

# **UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Administración y Economía**

## **Crítica Constructiva al Protocolo Conde 2019 y Nueva Propuesta ante Factores Limitantes**

**Rovello Paredes Ricardo Romano**

**Economía**

Trabajo de integración curricular presentado como requisito  
para la obtención del título de  
Economía

Quito, 20 de diciembre de 2019

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ  
COLEGIO DE ADMINISTRACION Y ECONOMIA**

**HOJA DE CALIFICACIÓN  
DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**Crítica Constructiva al Protocolo Conde 2019 y Nueva  
Propuesta ante Factores Limitantes**

**Rovello Paredes Ricardo Romano**

**Calificación:**

**Nombre del profesor, Título académico**    **Monica Rojas , Master in Economics**

**Firma del profesor:** \_\_\_\_\_

**Nombre del profesor, Título académico**    **Jonathan R. Guillemot, MA, MSc, Ph.D ©**

**Firma del profesor:** \_\_\_\_\_

Quito, 20 de diciembre de 2019

## Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: \_\_\_\_\_

Nombres y apellidos: Ricardo Romano Rovello Paredes

Código: 00125991

Cédula de identidad: 0926427436

Lugar y fecha: Quito, 20 de diciembre de 2019

## RESUMEN

Actualmente en Ecuador existen varios grupos de personas vulnerables. Varios de ellos dependen en gran medida de la ayuda económica del gobierno para poder tener un estándar de vida digna. El 8 de octubre del 2019 varios grupos indígenas salieron a las calles a protestar por la eliminación del subsidio a la gasolina que afectaba sus condiciones de vida. Después de varios días de protesta lograron su cometido, la derogación del decreto 883, obligando al gobierno a seguir implementado el subsidio. Lamentablemente, no todos los sectores vulnerables tienen el poder y la capacidad para exigir mejores políticas mediante la protesta para mejorar sus estilos de vida. Al existir una ayuda económica limitada a los adultos mayores ecuatorianos, ellos si necesitan personas que velen por ellos. De aquí, parte la motivación de formular un servicio financiero que les permita mejorar sus condiciones de vida.

El propósito de realizar la crítica del protocolo Conde 2019 y la evaluación preliminar del estudio de mercado fue con la intención de proponer el desarrollo de un estudio de mercado que se adapte más antes las limitaciones y dificultades presentes. De este modo, se evaluaron las medidas organizacionales que requería el protocolo Conde 209 para su ejecución y se identificaron alternativas optimizadoras al reducir el número de las variables a controlar. Por ejemplo, en vez de agendar varias entrevistas con adultos mayores y organizar cada una de las gestiones se planteó reducir su número al unificar las visitas y realizar varias entrevistas en un solo día. Consecuentemente, se identificaron las actividades por importancia y urgencia según la matriz de Eisenhower para ver cuales deberán ser omitidas y cuales deberán realizarse lo más pronto posible. Finalmente, se analizaron los recursos claves necesarios para la ejecución del proyecto y se realizó un plan para el reclutamiento de los colaboradores y los recursos para su capacitación.

### **Palabras Claves**

Hipotecas Inversas, Investigación de Mercado, Focus Group, Investigación Cualitativa, Protocolo

## **ABSTRACT**

In the present there are several vulnerable groups. Several of them still depends on the economic help given by the government to support their standard quality life. The 8 of October of 2019 indigenous groups went to protest on the streets aggressively in Ecuador due to the elimination of the gasoline subsidy. After various days of protesting, they succeed by making the government keep the subsidy and the derogation of the 883 law article. Sadly, not all the vulnerable groups have the same health conditions and power to protest and improve their quality life. Since there is a low level of economic help for elder people, they need people that are willing to protest for them and help them. From here starts the motivation to formulate a financial service to improve their life conditions.

