el margen de rentabilidad definido en los objetivos del plan.
4. Cumplir con las obligaciones fiscales y de la seguridad social, según lo requiere la legislación nacional.

Recursos Humanos:

1. Contratar en la zona del cantón de Naranjo al 100% del personal de planilla.
2. Firmar contratos de servicio, a largo plazo y con mecanismos de evaluación y readecuación de precio, con proveedores ubicados la zona de occidente.
3. Mantener un ambiente de trabajo agradable, seguro y con todas las condiciones necesarias para que las labores se desarrollen de manera óptima.

La estrategia

El negocio propuesto será un desarrollo inmobiliario cuya principal fortaleza y diferenciación es que está previsto para cumplir con los estándares de seguridad, accesibilidad y comodidad que requiere la población adulta mayor, brindando espacios de convivencia y servicios especiales para personas esta comunidad específica.

Es decir, la diferenciación real es que será un lugar habitacional donde se fomente la comunidad colaborativa tipo “co-housing” (que es algo poco conocido a nivel nacional), específicamente para adultos mayores y que brindará todos los aspectos de accesibilidad y seguridad que establece la Ley 7600, considerando como una ventaja competitiva, tanto su ubicación, como el hecho de ser una opción que los clientes puedan elegir por gusto y no por necesidad o peor aún, una residencia que otros decidan por ellos y, finalmente, lo novedoso del modelo a nivel nacional.

Entonces, siendo que el negocio primario no es una venta de servicios, se estima que la mejor opción para brindar las atenciones requeridas a la población del proyecto inmobiliario será bajo la modalidad de compra de servicios o servicios profesionales.

Esta modalidad también permitirá crear nexos con el comercio local y procurar con ello un desarrollo económico en la zona, lo cual es congruente con los planteamientos de empresas socialmente responsables que generan encadenamientos productivos hacia su entorno.

Lo anterior, implica que se cuente con una planilla permanente y una planilla ocasional, para realizar las tareas más operativas dentro de las instalaciones y que se consideran servicios básicos en cualquier desarrollo como el pretendido.

Ahora bien, a partir de los hallazgos del análisis FODA y las acciones propuestas para atender dichos hallazgos en el análisis CAME, se debe determinar el tipo de estrategia a implementar para

lograr que la empresa alcance sus objetivos; para ello, existen cuatro tipos de estrategia a seguir, las cuales son:

1. *Estrategia ofensiva*, se centra en explotar las fortalezas de la empresa y aprovechar las oportunidades del mercado, es muy utilizada para posicionamiento de empresas nuevas.
2. *Estrategia de supervivencia*, se utiliza para afrontar las amenazas y contener o disminuir las debilidades de la empresa, es más utilizada por empresas con trayectoria.
3. *Estrategia defensiva*, utiliza las fortalezas o ventajas competitivas para afrontar las amenazas que surjan en mercado, es conveniente para empresas consolidadas.
4. *Estrategia de reorientación*, se enfoca en aprovechar las nuevas oportunidades de mercado, corrigiendo las debilidades que han puesto al negocio en peligro y necesidad de cambio.

De acuerdo con lo anterior, y siendo que la empresa es nueva, se optará por implementar en los planes a desarrollar una estrategia ofensiva, que combine las fortalezas y oportunidades identificadas, a fin de presentar al proyecto, como una opción fresca en el mercado, concentrando los esfuerzos en los siguientes aspectos:

- El producto ha sido pensado y adaptado para la satisfacción del cliente meta, considerando sus opiniones.
- El uso de tecnologías adaptadas para personas con capacidades reducidas en los elementos habitacionales ya está incluido en los diseños.
- El respeto por los espacios naturales y su incorporación al diseño del proyecto brinda la posibilidad de un mercadeo en esa vía, así como su impacto social, tanto en la comunidad circundante como en el grupo poblacional meta.
- El desconocimiento de la población general con respecto al modelo de “co-housing”, puede ser una ventana de entrada para captar clientes curiosos y con expectativas de optar por condiciones novedosas.
- Cada vez, las franjas poblacionales a las que se les dirige el proyecto (tanto a nivel nacional como internacional) han mostrado una tendencia de crecimiento sostenido en el tiempo.

- Existen muchos proveedores locales de servicios y productos que han conocido la idea y están dispuestos a participar de la misma.

Al ser una estrategia ofensiva, la misma se desarrollará por fases, donde la primera de ellas se enfocará en los objetivos establecidos para el área de mercadeo y ventas, considerando el mix de marketing (4P) para su implementación: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

Producto

Alquiler habitacional para una o dos personas por unidad (máximo 4 unidades habitacionales), con todas las medidas de seguridad y accesibilidad-movilidad establecidas en la ley 7600.

Incluye servicios de enfermería, visita médica a sitio, traslado de emergencia o programados en ambulancia, alimentación, limpieza, lavandería, fisioterapia.

Además, incluye zonas comunes como salón multiuso, área de jacuzzi, senderos y zonas verdes.

Finalmente, también se contará con servicios básicos como electricidad, agua, internet, cable y telefonía, separación y recolección de basura.

Precio

Según se estableció tanto en el estudio como en el plan financiero.

Plaza (distribución)

El canal que se pondrá a disposición de los clientes combina los medios digitales, la oficina presencial y la atención telefónica.

Promoción

Basada en los objetivos de Mercadeo y Ventas, se debe generar la publicidad, enfocada en los beneficios del modelo para las personas adultas mayores, además de los beneficios de la vida en el campo, dado el lugar donde se desarrollará el proyecto.

Es necesario dar a conocer también los efectos negativos de la soledad en los adultos mayores y la importancia de contar con espacios seguros para el desarrollo de sus actividades diarias.

Otro tema importante de resaltar es la oportunidad de elegir donde y como vivir la etapa de la jubilación, y las ventajas de contar con servicios de salud y fisioterapia preventiva.

La publicidad será digital y por medio de redes sociales y se orientará en dar a conocer, inspirar y atraer al público meta.

Etapa 6. Planes de actuación

6.1. Plan de marketing

Dados los costos generales del proyecto y la probabilidad de ocupación que se detallaron en el Estudio Financiero y en el Estudio de Mercado, respectivamente, se ha valorado hacer una publicidad a través de redes sociales y medios digitales.

Lo anterior, obedece a los costos reducidos de dichos canales de comunicación y que, además, en la actualidad, cada vez son más las personas, sin importar su edad, que se encuentran conectadas a la red, gracias a los dispositivos móviles y las facilidades de internet que se encuentran en el país.

Por tanto, se consultó con la Licda Karol Vindas Umaña, publicista con experiencia en medios, sobre costos y posibilidades de generar este tipo de mercadeo, obteniendo el siguiente resultado:

Tabla 25

Costos de pactar publicidad en sitios web

Sitio web	Costo de Publicidad (\$)	Detalle	Vistas por \$1000 invertidos	Días de publicidad por \$1000 invertidos
Google buscador	0.63	Costo por cada click	1,587.30	
Google Ads Search	2.69	Costo por cada click	371.75	
Google Ads Display	0.63	Costo por cada click	1,587.30	
Instagram	0.72	Costo por cada click	1,388.89	
Facebook	1.00	Costo diario por ver la publicidad		1,000.00
Facebook	5.00	Costo diario por interactuar		200.00
Muro de facebook	0.00	Perfil empresarial y/o personal	No aplica	Ilimitado
Whatsapp	0.00	Envío a contactos	No aplica	Ilimitado

Fuente: Producción propia

Tabla 26

Costo de los artes para publicidad digital

Publicidad digital	Costo Unitario (\$)
Confección de un "banner"	100
Confección de un "posteo"	80

Fuente: Producción propia

Por tanto, buscando la mayor exposición, se plantea adquirir el arte para seis (6) “banner” y para dieciocho (18) “posteos”, que en total representa \$2.040,00 y se debe contratar un año en Facebook por \$365,00 junto con 500 “clicks” tanto en el buscador de Google, como en Google Ads Display y en Instagram (500 en cada uno) por un monto de \$990,00 para un total de publicidad en medios digitales de \$3.395,00, que al tipo de cambio de referencia (tc=598) equivale a ₡2.030.210,00 (dos millones treinta mil doscientos diez colones) en un año.

Además, se deben abrir perfiles empresariales en las diferentes plataformas, a fin de utilizar también esta vía para alcanzar al mayor número de potenciales clientes.

Tabla 27

Estimación de inversión en publicidad digital

Publicidad digital	CANT x ADQ	Costo Unitario (\$)	COSTO TOTAL (\$)	
Confección de un "banner"	6	100.00	600.00	
Confección de un "posteo"	18	80.00	1,440.00	
Sitio web	CANT x ADQ	Costo de Publicidad (\$)	COSTO TOTAL (\$)	Detalle
Google buscador	500	0.63	315.00	Se paga por cada click recibido
Google Ads Display	500	0.63	315.00	Se paga por cada click recibido
Instagram	500	0.72	360.00	Se paga por cada click recibido
Facebook	365	1.00	365.00	Se paga por día de exposición
Total			3,395.00	
TC = 598			2,030,210.00	

Fuente: Producción propia

Temas para resaltar.

- En el sitio web de la empresa, se deben presentar las imágenes de la propuesta arquitectónica y el recorrido virtual.
- Además, se deben reproducir notas de experiencias de éxito en otras latitudes con respecto al modelo de comunidad colaborativa para adultos mayores.
- Igualmente, artículos que apoyen la implementación de estos modelos para combatir los efectos negativos de la soledad en los adultos mayores.
- Los banners y posteos deben enfocarse en que el proyecto ha sido pensado y adaptado para la satisfacción y el cuidado integral de la exclusiva comunidad de adultos mayores que lo habiten.
- Dentro de los contratos con los proveedores de bienes y servicios, se pueden incluir cláusulas que permitan mercadeo de ambas partes en sus diferentes canales de comunicación y redes sociales, donde se enfatice en el bienestar que el proyecto conlleva también para los miembros de la comunidad donde se ubicarán las unidades habitacionales.
- También es necesario destacar la ubicación del proyecto en la zona alta de Naranjo y destacar sus vistas, el clima y que se encuentra alejada del bullicio y la vorágine de las zonas más urbanas, pero con todos los servicios a disposición.
- Finalmente, es importante destacar en todo momento que se ha respetado el medio ambiente circundante al proyecto y que se hace uso de elementos como zonas de reciclaje para favorecer la convivencia de la comunidad colaborativa con su entorno.

6.2. Plan de operaciones

El Producto

Será un complejo habitacional con cuatro unidades desarrolladas para albergar a una o dos personas adultas mayores, con todas las comodidades del hogar y las medidas de seguridad y movilidad que se establecen en la Ley 7600.

Adicionalmente, contará con un salón multiuso, un área de cocina, un área de lavandería, un área de jacuzzi, parqueo para residentes y para visitas y un área de recepción y administración.

Todo estará realizado en un solo nivel, procurando el uso de barandas y pasamanos en todos los recorridos, siendo estos techados.

Los Procesos

Para lograr la consecución de este producto, se deben completar los siguientes procesos:

1. Solicitud y formalización del crédito – Proceso a desarrollar con el INS.
2. Consultoría, gestión de permisos y construcción – Proceso subcontratado a la empresa KAVA Arquitectura S.A.
3. Promoción y Ventas – Se subcontrata la confección de las artes y se desarrollan el sitio web y los contratos para publicidad digital; en paralelo se inicia con el proceso de ventas desde el mismo sitio web.
4. Contratación de los servicios tercerizados y el personal de planilla – Se realizará posterior al inicio de la etapa de acabados del proceso constructivo, donde se contará con una fecha cierta para el inicio previsto de operaciones.

Programa de Producción

El tiempo estimado para cada etapa es el siguiente:

1. Solicitud y formalización del crédito – 2 meses desde la presentación de la solicitud.
2. Consultoría, gestión de permisos y construcción – 2 meses para diseño de planos, 2 meses para obtención de permisos y 12 meses para construcción y equipamiento.
3. Promoción y Ventas – Se ejecutará en paralelo desde la presentación de los requisitos para el crédito y su duración será de 18 meses.
4. Contratación de los servicios tercerizados y el personal de planilla – 1 mes.

6.3 Plan jurídico, fiscal y laboral

A nivel jurídico, se estima conveniente trabajar con el abogado de la familia, ya que es un profesional de confianza y que se maneja con los honorarios regulados por el Colegio de Profesionales correspondiente.

En materia fiscal, el asesoramiento será brindado por el profesional encargado de llevar la contabilidad de la empresa, en este caso, rigen las leyes nacionales tanto para cobro como para pago de impuestos en las diferentes transacciones realizadas.

Es importante indicar que, al contar con personal de planilla, la empresa optará por el régimen tributario ordinario, a pesar de que su actividad principal sea el arrendamiento habitacional.

Finalmente, en materia laboral, la empresa se registrará por el Código de Trabajo, bajo los esquemas de seguridad social y riesgos del trabajo que son obligatorios en el país.

6.4 Plan de aprovisionamiento

Para el aprovisionamiento de la cocina y los implementos de aseo y lavandería, así como artículos de oficina, se ha consultado con el propietario del Abastecedor La Central, que es el mayor comercio de este tipo en la zona, sobre la posibilidad de realizar algún convenio de servicio, que sea satisfactorio para ambas partes. Dicho abastecedor hace entregas a domicilio.

Para el caso de los elementos correspondientes a jardinería y construcción, se valorará la opción de utilizar a la CoopProNaranjo, pues esta empresa tiene distribución de dichos productos en el cantón y, además, tiene facilidades de pago, así como entrega a domicilio.

6.5. Plan de organización y recursos humanos

Una vez constituida la empresa, se debe proceder con el análisis de opciones para tercerización de servicios, en este caso, se determinó, a través de consultas realizadas con diferentes expertos y consultando tablas de costos de los correspondientes Colegios Profesionales que los servicios más factibles de contratar bajo la modalidad de compra de servicios o servicios profesionales son los que se detallan en la siguiente tabla:

Tabla 28

Detalle de servicios tercerizados

Servicios tercerizados	€	17,661,000.00	
Enfermería	€	11,526,000.00	Cobertura de 6 días en turno de 8am a 4pm
Fisioterapia	€	2,496,000.00	Cubre 3 sesiones en piscina por semana
Visita médica	€	1,500,000.00	Cubre 1 visita por mes
Servicio de ambulancia 24/7	€	1,800,000.00	Incluye traslados de emergencia, estabilización y soporte vital
Contador	€	339,000.00	Compra de servicios profesionales

Fuente: Producción propia

A efecto de estimar los costos, se hace un estudio de mercado en la zona de occidente identificando los siguientes proveedores:

Servicio de Contaduría.

Hay una gran cantidad de opciones, sin embargo; en este caso, se optaría por la Licda. Laura Castro Morera, pues es vecina de la localidad de San Juanillo y cuenta con oficina en el Centro de Naranjo, además de ser una persona conocida en la comunidad y con buena trayectoria.

Servicio de Fisioterapia.

Previamente se ha trabajado con la Licda Jannis López Méndez, quien además de ser fisioterapeuta, tiene un bachillerato en Salud Ocupacional, lo cual puede ser conveniente para efectos no solo de los residentes, sino de los mismos trabajadores de planilla.

Se opta por esta profesional, dado que igualmente, es vecina de la localidad de San Juanillo, tiene una experiencia laboral de 16 años y además de brindar el servicio a domicilio, se encuentra en el proceso de construir una piscina tipo playa con capacidad para grupos de 10 personas, donde se realizan trabajos regenerativos, preventivos y recreativos.

Servicio de Ambulancia, Visita Médica y Enfermería.

Se contactó a la empresa Ambulancias y Paramédicos de Costa Rica, con sede en San Ramón de Alajuela, y que tiene nueve años en el mercado.

Sus representantes, el señor Ricardo Víquez y la Licda en Enfermería Doris Zárte, ofrecen los tres servicios en diferentes modalidades y costos, según el requerimiento. Los costos incluidos en la estructura financiera del proyecto responden a los acuerdos de servicio alcanzados y las ofertas de precio presentadas.

Con estos socios comerciales, también se busca generar encadenamientos productivos en la zona, para potenciar de esta manera su atractivo. Siguiendo esa misma línea, se ha decidido no tercerizar los servicios de aseo, jardinería, mantenimiento y cocina, con la finalidad de brindarle oportunidades laborales a personas de la zona, en puestos que no requieren mayor formación académica, pero si una excelente disposición de servicio y atención al cliente.

Finalmente, también se estableció la contratación por planilla del puesto para recepcionista, que, a diferencia de los puestos anteriores, demanda mayores requisitos formales, es una pieza que debe permanecer en sitio durante la jornada y, por ende, su contratación bajo esta modalidad.

Tabla 29

Detalle de planilla (permanente y ocasional)

Servicios por planilla	€	22,872,150.00	
Cocina	€	5,040,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TOCG)
Recepcionista	€	4,800,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TOSCG)
Conserje y lavandería	€	4,560,000.00	Salario mínimo 2023 según el MTSS (TONCG)
Jardinería	€	1,008,000.00	Salario mínimo por jornada 2023 según el MTSS (1 sem x mes)
Mantenimiento	€	1,152,000.00	Salario mínimo por jornada 2023 según el MTSS (1 sem x mes)
Cargas sociales patronales	€	4,416,552.00	26.67% según la Caja Costarricense del Seguro Social
Aguinaldo	€	1,200,000.00	Proporcional a un salario mensual
Cargas sociales patronales sobre aguinaldo	€	320,040.00	26.67% según la Caja Costarricense del Seguro Social
Póliza de RT	€	375,558.00	Prima anual según cotizador virtual del INS

Fuente: Producción propia

Acá es importante considerar que; aunque la oferta de salario es apenas superior al mínimo de ley para el periodo, a esta base se le sumará un 3% anual de aumento en función de la estimación de la inflación.

Adicionalmente, cada trabajador permanente recibirá los beneficios de aguinaldo y cotizará para los distintos regímenes, lo cual es normal para la mayoría de los trabajadores, pero para el caso de las personas que laboran independientes en el campo no es así.

6.6. Plan de tecnologías de la información

Para operativizar el proyecto, se deben adquirir dos equipos de cómputo portátiles, uno será instalado en el consultorio médico, para almacenamiento de las consultas de los residentes y acceso al sistema EDUS de la CCSS.

El otro equipo será destinado a la parte administrativa, donde la persona encargada del área de recepción, la utilizará para hacer manejo de las redes sociales del proyecto, así como para facturación y labores propias del puesto, como declaraciones de Hacienda, envío de planillas a RT del INS, etc. Se utilizará un sistema de facturación de la empresa GTI, que permite hacer hasta 100 facturas por año.

Se contará con módems inalámbricos en cada unidad habitacional y las zonas administrativa y de área común; así mismo se contará con sistemas de cámaras y alarmas, con conexión a internet para su monitoreo.

6.7. Plan financiero

Se adjunta el detalle de la proyección de ingreso-gasto para los primeros cinco años del proyecto, a fin de visualizar los resultados esperados, partiendo del supuesto de ocupación plena al iniciar operaciones y a sabiendas que la recuperación de la inversión inicial se dará en la primera década de operación.

Tabla 30

Proyección de ventas y Cuadro de gasto e inversiones

Meses desde inicio de gestión de crédito	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
Proyección de pre-ventas (año 0)	-	-	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	1	
PROYECCION DE RESULTADOS ANUALIZADOS					AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5									
TOTAL DE INGRESOS						79,930,870.76	83,927,414.30	88,123,785.01	92,529,974.26	97,156,472.98									
TOTAL DE EGRESOS						-78,776,337.99	-80,096,764.36	-81,414,377.62	-82,723,777.90	-85,899,578.59									
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						1,154,532.77	3,830,649.94	6,709,407.40	9,806,196.36	11,256,894.38									
IMPUESTO SOBRE LA RENTA						-57,726.64	-191,532.50	-382,890.74	-750,729.45	-968,334.16									
AMORTIZACIONES DE DEUDA						-4,021,657.05	-4,491,240.75	-5,017,337.85	-5,606,959.24	-6,268,010.87									
UTILIDAD NETA						1,096,806.13	3,639,117.44	6,326,516.66	9,055,466.91	10,288,560.23									
INVERSIÓN INICIAL						<i>Se recupera a partir del año 10</i>		-93,327,495.00											

Fuente: Producción propia

Por otra parte, tal y como se estipuló en el Estudio Financiero, se ha elegido establecer el precio del alquiler para cada unidad habitacional, utilizando el modelo de estructura de costos, dado que el mismo al ser comparado con las referencias de mercado, no se encuentra fuera de rangos razonables para ser competitivos.

Tabla 31

Estructura del precio

<u>Por estructura de costos</u>			
Costos totales anuales	€	79,139,476.00	
Costos anuales unitarios	€	1,648,739.08	Mensual por unidad habitacional
Utilidad unitaria esperada	€	16,487.39	1.00%
Precio unitario del proyecto	€	1,665,226.47	Sin IVA
Impuesto IVA	€	216,479.44	13.00%
Precio unitario con IVA	€	1,882,000.00	
Dolarizado	\$	3,147.16	TC 2024 = 598

Fuente: Producción propia

Cabe indicar que este precio también se considera competitivo, si se toma en cuenta el detalle de la siguiente tabla, donde se muestran los costos promedio de alquilar una casa de habitación en uno de los 20 cantones más densamente poblados del país:

Tabla 32

Comparativo de alquileres por vivienda

Casa con 2 dormitorios Alquiler en \$			Casa con 3 dormitorios Alquiler en \$			Casa con más de 3 dormitorios Alquiler en \$		
Cantón	Menor	Mayor	Cantón	Menor	Mayor	Cantón	Menor	Mayor
Alajuela	700.00	1,000.00	Alajuela	735.00	1,300.00	Alajuela	1,300.00	1,700.00
Alajuelita	Sin información	Sin información	Alajuelita	440.00	Sin información	Alajuelita	Sin información	Sin información
Barva	365.00	640.00	Barva	735.00	1,560.00	Barva	1,200.00	1,500.00
Belén	750.00	1,000.00	Belén	925.00	3,200.00	Belén	1,100.00	3,200.00
Cartago	1,150.00	Sin información	Cartago	365.00	3,000.00	Cartago	915.00	2,900.00
Curridabat	1,200.00	1,790.00	Curridabat	950.00	5,000.00	Curridabat	1,300.00	6,000.00
Desamparados	715.00	Sin información	Desamparados	595.00	825.00	Desamparados	530.00	Sin información
Escazú	800.00	1,600.00	Escazú	1,150.00	4,500.00	Escazú	1,000.00	4,500.00
Flores	900.00	1,100.00	Flores	640.00	2,000.00	Flores	1,700.00	3,500.00
Goicoechea	1,300.00	Sin información	Goicoechea	595.00	2,500.00	Goicoechea	1,200.00	4,000.00
Heredia	950.00	1,700.00	Heredia	1,000.00	2,500.00	Heredia	1,800.00	3,500.00
La Unión	735.00	1,500.00	La Unión	950.00	3,800.00	La Unión	1,100.00	3,000.00
Montes de Oca	1,100.00	1,300.00	Montes de Oca	1,200.00	1,500.00	Montes de Oca	2,000.00	6,000.00
Moravia	950.00	1,150.00	Moravia	1,000.00	1,950.00	Moravia	1,500.00	3,100.00
San José	950.00	1,800.00	San José	1,000.00	4,000.00	San José	1,200.00	8,500.00
San Pablo	900.00	1,100.00	San Pablo	1,000.00	2,300.00	San Pablo	1,500.00	2,400.00
San Rafael	1,000.00	1,350.00	San Rafael	1,200.00	3,000.00	San Rafael	1,600.00	3,500.00
Santa Ana	800.00	1,400.00	Santa Ana	1,050.00	5,000.00	Santa Ana	2,200.00	5,500.00
Santo Domingo	700.00	2,500.00	Santo Domingo	1,025.00	2,500.00	Santo Domingo	1,500.00	3,500.00
Tibás	820.00	950.00	Tibás	855.00	1,200.00	Tibás	Sin información	Sin información
Rango Promedio	885.00	1,370.00	Rango Promedio	870.00	2,720.00	Rango Promedio	1,370.00	3,900.00
Valor Promedio	1,130.00		Valor Promedio	1,795.00		Valor Promedio	2,635.00	
	860,223.00			1,707,888.00			2,448,810.00	

Fuente: Producción propia

Finalmente, como se estableció desde el Estudio Financiero, se optará por el crédito que ofrece el Instituto Nacional de Seguros, pues éste brinda el mayor monto efectivo, además de tener una cuota mensual razonable y accesible de pago con respecto a los ingresos esperados.

Adicionalmente, no se requieren gastos legales y al ser los tomadores del crédito funcionarios de dicha empresa, los rebajos se hacen de forma automática por planilla.

Finalmente, algo importante de indicar, es que el pago de la cuota completa se inicia a partir del mes siguiente a la finalización de la obra, mientras que, en la etapa de construcción solamente se rebajan los intereses del periodo.

Tabla 33

Detalles del crédito

Entidad financiera	Instituto Nacional de Seguros
Producto ofertado	Segunda vivienda
Garantía	Hipotecaria
Monto max. financiado	\$ 250,000.00
TC esperado para 2024	€ 598.00 Estimación Dir. Financiera INS
Salario neto min. requerido	€ 2,904,000.00
Plazo del financiamiento	20 años
Tasa de interés	9.68% (Tasa básica pasiva + 3%)
Comisión	1.00%
Monto total a girar	€ 148,005,000.00
Cuota mensual	€ 1,397,044.00
Cuota anualizada	€ 16,765,000.00
Gastos legales	<i>No aplica. El INS inscribe la hipoteca sin honorarios</i>
Otros gastos	<i>Póliza colectiva de vida con saldo deudor (prima incluida en la cuota)</i>
Condiciones del crédito:	<i>Giros por tractos según avance de obra</i> <i>Fiscalización por Ing del INS</i> <i>Mientras está el periodo de construcción solamente se rebajan los intereses del periodo</i> <i>El pago de la cuota completa se inicia a partir del mes siguiente a la finalización de la obra</i>

Fuente: Producción propia

6.8. Plan de contingencia financiera

Evaluidos los diferentes escenarios de ocupación para las unidades habitacionales, es importante mencionar que el proyecto presenta una tolerancia de hasta un 50% de desocupación, hasta por un año completo, con respecto de la evaluación del VAN y el TIR, manteniendo la tasa de descuento.