The purpose of realizing the critique of Conde's Protocol and the preliminary evaluation of the market study is to propose the development of a solution that adapts more to the limitations and difficulties presented when carrying out the project. In this fashion, the organization requirement to carry out Conde's protocol were evaluated and different approaches were created. For example, instead of doing several interviews with elder people one by one a focus group was considered a better option to reduce the amount of time and management needed. Consequently, the task needed to complete the project were catalogued on the Eisenhower matrix in order to assign their relative relevance and order of execution. Finally, the key resources needed for the project were identified and evaluated in order to formulate a plan for their gather.

### **Key Words**

Reverse Mortgage, Market Research, Focus Group, Qualitative Study, Protocol

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>INTRODUCCIÓN</b> -----	<b>8</b>
<i>Hipotecas Inversas</i> -----	10
REVISIÓN DE LA LITERATURA-----	13
INVESTIGACIÓN DE MERCADO-----	15
LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA-----	16
EL FOCUS GROUP-----	18
BREVE RESUMEN DEL PROTOCOLO ANTERIOR-----	20
<b>OBJETIVOS</b> -----	<b>22</b>
OBJETIVO GENERAL-----	22
OBJETIVOS ESPECÍFICOS-----	22
<b>METODOLOGÍA</b> -----	<b>23</b>
METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO CONDE Y FACTIBILIDAD-----	23
METODOLOGÍA PARA LA EVALUACIÓN PRELIMINAR DE LA FACTIBILIDAD DE HIPOTECAS INVERSAS-----	24
METODOLOGÍA DE DESARROLLO PARA LA NUEVA PROPUESTA-----	25
<i>Visión General.</i> -----	25
<i>Tipo de Estudio.</i> -----	26
<i>Universo.</i> -----	26
<i>Duración del Estudio.</i> -----	27
<i>Los criterios de inclusión y exclusión.</i> -----	27
<b>RESULTADOS</b> -----	<b>29</b>

EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO CONDE 2019 -----	29
EVALUACIÓN PRELIMINAR DE HIPOTECAS INVERSAS EN QUITO Y SU FACTIBILIDAD -----	32
<i>Proveedores.</i> -----	32
<i>Entendiendo el Mercado.</i> -----	33
<i>Elaborando la Oferta.</i> -----	33
DESARROLLO DE UNA NUEVA PROPUESTA-----	34
<i>Proceso de reclutamiento.</i> -----	34
<i>Invitación para la participación de las personas mayores en el estudio.</i> -----	36
<i>Incentivo para los participantes.</i> -----	38
<i>Desarrollo del focus group.</i> -----	38
<i>Parámetros de Control.</i> -----	39
<i>Consejos para el focus group.</i> -----	40
<i>Estudio piloto.</i> -----	40
<i>Consideraciones de seguridad.</i> -----	41
<i>Difusión de resultados y política de publicación.</i> -----	41
<i>Problemas anticipados.</i> -----	42
<b>CONCLUSIÓN -----</b>	<b>43</b>
<b>REFERENCIAS -----</b>	<b>45</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Medidas Correctivas a Protocolo Conde 2019.....	29
--	----



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Matriz de Importancia y Relevancia.....	30
---	----

## INTRODUCCIÓN

### **Hipotecas Inversas**

Actualmente en Ecuador existen varios grupos de personas vulnerables. Varios de ellos dependen en gran medida de la ayuda económica del gobierno para poder tener un estándar de vida digna. El 8 de octubre del 2019 varios grupos indígenas salieron a las calles a protestar por la eliminación del subsidio a la gasolina que afectaba sus condiciones de vida. Después de varios días de protesta lograron su cometido, la derogación del decreto 883, obligando al gobierno a seguir implementado el subsidio. Lamentablemente, no todos los sectores vulnerables tienen el poder y la capacidad para exigir mejores políticas para mejorar sus estilos de vida. Al existir una ayuda económica limitada a los adultos mayores ecuatorianos, ellos si necesitan personas que velen por ellos. De aquí, parte la motivación de formular un servicio financiero que les permita mejorar sus condiciones de vida.

En lugar de empezar por la solución y luego ver como se podría adaptar a la realidad de los adultos mayores ecuatorianos, primero debemos sondear las características y problemas principales del grupo vulnerable y a partir de ello desarrollar una solución. El Instituto Nacional de Investigaciones Gerontológicas del Ministerio de Inclusión Económica y Social (INIGER) cuenta con tres investigaciones acerca de los adultos mayores en el Ecuador. Por un lado, “El Estado de las personas adultas mayores alrededor del 2010”, define las principales complicaciones epidemiológicas y socioeconómicas que enfrenta el grupo vulnerable. En él se definen las principales causas de morbilidad que sufren y ofrece soluciones a través de políticas públicas (Villacís, 2010).

Entender los sistemas de transferencias generacionales también es de gran utilidad a la hora de precisar el problema y determinar las posibles soluciones. En general, se pretende

analizar qué proporción de la población son adultos mayores, sus fluctuaciones en sus ingresos a lo largo de los años y su productividad. Al estudiar la transición de una población joven a una envejecida se pueden analizar los posibles retos y oportunidades que esto presenta para una sociedad. Los intervalos que se analizan son desde los 28 años de edad y a partir de los 59 años; ya que, se presenta aquí el llamado “déficit del ciclo vital”, pues en estas edades un ecuatoriano promedio consume más de lo que produce, mientras que desde los 29 hasta los 58 años, el ecuatoriano promedio tiene un superávit con respecto a su consumo (Bustamante, 2010). En base a estos estudios, se ha concluido que los adultos mayores no optimizan su consumo y ahorro a lo largo de su vida para poder tener una vejez digna.

A pesar de que la mayoría de los adultos mayores no cuentan con los ingresos necesarios para cubrir todos sus gastos, los estudios apuntan a que suelen contar con una gran cantidad de activos como la casa en la que residen. Si bien podría ser considerado un problema, al mismo tiempo se considera una oportunidad para brindar posibles soluciones. Es un hecho que uno de los mayores activos individuales de los adultos mayores es su hogar. A partir de aquella premisa surgen diversos tipos de preguntas que serán la piedra angular para resolver la problemática antes planteada. Por ejemplo: ¿Existe la posibilidad de que los adultos mayores acepten una hipoteca inversa para mejorar su condición de vida?

La hipoteca inversa es un tipo especial de préstamo, que permite a los propietarios de 62 años o más convertir parte del capital de sus casas en efectivo (Stucki, 2010). En palabras sencillas, la institución financiera da una valoración a la casa del propietario de acuerdo a factores como la edad del propietario, su salud y las características físicas de la casa. A partir de aquí, el propietario puede aceptar la oferta y recibir una entrada con mensualidades

equivalentes al precio de la propiedad. Además, el propietario, su cónyuge y sus hijos podrán residir en el hogar hasta el día del fallecimiento de ambos. De esta manera, los adultos mayores recibirían un ingreso por el valor de su casa para poder tener una vejez digna sin la necesidad de abandonarla. Por último, en el caso del fallecimiento del propietario y su cónyuge, los herederos tienen la opción de conservar la vivienda si pre cancelan el crédito (Sánchez, López, Quiroga, 2007).

Puesto que las hipotecas inversas se desarrollaron para satisfacer las necesidades financieras de una población mayor a 62 años con bajos flujos de ingresos, se determinará a través de un estudio de mercado en qué medida los adultos mayores ecuatorianos estaría dispuestos a hacer uso de esta herramienta financiera. Las preguntas que se tratarán de responder son las siguientes: ¿Los adultos mayores en Ecuador sienten la necesidad de una mayor cantidad de ingresos? ¿Los gastos en promedio de un adulto mayor superan sus ingresos? ¿Los adultos mayores estarían dispuesto a aceptar una hipoteca inversa? ¿Es positiva la reacción de los adultos mayores ante la idea de la hipoteca inversa?