A este punto es, es conveniente recordar que; al ser únicamente cuatro unidades habitacionales, cada una de ellas representa un 25% de ocupación del proyecto. Por tanto; al decir que una unidad habitacional estará desocupada por un año, se entiende que el nivel de ocupación pasará de 100% a 75% durante ese periodo y el nivel de tolerancia evaluado pasará del 0% al 25% de desocupación.

Esto quiere decir, que pueden estar desocupadas concurrentemente por espacio de un año hasta dos unidades habitacionales y el proyecto seguirá siendo rentable, sin embargo; claramente se afectará el flujo de ese periodo y puede que alguno posterior, razón por la cual se deben instaurar medidas contingentes para subsanar la situación.

Cabe indicar que; considerando el valor mensual del arrendamiento para cada unidad habitacional, se obtiene un precio diario de \$103,19 ivai a reponer con las medidas contingentes.

Ante este panorama, se ha realizado una revisión de costos y opciones que se pueden ofrecer en las instalaciones y que serían un ingreso adicional que permitiría minimizar los impactos de la desocupación.

1. La primera opción es buscar en el mercado extranjero a potenciales clientes que gusten de un producto como el ofrecido; en caso de que esto no resulte,
2. La segunda opción es la de hospedaje para nómadas digitales, ya que este es un mercado emergente en el país y cuyo carácter de ocupación es temporal, mientras se consigue algún cliente del grupo meta específico, y finalmente,
3. Se ha valorado la opción de brindar el servicio de cuidado por día para adultos mayores.

Según una publicación de AARP.org del 15 de julio de 2022, la tarifa promedio por un día de cuidado para adultos mayores ronda los \$80.00, lo que al tipo de cambio de referencia para el presente trabajo equivale a ₡47.840,00; así mismo, la página seniorliving.org en una publicación del 03 de mayo de 2023 reafirma dicho monto como el valor promedio de un día de cuidado.

Partiendo de lo anterior, si se toma el precio de referencia (\$80,00) y se le suma un porcentaje de utilidad (10%) y además, se le incluye el porcentaje correspondiente al IVA (13%), se obtiene una tarifa diaria para el servicio de \$99,44 que en colones equivale a ₡59.465,12.

Por tanto, se concluye que; la opción del mercado extranjero de adultos mayores y la opción de los nómadas digitales reponen el 100% de la afectación, mientras que para el caso del servicio de cuidado por día lo más importante es mantener la mayor cantidad de clientes por el mayor tiempo posible, a fin de reducir al máximo la afectación en los flujos.

Etapa 7. Calendario de implantación

Desde el momento en que se autorice iniciar con las gestiones del proyecto se tienen los siguientes tiempos:

Tabla 34

Cronograma:

Actividad	Plazo en meses
Gestión y formalización del crédito con el INS	2
Diseño de planos constructivos	2
Obtención de permisos	2
Construcción y equipamiento	12
Promoción y ventas del proyecto	18
Desarrollo de los artes	1
Generación de sitios en redes sociales	18
Compra de clicks en varias plataformas	18
Compra de espacio en Facebook	6

Fuente: Producción propia

En este caso, las primeras cuatro acciones requieren que se concluya la anterior, para iniciar la siguiente, mientras que la acción de promoción y venta se debe realizar en paralelo con las otras, para potenciar una ocupación plena de las instalaciones al momento de la entrega del inmueble.

Etapa 8. La propuesta arquitectónica.

A continuación, se presenta el presupuesto detallado, los planos preliminares y las vistas correspondientes al diseño del proyecto, todo generado y aportado por el Arq. Greivin Vega de la empresa Kava Arquitectura SA, en su cotización final que se adjunta en los anexos.

Cabe indicar que se opta por esta empresa, pues se conoce el excelente trabajo que han realizado por más de nueve años en el mercado nacional.

Acá es importante destacar que para los diseños se tomaron en cuenta todas las medidas de seguridad y accesibilidad, por ende, la utilización de pasos cubiertos, así como amplios pasillos y puertas, pisos antideslizantes, el uso de pasamanos en las zonas que lo requieren, los jacuzzis a nivel de piso, para evitar escalones y espacios diáfanos, abiertos y libres de obstáculos, finalmente;

todo el proyecto está pensado para un único nivel de piso y conjuntado en una misma zona de convivencia comunitaria.

Tabla 35

Presupuesto detallado del proyecto

Áreas construidas	Tipología Const	Vida Útil (años)	m2	Costo x m2	Costo Total
Módulo habitacional	CB04	70	48	335 000,00	16 080 000,00
Módulo habitacional	CB04	70	48	335 000,00	16 080 000,00
Módulo habitacional	CB04	70	48	335 000,00	16 080 000,00
Módulo habitacional	CB04	70	48	335 000,00	16 080 000,00
Subtotal habitacional			192		64 320 000,00
Deck de piscina	IS01	30	45	89 000,00	4 000 000,00
Salón multiuso con sanitarios	CL01	70	100	330 000,00	33 000 000,00
Zona para acopio de basura	VC03	65	2	300 000,00	600 000,00
Área de bodega	VC03	65	3	300 000,00	900 000,00
Área de lavandería	VC03	65	12	320 000,00	3 840 000,00
Área de cocina	VC04	70	18	370 000,00	6 660 000,00
Consultorio Médico	VC04	70	12	370 000,00	4 440 000,00
Subtotal servicios			192		53 440 000,00
<i>Obras exteriores</i>	<i>Parqueos, senderos, pasos cubiertos, etc.</i>		<i>30%</i>		<i>35 328 000,00</i>
Oficina Administrativa/Recepción/SS	Contenedor	70	18		4 080 000,00
<i>Menaje y Equipamiento</i>	<i>Varios</i>				<i>30 868 000,00</i>
Subtotal complementarios			18		70 276 000,00
Subtotal General					188 036 000,00
<i>Honorarios profesionales</i>	<i>Fase de diseño</i>		<i>5,5%</i>	<i>exoneración familiar</i>	<i>8 419 840,00</i>
<i>Honorarios profesionales</i>	<i>Fase de construcción</i>		<i>12,0%</i>	<i>exoneración familiar</i>	<i>18 370 560,00</i>
<i>Permisos de construcción</i>	<i>CFIA, Bomberos, Municipales, etc.</i>		<i>3,0%</i>		<i>4 592 640,00</i>
<i>Regencia ambiental</i>	<i>Trámites en SETENA e Inspecciones</i>		<i>0,5%</i>		<i>765 440,00</i>
<i>Imprevistos</i>			<i>4,5%</i>		<i>6 888 960,00</i>
Total General Redondeado €					227 073 000,00
Total General menos exoneración					200 283 000,00
Total General menos exoneración \$					333 810,00

Fuente: Producción propia

Figuras del proyecto

Figura 37

Planta de conjunto



PROPUESTA ARQUITECTÓNICA PROYECTO: RESIDENCIA PARA CUIDO INTEGRAL DE ADULTOS MAYORES EN SAN JUANILLO

ARQ. GREIVIN VEGA A-26862

ALAJUELA, NARANJO. SAN JUANILLO

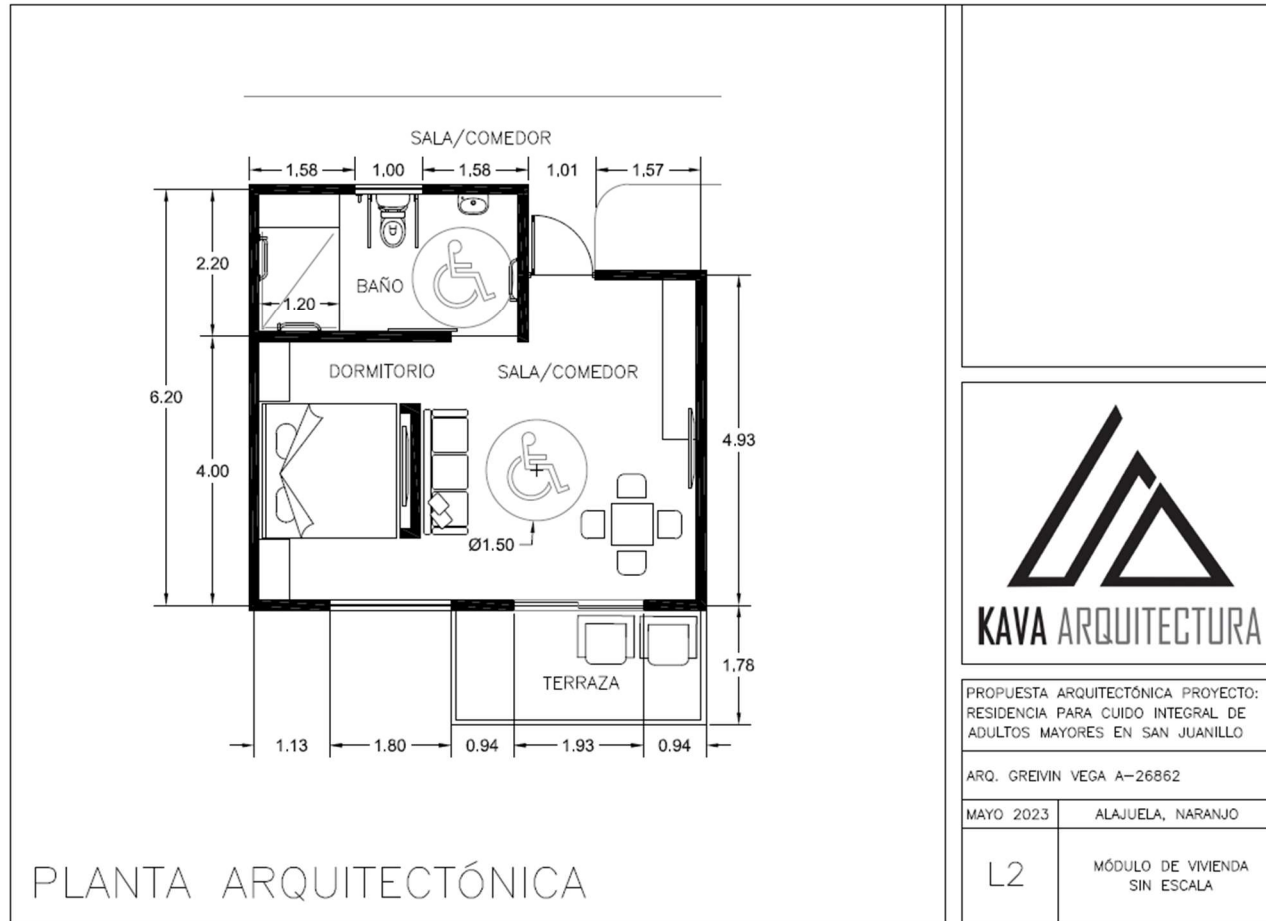
MAYO 2023

MASTER PLAN_SIN ESCLA

L1

Figura 38

Planta arquitectónica de la unidad habitacional



PROPUESTA ARQUITECTÓNICA PROYECTO:
RESIDENCIA PARA CUIDO INTEGRAL DE
ADULTOS MAYORES EN SAN JUANILLO

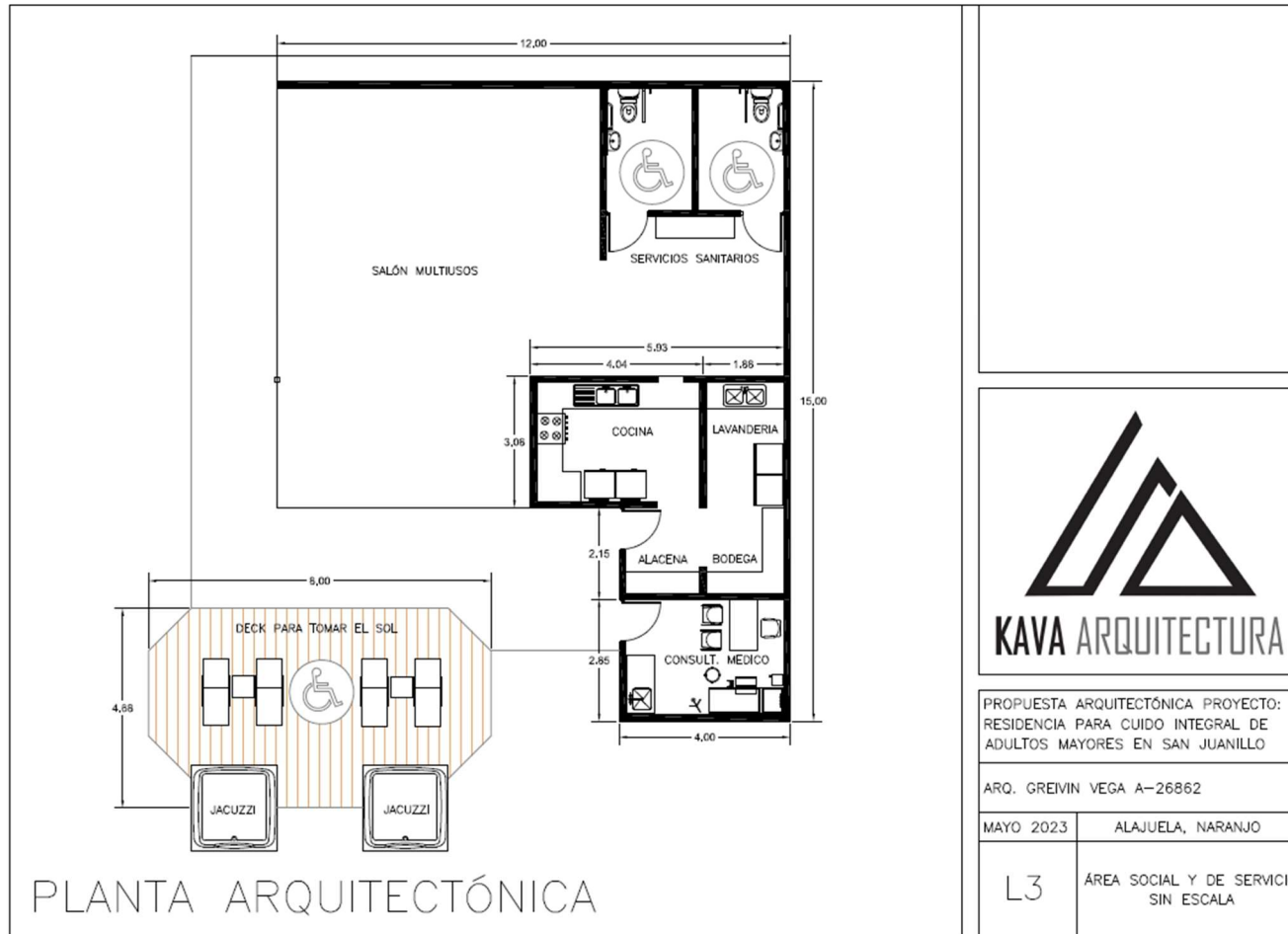
ARO. GREVIN VEGA A-26862

MAYO 2023 ALAJUELA, NARANJO

L2 MÓDULO DE VIVIENDA
SIN ESCALA

Figura 39

Planta arquitectónica del salón multiuso y zona de jacuzzi



PROPUESTA ARQUITECTÓNICA PROYECTO:
RESIDENCIA PARA CUIDO INTEGRAL DE
ADULTOS MAYORES EN SAN JUANILLO

ARO. GREVIN VEGA A-26862

MAYO 2023 ALAJUELA, NARANJO

L3 ÁREA SOCIAL Y DE SERVICIO
SIN ESCALA

Figura 40

Vista de ingreso por zona de parqueo



Figura 41

Vista frontal de las unidades habitacionales



Figura 42

Vista de ingreso al salón multiuso



Figura 43

Vista trasera de la zona de jacuzi



Figura 44

Vista aérea trasera del conjunto



Figura 45

Vista de ingreso a la unidad habitacional



Figura 46

Vista del dormitorio en la unidad habitacional

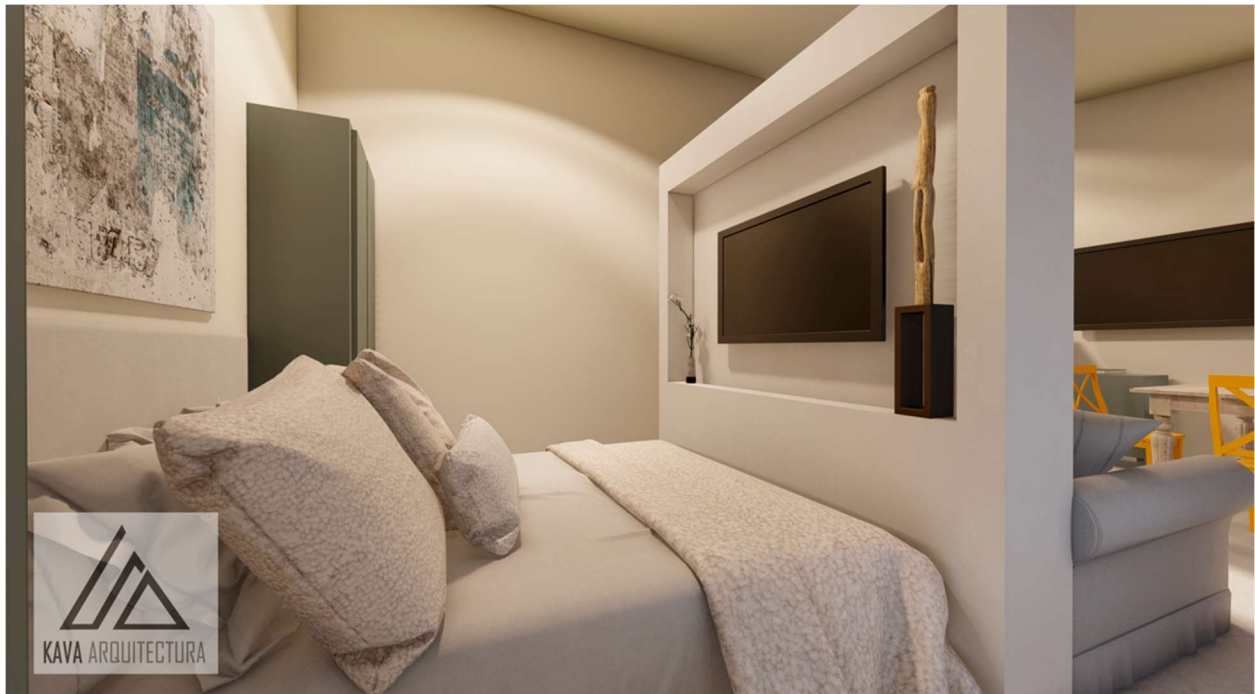


Figura 47

Vista del área de baño y servicio sanitario en la unidad habitacional



Etapa 9. Conclusión.

1. Como negocio familiar, el proyecto generará réditos a partir del año 8, que es el periodo donde se proyecta completar la recuperación de la inversión inicial, por tanto; es una actividad que puede ser factible de concretarse, pues generará rentabilidad.
2. Como aporte social, es importante su concreción, ya que busca no solo una generación de ingresos, sino atacar con un modelo innovador para el mercado costarricense, los problemas físicos y mentales a los que se exponen los adultos mayores a causa de la soledad.
3. Bajo ese mismo esquema, también es importante realizar el proyecto, si se considera que será fuente de ingresos y oportunidades laborales en la zona donde se desarrollará, lo que se convierte en promoción del desarrollo y el bienestar en la comunidad y su entorno.
4. Como mercado emergente, es necesario que el proyecto tenga éxito, para que sea sujeto de réplica en otros sitios, dado que entre más lugares como este se desarrollen, mayores serán los aportes a la salud del grupo meta y mejores las condiciones de las comunidades donde se edifiquen. Esto no supone un problema en cuanto a competencia, dado que el mercado aún es muy amplio y la oferta muy reducida, bajo este esquema.
5. En caso de generarse desocupación de alguna de las unidades habitacionales, es necesario activar de inmediato el Plan de contingencia financiera, con la finalidad de minimizar las afectaciones a la rentabilidad y los flujos del proyecto.
6. Es probable que otros negocios sean más sencillos de desarrollar o que demanden menos inversión de tiempo, esfuerzo o dinero, pero su retribución a la sociedad y en

específico a este grupo demográfico no será importante; y en este punto, es necesario tener claridad de lo que se quiere y su razón de ser, estableciendo con ello el parámetro de satisfacción personal de ejecutar el proyecto.

Propuesta – Segunda Etapa – Desarrollo con inversionistas.

Con lo anterior, concluye la propuesta de implementación del negocio a nivel familiar, sin embargo; por la naturaleza de la motivación social del proyecto y como ya se ha indicado en las diferentes conclusiones realizadas, es importante replicar el modelo en otros sitios y fomentarlo, no sólo para contar con lugares más accesibles y seguros, sino para asegurar el acompañamiento adecuado para las personas adultas mayores y la generación de riqueza por medio de negocios que sean sostenibles y beneficiosos para la sociedad.

Por tanto, se plantea una segunda etapa, para lo cual se requiere registrar la marca y otros signos distintivos de la Comunidad Colaborativa Arcángel SRL, así como la inscripción de su modelo ante el Registro Nacional. Esto actualmente tiene un costo aproximado, según la página web del Registro Nacional de \$125,00 más timbres, que al tipo de cambio utilizado como referencia en el presente documento (TC=¢598) sería un total de ¢78.500,00.

Una vez realizado este proceso, ya con la operativa de la Comunidad Colaborativa Arcángel SRL puesta en marcha, y dado que se debe brindar un plazo de maduración del proyecto, se estima factible la búsqueda de socios inversionistas que respalden la implementación de otros proyectos en diferentes zonas del país en un lapso aproximado de cinco años a futuro.

A este punto, es necesario aclarar que las condiciones variarán del proyecto actual a futuras etapas, pues para el presente proyecto, se cuenta con el terreno en una zona determinada, además los costos asociados por concepto de diseño de planos han sido exonerados y el financiamiento cuenta con condiciones muy favorables, dado que los tomadores son funcionarios de la entidad.

Así, por ejemplo, se ha realizado una revisión de valores de costo por terrenos en la zona de San Jerónimo de Moravia, que es muy similar en altimetría, clima y urbanismo a la zona alta de Naranjo donde se ubicará el primer desarrollo, encontrando lotes de 300 metros cuadrados a un costo de ¢34.000.000,00 cada uno. Se estima la adquisición de cuatro lotes para desarrollar la segunda etapa en igualdad de condiciones a la primera.

Para el caso de los diseños, se corrobora con la empresa KAVA Arquitectura, que los planos arquitectónicos pueden utilizarse para otros sitios, y esto no tiene costo adicional, sin embargo, dado que los terrenos presentan características propias, se deben ajustar los planos constructivos, lo cual tiene un costo del 3% del valor total del inmueble calculado a la fecha de la actualización y, además, se debe contratar la administración del proyecto que representa un 12% del mismo valor. Cabe recordar que estos montos fueron exonerados en la primera etapa, situación que no se puede replicar en las etapas posteriores con otros inversionistas presentes.

Debido a lo anterior, se deben recalcular algunos costos, trasladando los mismos a valor futuro, y considerando que los inversionistas aportarán la totalidad de los recursos necesarios, donde se estima que el proyecto recupere la inversión a partir del año 10, generando de esta forma el siguiente escenario de inversión, el cual retribuiría a una tasa del 8.94% correspondiente a la mayor tasa de mercado actual para CDP's + 1pp.

Tabla 36

Evaluación financiera para 2da Etapa - Desarrollo con Inversionistas

PROYECTO INMOBILIARIO - Segunda Etapa - Evaluación Financiera de Desarrollo con Inversionistas											
Diseño, construcción y equipamiento	€ 259,233,000.00	<i>Cotización KAVA Arquitectura del 26 de abril 2023, llevado a valor futuro por medio de inflación</i>									
Terreno	€ 153,070,000.00	<i>Consulta de costo por terrenos en San Jerónimo de Moravia, llevados a valor futuro por medio de inflación</i>									
Otros costos	€ 35,920,000.00										
Costo del proyecto	€ 448,223,000.00										
Capital social	€ 448,223,000.00	<i>Aportaciones de socios (La sociedad Comunidad Colaborativa Arcángel SRL aporta €45.000.000,00)</i>									
Precio mensual por unidad habitacional sin IVA	€ 2,125,297.85	<i>Por estructura de costos, llevado a valor futuro por medio de inflación</i>									
Tasa de descuento	8.94%	<i>Mayor tasa actual en CDP de mercado + 1%</i>									
Flujos	F0	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10
	-448,223,000.00	28,471,667.63	30,892,149.69	33,466,857.65	36,204,498.86	39,114,245.92	42,205,760.82	45,489,220.39	48,975,342.91	52,675,416.24	56,601,327.26
Acumulado		28,471,667.63	59,363,817.33	92,830,674.98	129,035,173.85	168,149,419.76	210,355,180.58	255,844,400.97	304,819,743.88	357,495,160.12	414,096,487.38
Flujos		F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17	F18	F19	F20
		60,765,592.87	65,181,392.58	69,862,602.71	74,823,832.39	80,080,461.39	85,648,679.79	91,545,529.80	97,788,949.63	104,397,819.59	111,392,010.56
Acumulado		474,862,080.26	540,043,472.83	609,906,075.54	684,729,907.94	764,810,369.32	850,459,049.11	942,004,578.91	1,039,793,528.54	1,144,191,348.13	1,255,583,358.69
VAN	23,724,716.71										
TIR	9.51%	Proyecto Aprobado									
Periodo de recuperación	10.56 años										
Relación Costo-Beneficio	1.05										
Rentabilidad	31.50%										
CAP Rate	15.40%										

Fuente: Producción propia

Estos números podrían mejorar, en caso de lograr la incorporación de la empresa Grupo Kali Inmobiliaria al proyecto, pues esta es la dueña actual de los lotes que se pretenden adquirir. Es importante indicar que, según la descripción realizada, los lotes ya cuentan con los permisos respectivos para construcción del tipo habitacional.