En Ecuador aún no existe esta herramienta financiera para los adultos mayores. Lamentablemente, la mayoría de la población aún no tiene idea de lo que es una hipoteca inversa y los beneficios que pueden presentarles. Es muy posible que la herramienta sea rechazada por miedo e ignorancia respecto al tema, pues podría ser mal vista por los adultos mayores ecuatorianos. Sin embargo, este no es el caso en varios países de Europa donde la herramienta es recibida con gran entusiasmo. Consecuentemente, gran parte de la aceptación dependerá proporcionalmente del nivel de información que los ecuatorianos dispongan de ella. Una de las principales dificultades a la hora de realizar la investigación de mercado será explicarle al encuestado lo que es una hipoteca inversa. Por ende, es necesario tener muy en

cuenta este hecho a la hora de realizar la investigación. Por ejemplo, formulando las preguntas de manera simple y progresiva para que haya total claridad sobre lo que se intenta preguntar.

### **Revisión de la Literatura**

Las demandas de hipotecas inversas están proyectadas a crecer desde que la generación “baby boomers” entran al retiro con un nivel bajo de ingresos y activos a excepción de sus casas. (Munnell and Sass, 2014). De acuerdo con aquellos estudios, existe un mercado potencial en donde las personas con bajos ingresos y suficientes activos en su vivienda tienden más a ser un mercado potencial dispuesta a aceptar una hipoteca inversa. Sin embargo, solo están dispuestos a aceptar en la medida que existen shocks tales como la muerte de su cónyuge, un evento médico crítico o un retiro inesperado. Partiendo de estas premisas se realizarán encuestas con el fin de determinar en qué medida los adultos mayores en Quito cumplen con tales características.

Por otro lado, Venti y Wise en un estudio de 1991 sugieren que la demanda de las hipotecas inversas es baja en la mayoría de los hogares. No obstante, tiende a ser mayor para personas con menor ingreso y hogares de una sola persona y es incluso más alta cuando la hipoteca inversa este estructurada como un monto de dinero en vez de una anualidad. Es decir, el pago sería realizado al propietario con una entrada y mensualidades a lo largo del año. Consecuentemente, a la hora de determinar si existe un mercado potencial resulta crucial la manera en que se presentaría y detallaría la herramienta financiera. Por ende, a la hora de realizar encuestas es necesario dejar claro el método en el que los adultos mayores obtendrían financiación.

De acuerdo a reportes (Bishop and Shan, 2008) las personas más dispuestas a aceptar tienden a estar en el rango de edad de 65 a 75 años. Del mismo modo, las mujeres de raza negras son las que tienden a tener un menor ingreso y son las que tienden a aceptar más. En general, a lo largo de los años se han realizado varios estudios y las características de las personas que están dispuestas a aceptar una hipoteca inversa son robustas y similares.

El conocimiento y las percepciones de la herramienta también influyen a la hora de si los individuos deciden aceptar una hipoteca inversa como fuente de financiación. Davidoff, Gerhard, and Post (2015) descubrieron que el conocimiento de los individuos acerca de la hipoteca inversa se traduce a un mayor deseo de adquirir una en el futuro. En su investigación se halló que dos tercios de los que respondieron no sabían que la estructuración de la financiación era sin fines de lucro. Sorprendentemente, solo la mitad entendió que podían seguir residiendo en sus hogares.

Es necesario recalcar que en todos los casos en donde la hipoteca inversa ha sido implementada, los precios de las casas han tenido un crecimiento constante a lo largo del tiempo. De este modo, se reduce el riesgo por una posible devaluación y permitirá a la institución crecer establemente. Después de todo, la institución requeriría de un gran capital inicial para poder pagar las entradas y mensualidades a los propietarios y poder apalancar los primeros cinco años sin beneficios. Por consiguiente, es necesario analizar la fluctuación de precios de los hogares de los adultos mayores ecuatorianos.