A continuación, se muestra el detalle de los flujos estimados por un lapso de 20 años, para la segunda etapa del proyecto, en este cuadro, se muestran los montos utilizando como base el año seis del proyecto actual para costos e ingresos y los montos actualizados a valor futuro de los elementos previamente mencionados que así lo requieren.

Finalmente, es necesario indicar que la distribución de utilidades anuales se realizará sobre el 80% de estas, en proporción a los aportes iniciales de cada uno de los inversionistas y que se mantendrá un 20% de dichas utilidades como capital de reinversión en el proyecto.

Tabla 37

Estimación de flujo para 2da Etapa - Desarrollo con Inversionistas

ESTIMACION FLUJOS	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		102,014,296.62	107,115,011.46	112,470,762.03	118,094,300.13	123,999,015.14	130,198,965.89	136,708,914.19	143,544,359.90	150,721,577.89	158,257,656.79
TOTAL DE INGRESOS		102,014,296.62	107,115,011.46	112,470,762.03	118,094,300.13	123,999,015.14	130,198,965.89	136,708,914.19	143,544,359.90	150,721,577.89	158,257,656.79
Costos generales		-42,655,317.99	-43,934,977.53	-45,253,026.86	-46,610,617.66	-48,008,936.19	-49,449,204.28	-50,932,680.41	-52,460,660.82	-54,034,480.64	-55,655,515.06
Costo de planilla		-26,515,090.52	-27,310,543.23	-28,129,859.53	-28,973,755.32	-29,842,967.98	-30,738,257.02	-31,660,404.73	-32,610,216.87	-33,588,523.37	-34,596,179.08
Depreciación de construcción		-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71
Depreciación de vehículo		-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00
Valor en libros											
UTILIDAD ANTES DE IMP		28,343,102.40	31,368,704.98	34,587,089.93	38,009,141.44	41,646,325.25	45,510,718.88	49,615,043.34	53,972,696.50	58,597,788.16	63,505,176.93
Impuesto Renta		-4,372,220.48	-4,977,341.00	-5,621,017.99	-6,305,428.29	-7,032,865.05	-7,805,743.78	-8,626,608.67	-9,498,139.30	-10,423,157.63	-11,404,635.39
UTILIDAD NETA		23,970,881.92	26,391,363.98	28,966,071.94	31,703,713.15	34,613,460.20	37,704,975.11	40,988,434.67	44,474,557.20	48,174,630.53	52,100,541.55
Depreciación de construcción		3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71
Depreciación de vehículo		1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00
Terrenos	-153,070,000.00										
Honor. Diseño	-33,813,000.00										
Construcción	-225,420,000.00										
Vehículo	-25,610,000.00										
Creación e inscripción de sociedad	-180,000.00										
Capital de trabajo	-10,130,000.00										
FLUJO DEL PROYECTO	-448,223,000.00	28,471,667.63	30,892,149.69	33,466,857.65	36,204,498.86	39,114,245.92	42,205,760.82	45,489,220.39	48,975,342.91	52,675,416.24	56,601,327.26
ESTIMACION FLUJOS	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Ingresos	166,170,539.63	174,479,066.61	183,203,019.94	192,363,170.93	201,981,329.48	212,080,395.95	222,684,415.75	233,818,636.54	245,509,568.37	257,785,046.78	
TOTAL DE INGRESOS	166,170,539.63	174,479,066.61	183,203,019.94	192,363,170.93	201,981,329.48	212,080,395.95	222,684,415.75	233,818,636.54	245,509,568.37	257,785,046.78	
Costos generales	-57,325,180.51	-59,044,935.93	-60,816,284.01	-62,640,772.53	-64,519,995.70	-66,455,595.58	-68,449,263.44	-70,502,741.35	-72,617,823.59	-74,796,358.29	
Costo de planilla	-35,634,064.45	-36,703,086.38	-37,804,178.97	-38,938,304.34	-40,106,453.47	-41,309,647.08	-42,548,936.49	-43,825,404.58	-45,140,166.72	-46,494,371.72	
Depreciación de construcción	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	-3,220,285.71	
Depreciación de vehículo	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	-1,280,500.00	
Valor en libros											
UTILIDAD ANTES DE IMP	68,710,508.95	74,230,258.58	80,081,771.24	86,283,308.35	92,854,094.59	99,814,367.59	107,185,430.11	114,989,704.90	123,250,792.35	131,993,531.05	
Impuesto Renta	-12,445,701.79	-13,549,651.72	-14,719,954.25	-15,960,261.67	-17,274,418.92	-18,666,473.52	-20,140,686.02	-21,701,540.98	-23,353,758.47	-25,102,306.21	
UTILIDAD NETA	56,264,807.16	60,680,606.86	65,361,816.99	70,323,046.68	75,579,675.67	81,147,894.07	87,044,744.09	93,288,163.92	99,897,033.88	106,891,224.84	
Depreciación de construcción	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	3,220,285.71	
Depreciación de vehículo	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	1,280,500.00	
FLUJO DEL PROYECTO	60,765,592.87	65,181,392.58	69,862,602.71	74,823,832.39	80,080,461.39	85,648,679.79	91,545,529.80	97,788,949.63	104,397,819.59	111,392,010.56	

Fuente: Producción propia

Bibliografía

Referencias digitales:

Cuadrado, S. (12 de junio 2017). En España hay 34 grupos de convivencia colaborativa entre personas mayores. La Vanguardia.

<https://www.lavanguardia.com/vida/20170612/423348293602/en-espana-hay-34-grupos-de-covivienda-colaborativa-entre-personas-mayores.html>

García, V. (12 de octubre 2020). ¿Cuáles son las principales condiciones y necesidades de los adultos mayores en el país?. Noticias UCR.

<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/10/12/cuales-son-las-principales-condiciones-y-necesidades-de-los-adultos-mayores-en-el-pais.html>

Goldy-Brown, Sarah (03 de mayo de 2023) Adult Day Care Costs 2023
<http://www.seniorliving.org/adult-day-care/costs/>

Jaysin, S: (2017) Una tendencia que crece, adultos mayores que viven en comunidad

<https://khn.org/news/una-tendencia-que-crece-adultos-mayores-que-viven-en-comunidad/>

Pérez Porto, J., Merino, M. (10 de marzo de 2009). Capital social - Qué es, definición y concepto. Definicion.de. Última actualización el 15 de diciembre de 2022. Recuperado el 2 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/capital-social/>

Pérez Porto, J., Gardey, A. (22 de julio de 2009). Cliente - Qué es, tipos, en el derecho y en la informática. Definicion.de. Última actualización el 6 de diciembre de 2022. Recuperado el 12 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/cliente/>

Pérez Porto, J., Gardey, A. (20 de diciembre de 2017). Fuente de financiamiento - Qué es, definición y concepto. Definicion.de. Última actualización el 10 de enero de 2019. Recuperado el 2 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/fuente-de-financiamiento/>

Pérez Porto, J., Merino, M. (10 de junio de 2010). Probabilidad - Qué es, definición y concepto. Definicion.de. Última actualización el 1 de noviembre de 2012. Recuperado el 3 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/probabilidad/>

Pérez Porto, J. (19 de mayo de 2009). Tasa de interés - Qué es, definición, tipos y evolución. Definicion.de. Última actualización el 27 de abril de 2023. Recuperado el 3 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/tasa-de-interes/>

Pérez Porto, J., Gardey, A. (2 de marzo de 2015). Van - Qué es, definición y concepto. Definicion.de. Última actualización el 25 de agosto de 2016. Recuperado el 3 de mayo de 2023 de <https://definicion.de/van/>

Rodríguez, L. (2022). De tenerlo todo a ser abandonados, así es como la vejez en Costa Rica está tomando un nuevo rostro. Noticias UCR.

<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2022/10/26/de-tenerlo-todo-a-ser-abandonados-asi-es-como-la-vejez-en-costa-rica-esta-tomando-un-nuevo-rostro.html>

Recuperado el 04-02-2023

Segura, R. (2022) Envejecimiento poblacional: un logro en desarrollo humano con importantes retos. Programa Estado de la Nación.

<https://estadonacion.or.cr/envejecimiento-poblacional-un-logro-en-desarrollo-humano-con-importantes-retos/>

<https://www.aarp.org/espanol/recursos-para-el-cuidado/elegir-hogar/info-2016/centros-de-cuidados-de-adultos.html>

Artículo sobre cuidado diurno para adultos: lo que deben saber los familiares

Actualizado el 15 de julio de 2022.

<https://economipedia.com/>

Artículo sobre estrategias ofensivas

Recuperados el 13-05-2023

<https://franciscotorreblanca.es/>

Artículo sobre estrategias ofensivas

Recuperados el 13-05-2023

<https://inec.cr/busqueda?searchtext=persona%2520adulta%2520mayor>

Datos sobre la población adulta mayor, arrojados por la Encuesta Nacional de Hogares 2022.

Recuperado el 04-02-2023

<https://inec.cr/noticias/disminuye-fecundidad-ultima-decada>

Artículo sobre disminución de fecundidad en Costa Rica.

Recuperado el 04-02-2023

<https://inec.cr/noticias/esperanza-vida-crecio-nacimientos-disminuyeron>

Artículo comparativo sobre esperanza de vida y nacimientos.

Recuperado el 04-02-2023

<https://verdeza.com/es/2019/08/01/se-preparan-los-costarricenses-para-la-tercera-edad/>

Artículo sobre la preparación de la población para llegar a la tercera edad.

Recuperado el 04-02-2023

<https://www.bbva.com/es/salud-financiera/cohousing-senior-vivir-con-amigos-para-combatir-la-soledad/>

Banco BBVA. (2021) Cohousing Senior: vivir con amigos para combatir la soledad

Recuperado el 12-02-2023

<https://www.cdc.gov/aging/spanish/features/lonely-older-adults.html>

Artículo sobre la soledad y el aislamiento social como factores que afectan la salud

Recuperado el 04-02-2023

http://www.crecemype.pe/1_crecer/docs/plan%20de%20negocios.pdf

Artículo sobre evaluación de la viabilidad de un negocio
Recuperado el 18-03-2023

<https://www.eleconomista.net/economia/Costa-Rica-registra-deficit-fiscal-de-1.8--del-PIB-al-mes-de-octubre-20221202-0021.html>

Artículo sobre déficit fiscal de Costa Rica.
Recuperado el 12-02-2023

<https://www.iebschool.com/>

Artículos sobre análisis CAME, análisis FODA, análisis PESTEL y las cinco fuerzas de Porter
Recuperados el 13-05-2023

<https://www.infoautonomos.com/>

Artículos sobre análisis CAME, análisis FODA, análisis PESTEL y las cinco fuerzas de Porter
Recuperados el 13-05-2023

<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>

Artículo sobre la definición de “Empresa”
Recuperado el 18-03-2023

<https://www.youtube.com/watch?v=iBToruQ0PPg>

Declaraciones Olga Araya, Coordinadora Unidad de Estadísticas Demográficas del INEC.
Recuperado el 18-03-2023

<https://www.youtube.com/watch?v=wRmt6j67Y4g>

Reportaje sobre Comunidad para adultos mayores
Recuperado el 18-03-2023

https://www.youtube.com/watch?v=rN_qxFR9JfA

Reportaje sobre Condominio sólo para adultos mayores
Recuperado el 18-03-2023

<https://www.youtube.com/watch?v=bf-LECK29uQ>

Reportaje sobre Impacto de los condominios sólo para adultos mayores

Recuperado el 18-03-2023

<https://www3.gobiernodecanarias.org/medusa/edublog/cprofestenerifesur/2015/12/03/la-taxonomia-de-bloom-una-herramienta-imprescindible-para-ensenar-y-aprender/>

Artículo sobre la “Taxonomía de Bloom”

Recuperado el 08-02-2023

<https://estadonacion.or.cr/envejecimiento-poblacional-un-logro-en-desarrollo-humano-con-importantes-retos/>

Informe Estado de la Nación - Envejecimiento poblacional: un logro en desarrollo humano con importantes retos

Recuperado el 11-02-2023

Referencias impresas

Aguilar, J., Álvarez, J., & Lorenzo, J., (2011) Factores que determinan la calidad de vida de las personas mayores

Alfaro, N., & Espinoza, R., (2021) Personas mayores en Costa Rica: un acercamiento a las percepciones sobre su calidad de vida.

Alvarado, V., (2020) Diseño de un plan de gestión de proyecto para la implementación de un centro diurno de atención de adultos mayores en el cantón de Liberia-Guanacaste – Tesis de grado.

Baca, G., (2006) Evaluación de proyectos.

Barrantes, R., (2009) Investigación un camino al conocimiento un enfoque cuantitativo y cualitativo.

Benavides, S. (2009) Encadenamientos productivos y clústers: una estrategia para fortalecer las micro y pequeñas empresas del turismo rural

Calvo, G., Chaves, W., & Zamora, J., (2006) Estudio de factibilidad para desarrollar un centro comercial – Tesis de grado.

Carrió, J., & Consolación, C., (2006) La diferencia como estrategia.

Chirinos, C., (2011), Nicho de mercado: El enfoque desde el océano azul.

Colina, V., & Vargas, G. (2022). Estudio de factibilidad económica financiera para la creación de una administradora de condominios. Municipio el hatillo.

Farfán, M., (2021) Factores que inciden en la calidad de vida del adulto mayor. Una revisión de literatura. – Tesis de grado.

Ferruzo, J., (2022) Desarrollo del centro de atención integral municipal para adultos mayores y personas con discapacidad del cantón Naranjal – Tesis de grado.

Gitman, L., & Zutter, Ch., (2012) Principios de administración financiera.

Gómez, C., & Sánchez, E., (2021) Estudio de factibilidad para la creación de un club house para el adulto mayor – Tesis de grado.

Hellriegel, D., Jackson, S., & Slocum, J., (2008) Administración: Un enfoque basado en competencias

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación.

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M., (2012) Administración, una perspectiva global y empresarial.

Kotler, P., & Keller, K., (2006) Dirección de Marketing.

Llorens, G., (2010) Una perspectiva al Concepto de Modelo de Negocios.

Monferrer, D., (2013) Fundamentos de marketing.

Muñoz, D., Matabanchoy, S., & Guevara, N., (2020). Empresas familiares: definiciones, características y contribuciones

Navas, R., (2019) Guía para el inicio de una empresa en Costa Rica.

Orozco, A., & Rentería, E., (2012) Empresa de familia: relaciones y conflictos en la transición generacional. Una aproximación desde la psicología organizacional y del trabajo

Palma-Ayllón, E., & Escarabajal-Arrieta, M., (2021). Efectos de la soledad en la salud de las personas mayores. Revista Gerokomos, #32

Raufflet, E., Lozano, J., Barrera, E., & García de la Torre, C., (2012) Responsabilidad social empresarial.

Robbins, S., & Coulter, M., (2014) Administración.

Sabogal, J., (2008) Aproximación y cuestionamientos al concepto responsabilidad social empresarial

Sapag, Ch., & Reinaldo. (2011). Preparación y evaluación de proyectos.

Sastoque, L., (2014) valoración de proyectos de construcción inmobiliaria por medio de opciones reales. Proyecto de grado.

Tena, A., y Rivas-Torres, R. (1995). Manual de investigación documental. Elaboración de tesinas.

Thompson, A., Gamble, J., Peteraf, M., & Strickland, A., (2012) Administración estratégica

Umaña, A., (2021) Estudio de mercado para determinar la factibilidad financiera en la creación de una cafetería que incluya productos saludables y servicio de entregas en el cantón de Moravia, San José – Tesis de grado.

Van Horne, J., & Wachowicz, J., (2010) Fundamentos de Administración Financiera.

Velastegui, L., Vanga, M., & Velastegui, J., (2018) Conjunto habitacional de interés social para el barrio San Antonio en Riobamba. Análisis de factibilidad. -

Yepes, G., (2010) Administración responsable de la cadena de suministro.

Zvi, B., & Merton, R., (1999) Finanzas.

Otros documentos o informes

CEPAL, (2020) Segundo Informe estado de situación de la persona adulta mayor en Costa Rica.

Programa Estado de la Nación, (2022) Informe Estado de la Nación.

Unidad de Sostenibilidad del Grupo INS, (2017) Política de Sostenibilidad del Grupo INS

Anexos

Entrevista para crédito

Buenos días, mi nombre es Juan Pablo Vega Delgado, soy estudiante de la Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de la Universidad Internacional de las Américas y estoy desarrollando la tesis de graduación.

El propósito de la presente entrevista es conocer las posibilidades de financiamiento para un proyecto inmobiliario a desarrollar en la zona alta de Naranjo, exactamente en el Barrio San Juanillo, del distrito San José.

Todos los datos brindados serán utilizados con fines académicos.

De antemano se agradece toda la ayuda que sobre el particular pueda brindar, ya que será de gran importancia para el análisis de la factibilidad del negocio propuesto en la tesis.

¿Su nombre completo es?

¿Para qué institución trabaja?

¿El puesto que desempeña es?

¿Cuenta la institución con planes de financiamiento para vivienda?

¿Cuáles son los requisitos para optar por un crédito de vivienda?

¿Quisiera conocer sobre los pormenores del crédito, como el monto máximo, la tasa, el plazo, etc.?

Aproximadamente, ¿cuánto es el tiempo de trámite para obtener el crédito?

¿Se puede hacer un cálculo rápido, para tener una idea del monto por el que se puede optar y las condiciones?

Encuesta aplicada

Buenos días, mi nombre es Juan Pablo Vega Delgado, soy estudiante de la Maestría en Administración de Negocios con énfasis en Gerencia de la Universidad Internacional de las Américas y estoy desarrollando la tesis de graduación.

El propósito del presente cuestionario es conocer el porcentaje de cumplimiento de la Ley 7600 en una muestra de hogares costarricenses que habiten personas adultas mayores, así como determinar algunos aspectos de convivencia y conocimiento sobre modelos habitacionales del tipo “cohousing senior”.

Todos los datos brindados serán utilizados con fines académicos.

De antemano se agradece toda la ayuda que sobre el particular pueda brindar, ya que será de gran importancia para el análisis de la factibilidad del negocio propuesto en la tesis.

1. Seleccione su cantón de residencia:

Alajuela, cantón central ()

Cartago, cantón central ()

La Unión ()

Heredia, cantón central ()

Barva ()

Belén ()

Flores ()

San Pablo ()

San Rafael ()

Santo Domingo ()

San José, cantón central ()

Alajuelita ()

Curridabat ()

Desamparados ()

Escazú ()

Goicoechea ()

Montes de Oca ()

- Moravia ()
- Santa Ana ()
- Tibás ()
- Otro ()

2. Seleccione su rango de edad:

- Menor a 60 años ()
- Entre 60 y 65 años ()
- Entre 66 y 70 años ()
- Entre 71 y 75 años ()
- Mayor a 75 años ()

3. ¿Convive en su lugar de habitación con adultos mayores de 60 años?

- Si ()
- No ()

4. ¿Conoce los efectos de la soledad sobre la salud física y mental de los adultos mayores?

- Si ()
- No ()

5. Seleccione el tipo de vivienda con el que cuenta actualmente:

- Casa propia ()
- Casa alquilada ()
- Apartamento propio ()
- Apartamento alquilado ()
- Otro (Especifique) _____.

6. Seleccione el tipo de acceso a su lugar de habitación:

- Bajo el nivel de calle ()
- A nivel de calle ()
- Sobre el nivel de calle ()

7. Su lugar de habitación está construido en:
- Una planta ()
 - Dos o más plantas ()
8. En su lugar de habitación, para acceder a los niveles superiores se cuenta con:
- Escaleras fijas ()
 - Escaleras eléctricas ()
 - Elevador para personas con movilidad reducida ()
 - Rampas ()
 - No aplica ()
9. Seleccione los obstáculos presentes en los accesos a su lugar de habitación:
- Portones ()
 - Desniveles ()
 - Topes ()
 - Otro (Especifique) _____.
10. ¿Las puertas y pasillos de su lugar de habitación están adaptados (medidas espaciales, protectores de filos, etc.) para el tránsito de personas con silla de ruedas u otros medios de desplazamiento asistido?
- Si ()
 - No ()
11. Seleccione el tipo de piso presente en su lugar de habitación
- Madera ()
 - Cemento lujado ()
 - Cerámica ()
 - Vinílico ()
 - Antideslizante ()
 - Otro (Especifique) _____.

12. Seleccione cuales de los siguientes elementos se encuentran presentes en el área de servicio sanitario y baño de su lugar de habitación:

Piso antideslizante ()

Calentador de agua ()

Manguera de ducha ()

Barras de seguridad fijas ()

Barras de seguridad abatibles ()

Silla de baño para personas adultas mayores ()

Losa sanitaria adaptada para personas adultas mayores o con movilidad reducida ()

Puertas de acceso adaptadas para tránsito en silla de ruedas u otros medios de desplazamiento asistido ()

Ninguna de las anteriores ()

13. En caso de presentar una movilidad reducida o una afectación mental, causada por accidente, enfermedad o vejez, ¿quién se encargaría de su cuidado?

Conyugue o Pareja sentimental ()

Padres ()

Hijos ()

Otros familiares ()

Amigos ()

Instituciones públicas ()

Instituciones privadas ()

Otro (Especifique) _____.

14. ¿Conoce la modalidad de comunidad de asistencia mutua para adultos mayores o “cohousing senior”?

Si ()

No ()

15. En caso de encontrar un proyecto habitacional que le brinde facilidades específicas para adultos mayores bajo el modelo de comunidad de asistencia mutua para adultos mayores ¿estaría dispuesto a cambiar su lugar de residencia a la zona alta de Naranjo en Alajuela?

Si ()

No ()

16. Seleccione los servicios o facilidades que considera necesarias para una estancia habitacional conveniente:

Servicio de aseo ()

Servicio de cocina ()

Servicio de lavandería ()

Servicio de planchado ()

Servicio de jardinería ()

Mantenimiento de edificios ()

Seguridad 24/7 ()

Zona de reciclaje ()

Zona verde ()

Estacionamiento ()

Piscina ()

Visita médica ()

Enfermería ()

Fisioterapia ()

Agua Caliente ()

Internet ()

Televisión por cable ()

Otro (Especifique) _____.