Los principales factores que no permitirían al mercado de hipotecas inversas crecer son: el riesgo de longevidad, el valor de la propiedad y la tasa de interés. Pues, si la expectativa de vida de los propietarios ecuatorianos es muy alta entonces las mensualidades a pagar generaría un déficit considerable. Consecuentemente, se debe tomar en cuenta las

expectativas de vida de los adultos mayores ecuatorianos para determinar si el mercado tiene potencial. Similarmente, resultaría necesario hacer un análisis de los precios cambiantes de las propiedades.

### **Investigación de Mercado**

Las aplicaciones de la investigación de mercado han crecido a lo largo de los años. A medida que ha ido creciendo el mercado se han desarrollado nuevos modelos que permitan a las empresas recolectar y analizar información del mercado con más precisión. La aplicación más común para la investigación de mercado es para evaluar la satisfacción del consumidor y su lealtad ante cierta marca o producto, para determinar el tamaño del mercado para cierto servicio o producto, para medir las actitudes del grupo objetivo hacia el producto, para determinar las estrategias óptimas de precios y las estrategias para segmentar el mercado.

En el caso de la hipoteca inversa, la investigación de mercado nos permitiría evaluar varios factores importantes a considerar para determinar si podría ser considerado un servicio útil y relevante. Por ejemplo, se podría analizar el tamaño del mercado mediante un análisis sociodemográfico de los adultos mayores en Quito y la transición de la densidad poblacional de nuevas generaciones que serán considerados adultos mayores en 10 años. También, se podría realizar un análisis de los precios de las casas y sus valoraciones futuras para determinar el valor de las casas y la institución poder ofrecer un precio justo y rentable por el valor de la propiedad. Por último, se podría realizar una investigación cualitativa para poder evaluar el impacto que tendría un nuevo servicio financiero, como la hipoteca inversa, en los adultos mayores ecuatorianos. Es decir, evaluar las necesidades financieras de los adultos mayores y su nivel de aceptación hacia la idea de las hipotecas inversas.

Las utilidades y los diferentes usos de una investigación de mercado son infinitos y dependen del acercamiento que se les dé. En breves rasgos, debido a la imposibilidad de abarcar todos los posibles factores que se deben considerar para implementar la hipoteca inversa en Quito, este estudio de mercado, se centrará en evaluar la necesidad de financiación por parte de los adultos mayores ecuatorianos y su actitud ante la idea de hipotecar inversamente su hogar.

La mayoría de personas entienden lo que es una investigación de mercado de manera general. Pues, entienden que se puede usar para averiguar que cantidad de personas hacen algo o piensan de determinada manera según las encuestas. Pero podrían no saber que también puede ser usado para evaluar que tanto una persona estaría dispuesta a pagar por cada característica de un producto. En general, podrían no saber que la investigación de mercado es una herramienta que permite determinar la importancia de ciertos factores que influyen en la satisfacción del consumidor sin la necesidad de preguntarle directamente que tanta satisfacción le podría traer. Después de todo, si no entendemos lo que es capaz de hacer un producto, entonces no pensaremos en usarlo.

### **La Investigación Cualitativa**

La mayoría de proyectos de investigación de mercado son cualitativos o cuantitativos. Un proyecto cualitativo, como el nombre lo sugiere, busca la profundidad y calidad de usualmente una muestra pequeña. En contraste, una investigación de mercado cuantitativa se enfoca en muestras y mediciones muchos más grandes en donde usualmente no existe el contacto directo con el sujeto de estudio.



Los investigadores pueden usar herramientas como el “focus group” o entrevistas extendidas para obtener informaciones e ideas que no serían posibles en una investigación cuantitativa que utilice una encuesta más larga y estructurada. Las preguntas abiertas permiten al investigador explorar comportamientos y actitudes para probar la hipótesis y encontrar explicaciones. La capacidad de indagar profundamente en el tema es posible con la ayuda de la investigación cualitativa.

A pesar de que la investigación cualitativa tiene muchas fortalezas a la hora de realizar una investigación de mercado, también cuenta con una gran debilidad al existir un alto nivel de dependencia en el moderador. Es decir, que gran parte de la investigación depende del encuestador porque él es el que hace la mayor parte de las preguntas, guía la entrevista al tema de enfoque y ajustan las preguntas a medida que la investigación progresa.