Lista de salarios mínimos del sector privado para el 2023

Acomodador de parqueos (no chófer)	TONC	€11.738,83	Contador privado*	Lic.	€752.220,04	Joyero	TOC	€13.154,99
Acompañante en buseta escolar	TONC	€11.738,83	Copiloto (Primer Oficial de Aviación)	TES	€23.795,73	Laboratorista civil	TOC	€13.154,99
Agente de aduanas	TES	€23.795,73	Cortador de piezas tela (patrones)	TOC	€13.154,99	Laboratorista clínico	TOC	€13.154,99
Agente de ventas *	TOCG	€396.210,87	Cosedor de prendas (máquina)	TOC	€13.154,99	Lavador y encerador de carros	TONC	€11.738,83
Albañil	TOC	€13.154,99	Costurera (Modista)	TOE	€15.333,31	Limpiador de piscinas (sin químicos)	TONC	€11.738,83
Alistador automotriz (lijador)	TOSC	€12.765,12	Counter (Vendedor de pasajes) *	TOCG	€396.210,87	Limpiador de tanques sépticos	TOC	€13.154,99
Analista de crédito *	TOCG	€396.210,87	Dealer (Distribuidor de cartas)	TONC	€11.738,83	Lantero	TOSC	€12.765,12
Animador de eventos	TOC	€13.154,99	Discjockey (Pone discos)	TONC	€11.738,83	Locutor de radioemisora	TOE	€15.333,31
Aplanchador con equipo de vapor	TOC	€13.154,99	Demostador (display)	TONC	€11.738,83	Locutor de televisión	TES	€23.795,73
Aserrador (usa sierra de motor)	TOC	€13.154,99	Demostador-vendedor	TOSC	€12.765,12	Luminotécnico de televisión	TES	€23.795,73
Asistente de abogacía *	TOEG	€452.407,20	Dependiente	TOSC	€12.765,12	Maestro de obras (Construcción)	TOE	€15.333,31
Asistente de consultorio médico	TOC	€13.154,99	Despachador de vuelo	TES	€23.795,73	Maitre (jefe de meseros)	TOE	€15.333,31
Asistente domicilio de ancianos (Cuidados especiales)	TOE	€15.333,31	Diagramador en artes gráficas	TOE	€15.333,31	Manicurista; Maquillador	TOC	€13.154,99
Auxiliar agente de aduanas	TOE	€15.333,31	Dibujante Ingeniería, Arquitectura *	TOCG	€396.210,87	Masajista	TOC	€13.154,99
Auxiliar de contabilidad *	TOCG	€396.210,87	Digitador	TOC	€13.154,99	Mantenimiento correctivo de cómputo	TOE	€15.333,31
Auxiliar dental	TOE	€15.333,31	Ebanista	TOE	€15.333,31	Mantenimiento de edificios	TOC	€13.154,99
Ayudante de cocina	TOSC	€12.765,12	Educador aspirante sin título *	TOEG	€452.407,20	Mantenimiento preventivo de cómputo	TOC	€13.154,99
Ayudante en mecánica general	TOSC	€12.765,12	Electricista	TOC	€13.154,99	Mecánico de calderas (Mantenimiento)	TOE	€15.333,31
Ayudante de operario, construcción	TOSC	€12.765,12	Electromecánico	TOE	€15.333,31	Mecánico general	TOC	€13.154,99
Baqueano	TOSC	€12.765,12	Empacador, etiquetador (manual)	TONC	€11.738,83	Mecánico precisión	TOE	€15.333,31
Barbero	TOC	€13.154,99	Empleado de despacho	TOSC	€12.765,12	Mecánico máquinas de coser industrial	TOE	€15.333,31
Barista	TOC	€13.154,99	Empleada doméstica *		€236.655,44	Mensajero *	TONCG	€352.164,91
Bodeguero (Encargado) *	TOSCG	€381.433,12	Encuestador *	TOSCG	€381.433,12	Misceláneo *	TONCG	€352.164,91
Bodeguero (Peón) *	TOSCG	€352.164,91	Enderezador automotriz	TOC	€13.154,99	Misceláneo hogares de la tercera edad	TONC	€11.738,83
Cajero *	TOCG	€396.210,87	Escaneador/inventariador (hand held) *	TOSCG	€381.433,12	Monitoreador de cámaras de video*	TOSCG	€381.433,12
Camarero	TONC	€11.738,83	Esteticista	TOE	€15.333,31	Montacarguista	TOSC	€12.765,12
Camarógrafo de prensa	TES	€23.795,73	Estibador por kilo frutas y vegetales		€0,0806	Mucama	TONC	€11.738,83
Cantante	TOC	€13.154,99	Estibador por movimiento		€425,29	Niñera, excepto en el hogar del niño	TONC	€11.738,83
Cantinero	TOSC	€12.765,12	Estibador por tonelada		€99,73	Niñera en el hogar del niño (Servicio doméstico) *		€236.655,44
Capitán de embarcación	TOE	€15.333,31	Estilista	TOC	€13.154,99	Oficinista (General) *	TOSCG	€381.433,12
Cargador cilindros gas y extintores	TOSC	€12.765,12	Estilista canino (Grommer)	TOSC	€12.765,12	Operador de cabina de radioemisora	TOE	€15.333,31
Carricero empleado de despacho	TOSC	€12.765,12	Florista	TOC	€13.154,99	Operador de "tarjetas" (Serigrafía)	TOC	€13.154,99
Carricero destazador	TOC	€13.154,99	Fontanero	TOC	€13.154,99	Operador de caldera	TOC	€13.154,99
Carpintero	TOC	€13.154,99	Fotocopiador (Centro fotocopiado)	TOSC	€12.765,12	Operador de draga	TOE	€15.333,31
Catador	TOE	€15.333,31	Fotógrafo de prensa	TOE	€15.333,31	Operador de grúa estacionaria	TOE	€15.333,31
Cerrajero	TOC	€13.154,99	Fresador (Metalmecánica)	TOE	€15.333,31	Operador de maquinaria pesada	TOC	€13.154,99
Chapulero	TOC	€13.154,99	Fumigador en casas y edificios	TOSC	€12.765,12	Operador de radio-taxi	TOC	€13.154,99
Chef	TOE	€15.333,31	Futbolista Primera División	TOE	€15.333,31	Operario en construcción	TOC	€13.154,99
Chequeador de buses	TONC	€11.738,83	Futbolista Segunda División	TOC	€13.154,99	Operario de talleres dentales	TOC	€13.154,99
Cobrador *	TOSCG	€381.433,12	Gestor de redes sociales (Community Manager; diseña artes finales)	TOE	€15.333,31	Ordeñador a mano	TONC	€11.738,83
Cocinero	TOC	€13.154,99	Gestor de redes sociales (Community manager; monitorea y da respuesta).*	TOSCG	€381.433,12	Panadero	TOC	€13.154,99
Cocotero (Bartender o Barwoman)	TOC	€13.154,99	Gestor redes sociales (Community manager; lleva datos y los interpreta).	TOC	€13.154,99	Parrillero	TOSC	€12.765,12
Conductor ambulancia (socorrismo)	TOC	€13.154,99	Gondolero	TONC	€11.738,83	Pastelero	TOC	€13.154,99
Conductor de bus (no cobra)	TOC	€13.154,99	Guarda *	TOSCG	€381.433,12	Pelador de camarón	TONC	€11.738,83
Conductor de bus (cobradora)	TOE	€15.333,31	Guarda custodia valores y portavalores*	TOCG	€396.210,87	Peón agrícola (labores manuales)	TONC	€11.738,83
Conductor de tráiler	TOE	€15.333,31	Guía de turismo	TOC	€13.154,99	Peón agrícola (motoguadafías, etc.)	TOSC	€12.765,12
Conductor de vehículo liviano	TOSC	€12.765,12	Hojalatero	TOC	€13.154,99	Peón de carga y descarga	TONC	€11.738,83
Conductor de vehículo pesado	TOC	€13.154,99	Instalador vidrios (corta, pone marcos)	TOC	€13.154,99	Peón de construcción	TONC	€11.738,83
Conductor microbús (menos 11 pasaj.)	TOSC	€12.765,12	Instructor de bailes	TOC	€13.154,99	Peón de jardín (labores manuales)	TONC	€11.738,83
Conserje *	TONCG	€352.164,91	Instructor de gimnasio (sin título)	TOC	€13.154,99	Peón de jardín (motoguadafía, etc.)	TOSC	€12.765,12
Contador privado *	TMED	€415.200,76	Jardinero (diseña jardines)	TOC	€13.154,99	Peón de embarcación	TONC	€11.738,83
Contador privado *	DES	€552.643,52				Pilero (lavador de platos)	TONC	€11.738,83
Contador privado *	Bach.	€626.828,55				Pintor automotriz	TOE	€15.333,31

Estos salarios contienen, en relación con los salarios mínimos del Decreto N° 43633-MTSS, un incremento del 6,62 % para todas las categorías del Decreto de Salarios Mínimos, excepto para el servicio doméstico, al que se le otorga un 2,33962% adicional (resolución CNS-RG-2-2019). Asimismo, se aplica un incremento adicional a las siguientes categorías salariales incluidas en la resolución CNS-RG-6-2020: TOSCG un 0,386390%, TOC un 0,395514% y TOEG un 0,566280%; aumentos que se aplican posterior al general.

La lista de salarios mínimos se clasifica con base en los Perfiles Ocupacionales, documento aprobado por el Consejo Nacional de Salarios (Resolución Administrativa 03-2000). Esta lista es una guía ilustrativa, elaborada de conformidad con esos perfiles, contiene algunas ocupaciones seleccionadas por el Departamento de Salarios Mínimos. Las ocupaciones aquí incluidas se basan en las tareas típicas conocidas, por lo que un puesto determinado podría tener una clasificación distinta según sus características y responsabilidades específicas.

CONSULTAS DE SALARIOS
consulta.salarios@mtss.go.cr
salario.minimo@mtss.go.cr
 2256-2221, 2233-0347, 2222-2168

CONSULTAS LABORALES
 Llamada gratuita: 800-TRABAJO (800-872-2256)
 Chat Institucional: www.mtss.go.cr

En Costa Rica, de acuerdo con la Constitución política, el salario será siempre igual para trabajo igual en idénticas condiciones de eficiencia. Además, no se pueden establecer diferencias por consideración de edad, sexo, nacionalidad o etnia.

ROSA ISELA HERNANDEZ RODRIGUEZ (FIRMA)
 Firmado digitalmente por ROSA ISELA HERNANDEZ RODRIGUEZ (FIRMA)
 Fecha: 2023.01.09 09:27:29



LISTA DE SALARIOS MÍNIMOS SECTOR PRIVADO AÑO 2023

Según Decreto N°43849-MTSS, publicado en la Gaceta N°245, Alcance N°282 del 23 de diciembre del 2022, Rige 01 de enero del 2023

SIGLAS Y SALARIOS MÍNIMOS

TONC	Trabajador en Ocupación No Calificada	€ 11.738,83
TOSC	Trabajador en Ocupación Semicalfificada	€ 12.765,12
TOC	Trabajador en Ocupación Calificada	€ 13.154,99
TOE	Trabajador en Ocupación Especializada	€ 15.333,31
TES	Trabajador de Especialización Superior	€ 23.795,73
TONCG	Trabajador en Ocupación No Calificada (Genérico)	€ 352.164,91
TOSCG	Trabajador en Ocupación Semicalfificada (Genérico)	€ 381.433,12
TOCG	Trabajador en Ocupación Calificada (Genérico)	€ 396.210,87
TMED	Técnico Medio en Educación Diversificada	€ 415.200,76
TOEG	Trabajador en Ocupación Especializada (Genérico)	€ 452.407,20
TeaS	Técnico de Educación Superior	€ 511.889,26
DES	Diplomado de Educación Superior	€ 552.643,52
Bach.	Bachiller Universitario	€ 626.828,55
Lic.	Licenciado Universitario	€ 752.220,04

*Salario Mínimo Mensual.
 El Salario Mínimo que no tiene ninguna indicación (*), está por jornada ordinaria

Para mayor información y debido a que se han hecho circular algunas listas alteradas, se sugiere consultar

Canasta básica alimentaria 2023



Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria



Costo de la Canasta Básica Alimentaria (CBA) Febrero, 2023

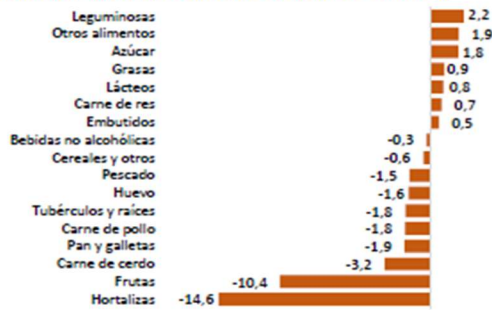


Según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en febrero 2023 el costo mensual de la CBA alcanzó un monto de ₡60.450, lo cual significó una disminución con respecto a enero de 1,8%, y un 15,6% mayor que el monto calculado en febrero 2022 (₡52.270), es decir en un año la CBA aumentó en ₡8.179.

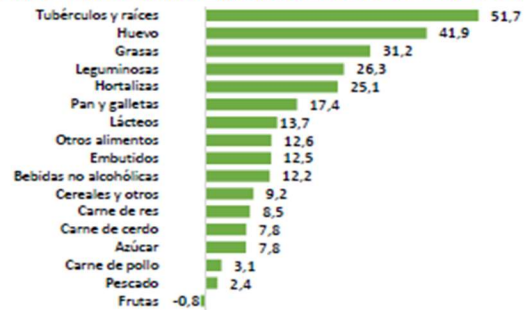
El incremento interanual fue resultado primordialmente del aumento en los precios del sub-grupo de los tubérculos y raíces que presentaron un incremento de 51,7%, entre ellos la papa que registró un aumento interanual 87,9%; mientras que los huevos y las grasas evidenciaron un aumento de 41,9% y 31,2% respectivamente.

Por otra parte, cabe indicar que a partir de febrero 2023 entró a regir la nueva Canasta Básica Tributaria, con alimentos y productos que a partir de la entrada en vigencia gozarán de una tarifa reducida al 1% del impuesto sobre el valor agregado (IVA), dicha lista de bienes se puede consultar en el Reglamento de canasta básica Tributaria No. 41615. MEIC-H <https://bit.ly/3l5eq5J>.

Variación por sub-grupo con respecto a enero 2022. (%)



Variación interanual por sub-grupo, febrero 2023 - 2022 (%)



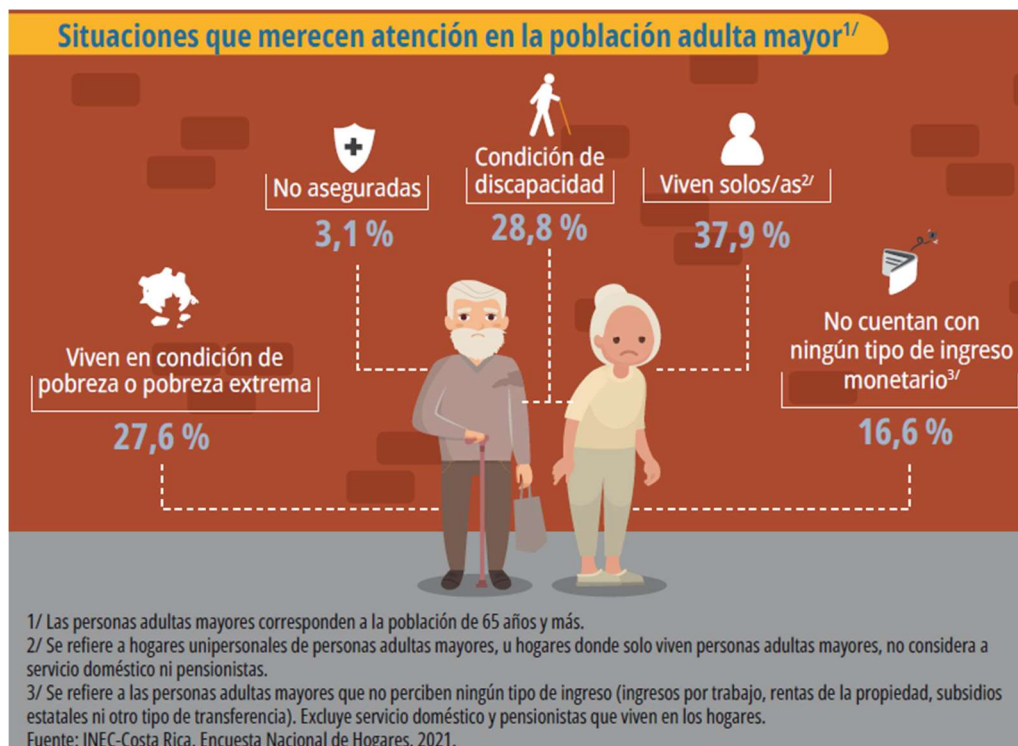
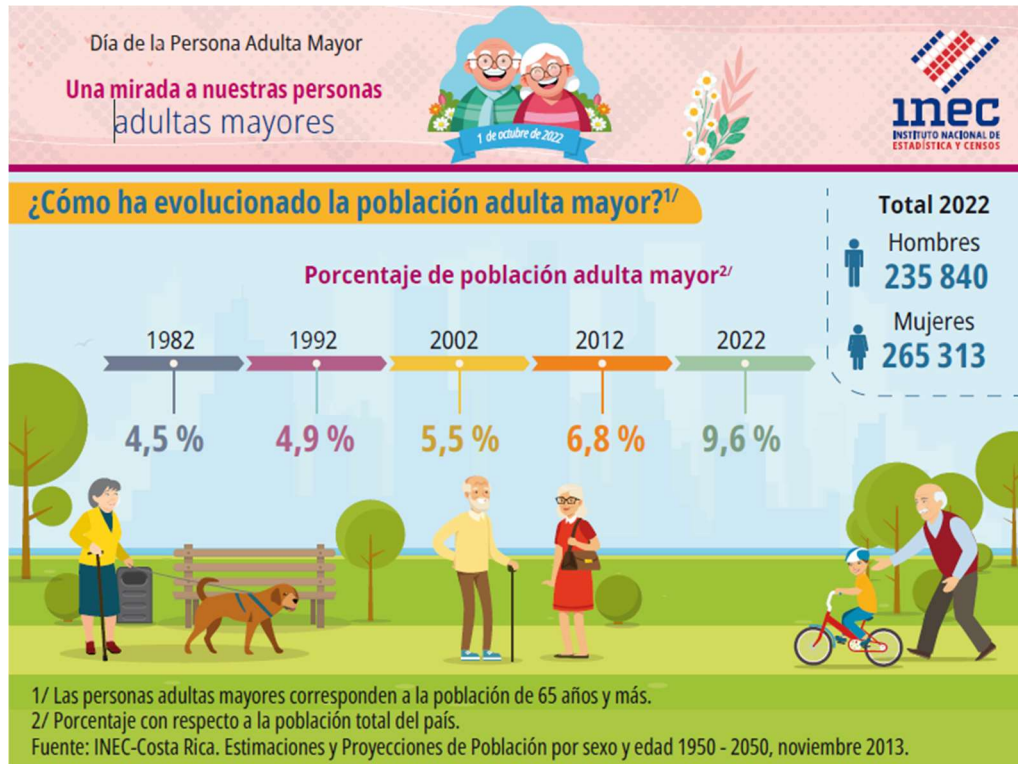
Costo per cápita de la CBA según subgrupo, por zona. Febrero 2023 (colones corrientes)

Subgrupo	Nacional	Urbana	Rural
CBA	60 450	64 701	53 572
Lácteos	7 105	7 378	6 664
Carne de res	5 282	5 876	4 321
Carne de cerdo	1 441	2 331	-
Carne de pollo	2 987	3 204	2 635
Embutidos	2 625	2 840	2 276
Pescado	3 644	3 755	3 463
Leguminosas	2 014	1 917	2 171
Hortalizas	4 828	4 801	4 870
Frutas	1 476	1 665	1 171
Tubérculos y raíces	3 409	4 011	2 437
Pan y galletas	5 203	6 175	3 631
Cereales y otros	5 446	5 431	5 471
Azúcar	2 801	2 598	3 130
Huevo	2 636	3 083	1 913
Grasas	4 216	4 576	3 635
Otros alimentos	1 995	1 972	2 031
Bebidas no alcohólicas	3 342	3 089	3 752

Ver en: <http://www.infoagro.go.cr/EstadisticasAgropecuarias/CBA/202302-CBA.pdf>

Fuente: Sepsa con base en información del Índice de Precios al Consumidor base diciembre 2020, Instituto Nacional de Estadística y Censos, marzo 2023

Infografías del INEC sobre la persona adulta mayor en Costa Rica



¿Cuántas personas adultas mayores trabajan?^{1/}

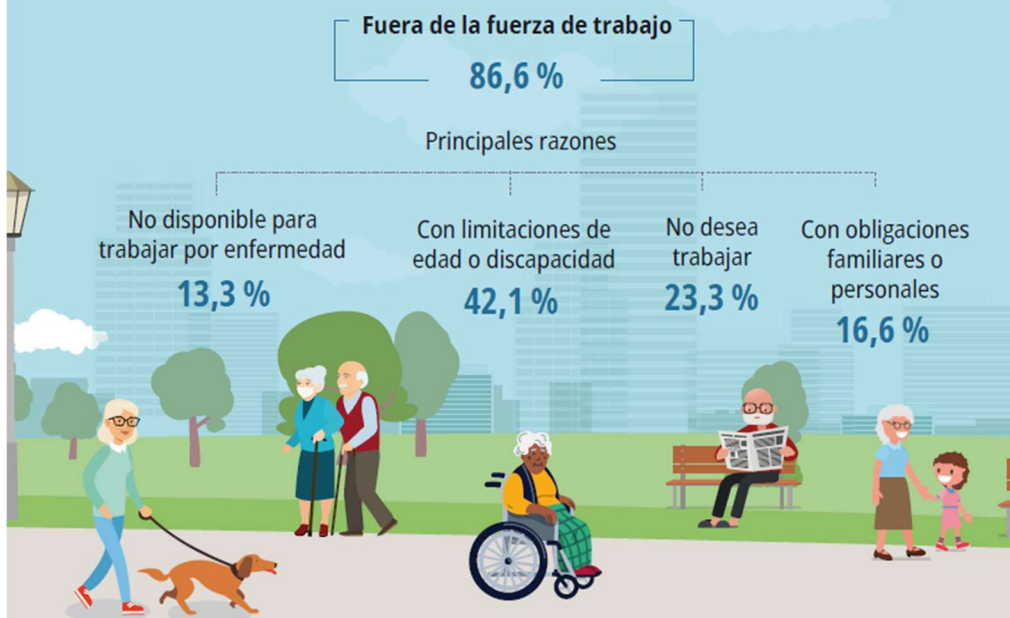


1/ Las personas adultas mayores corresponden a la población de 65 años y más.

2/ Considera las ramas en donde se agrupa la mayoría de la población ocupada con 65 años y más.

Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Continua de Empleo II Trimestre, 2022.

¿Cuántas personas adultas mayores están fuera del mercado laboral?^{1/}

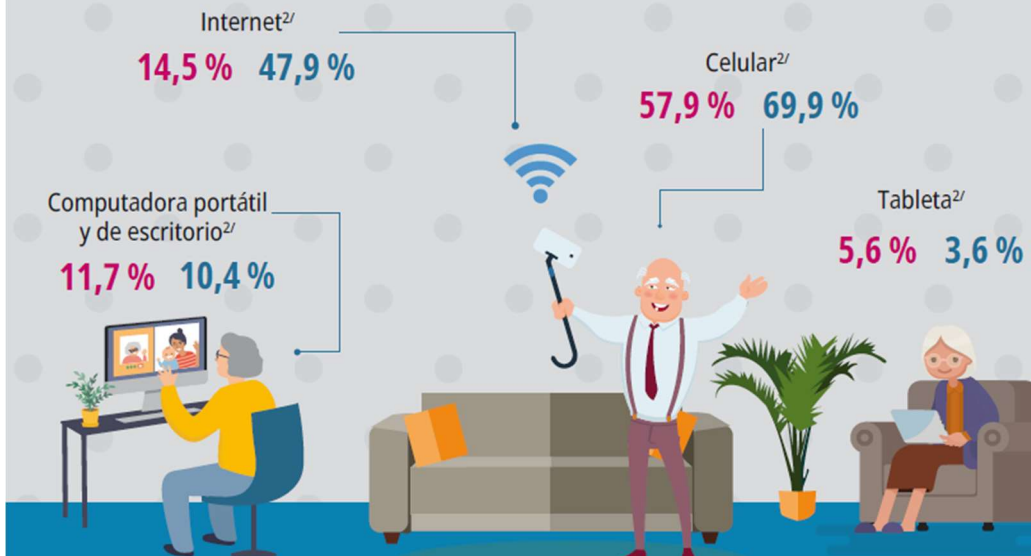


1/ Las personas adultas mayores corresponden a la población de 65 años y más.

Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Continua de Empleo II Trimestre, 2022.

Personas adultas mayores^{1/} también utilizan nuevas tecnologías de comunicación

● 2015 ● 2021



1/ Las personas adultas mayores corresponden a la población de 65 años y más.

2/ Personas adultas mayores que utilizaron tecnologías de información en los últimos 3 meses.

Fuente: INEC-Costa Rica. Encuesta Nacional de Hogares (Enaho), 2015 y 2021.

Cotización de la empresa Kava Arquitectura S.A.



Cotizacion
FINAL.pdf

Guía para elaborar un plan de negocios – Desarrollada por el Prof. Dionisio Rojas



GUIA - PLAN DE
NEGOCIOS.pdf

Leyes y Reglamentos relacionados al proyecto.



LEY 2 - CODIGO DE
TRABAJO ACTUALIZA



LEY 7600 -
IGUALDAD DE OPOF



LEY 833 - LEY DE
CONSTRUCCIONES. I



LEY 7933 -
REGULADORA DE LA



LEY 3284 - CODIGO
DE COMERCIO.pdf



LEY 7935 -
INTEGRAL PARA LA F



LEY 4755 - CODIGO
DE NORMAS Y PROC



REGLAMENTO A LA
LEY 833.pdf



LEY 7527 -
ARRENDAMIENTOS I



REGLAMENTO A LA
LEY 7600 - Norma 26



LEY 7554 - LEY
ORGANICA DEL AME



REGLAMENTO A LA
LEY 7933 - Norma 32



Manual tipología
valores.pdf



REGLAMENTO A LA
LEY 7935 - Decretos :

Requisitos municipales para construcción



REQUISITOS OBRAS
GENERALES.pdf



REVISION Y
TRAMITE DE PROYEC



SOLICITUD DE
VISADO Municipal C



REQUISITOS
DEMOLICIONES Y M




SOLICITUD DE USO
DE SUELO Ver 5.pdf



REQUISITOS
PUBLICIDAD EXTERIC

Uso de suelos aprobado por la Municipalidad de Naranjo



Departamento de Planificación Urbana Municipalidad de Naranjo

Certificación de Uso de Suelo Nº018-2023

Únicamente para uso académico.

Información del Propietario Registral

Propietario Inmueble:	Milen V. Rodríguez Valverde	Cédula:	1-1084-0979
Nº de GIS:	03-012-012-00	Teléfono:	8879-6446
Identificador Predial:	2060302107300	Fecha:	28-mar.-2023

Datos de la Propiedad

Nº Plano Catastrado:	A-916350-1990		Distrito:	03 San José	
Área:	13,001.80 m2	Tipo de Vía:	Ruta Nacional	Finca Nº	021073
Dirección de la Propiedad:	75 mstros al Sur del Bar Esquivel, San Juanillo				

Uso predominante en zona

<input checked="" type="radio"/> Residencial	<input type="radio"/> Industrial	<input type="radio"/> Institucional	<input type="radio"/> Agrícola	<input type="radio"/> Recreativo	<input type="radio"/> Comercial
--	----------------------------------	-------------------------------------	--------------------------------	----------------------------------	---------------------------------

Proyecto solicitado: **Residencial: Condominio**

Tipo de Zona:	Rural	Cobertura Máxima:	75%	Número de pisos:	3
Cobertura Máxima:	9,751.4 m2	Antejardín:	3 m	Tipo de obra:	Nueva
Lote segregable:	SI	El Certificado de Uso, de Suelo se sustenta en el oficio o resolución: MN-UTGA-VA-070-2023			

Retiros Constructivos

Alineamiento Línea Centro Vías	MOPT	Retiro en metros lateral Izquierdo	N/A
Retiro en metros Lateral Derecho	N/A	Retiro en metros Posterior	N/A

Resolución de Uso de Suelo:

Conforme

Observaciones: Debe considerar los siguientes aspectos.

Disponibilidad - Presentar carta de disponibilidad agua potable o recibo del servicio existente.

Detalles - Debe detallar en planos las obras necesarias para el acceso al lote y a edificación.

Estabilidad - Debe indicar en planos y realizar obras de estabilización necesarias para la construcción de la obra.

Detalles - Propietario debe incluir en planos y construir, acera peatonal frente a vía de acceso.


Requisitos - Debe cumplir requisitos solicitados en la Ley 7600

Zona Protección - Lote dentro de área de protección de Naciente captada (Ley de Aguas Art. 31).

Observaciones:

Esta Certificación de Uso de suelo, es válida únicamente para la actividad descrita arriba, si la actividad cambia o la ubicación se modifica, se deberá solicitar nuevamente. El Cantón de Naranjo no cuenta con Plan de Ordenamiento Territorial o Plan Regulador, por lo que deberá respetar todos los lineamientos contemplados dentro de la Normativa aplicable. Este Certificado de Uso de Suelo, puede ser revocado por la Municipalidad o el Ministerio de Salud, si se encontraran anomalías de cualquier tipo. La Certificación de Uso de Suelo, NO autoriza por sí mismo el otorgamiento de Licencias de construcción. Este uso de suelo es válido por UN AÑO calendario, a excepción, de que se cambie de actividad en cuyo caso será nulo.

Sello y Timbres



Ing. Marcos Picado López

Departamento de Planificación Urbana
Municipalidad de Naranjo

Original: Contribuyente

Tel: 2105-1935 • Fax: 2451-5959 • Apartado 29-4200 Naranjo, Alajuela, Costa Rica.