En un proyecto de investigación que explora un tema por primera vez, los investigadores podrían necesitar empezar por una etapa cualitativa para mejorar su entendimiento acerca del tema. Un pequeño número de entrevistas a profundidad, incluso tan pequeñas como una docena, ayudaran a entender mejor la percepción que podrían tener los adultos mayores de una hipoteca inversa, sus problemas financieros, la terminología que comúnmente usan y más. Esta información resultará vital en el diseño del cuestionario en la siguiente etapa de la investigación. La investigación cualitativa en este proyecto es el primer paso de un estudio más extensivo.

## **El Focus Group**

El “focus group” es una técnica de investigación usada para recolectar información a través de la interacción de un grupo con respecto a un tema. En general, es un grupo pequeño de personas seleccionadas cuidadosamente para discutir un tema basada en su experiencia personal. Los “focus groups” se diferencian por:

- Envolver activamente un grupo de personas
- El grupo tiene un interés, característica o experiencia en común
- Proveen información cualitativa a profundidad
- La discusión está orientada para ayudarnos a entender que está pasando

Típicamente, los grupos son conformados por 5 a 10 personas. Los grupos deben ser lo necesariamente pequeños para que todos los integrantes tengan la oportunidad para compartir sus puntos de vista y al mismo tiempo lo suficientemente grandes para que exista interacción dentro del grupo y diversidad de experiencias. Los grupos demasiado grandes tienden a inhibir las discusiones, mientras que los grupos muy pequeños podrían ser limitado con el número de ideas que se discuten.

Las preguntas en un “focus group” deberán estar cuidadosamente diseñadas para provocar que los participantes planteen sus puntos de vista. Una guía para la discusión debe ser preparada previamente a la reunión y el moderador la usará como una ayuda para recordar lo que debe ser cubierto. Un buen diseño de la guía debería asegurar un buen flujo de la conversación acerca del tema a cubrir y deberá dar un claro enfoque en los temas de mayor importancia.

Las reuniones siempre empiezan con una introducción por parte del moderador explicando el propósito de la reunión y que se espera que pase. Se ofrecerán estímulos a los participantes para que se comuniquen uno por uno de manera ordenada y la grabadora pueda captar las voces de todos los participantes. Luego, se les pedirá a los participantes que se introduzcan y tal vez digan unas pocas palabras de su experiencia en el tema. Finalmente, las preguntas serán lanzadas por el moderador y se les motivará a comentar, debatir y hablar desde su punto de vista para que el tema se abarque por todos los posibles lados.

Los “focus groups” son usados para identificar y explorar comportamientos, actitudes y procesos. Su mejor utilidad consiste en averiguar el ¿por qué?, ¿qué? y ¿cómo? del tema a discutir. En el proceso de investigación puede ser usado de tres maneras:

- Método de investigación única: donde el “focus group” es el único método de recolección de datos.
- Suplementaria a una encuesta: donde el “focus group” es usado previamente para apoyar una investigación dando luz a problemas y oportunidades.
- Como parte de un diseño de estudio multi-método: donde el estudio usa varias fuentes de información y ningún método predomina sobre el otro.

En nuestro caso será usado como parte de un estudio multi-metodo cualitativo. Pues se planea abordar el tema a través de entrevistas a profundidad y “focus groups”. El objetivo de aquello es entender el comportamiento de la población objetivo hacia las hipotecas inversas a profundidad a través de dos métodos de investigación.

Los “focus groups” son especialmente útiles para investigar nuevos productos, testear nuevos conceptos o determinar que el “¿qué pasaría sí?”. Funcionan porque los participantes

pueden considerar argumentos de otros miembros al mismo tiempo que piensan de los problemas que plantea la idea en sí. Una cantidad mayor de ideas pueden surgir en un grupo mayor a diferencia de una entrevista uno a uno. La idea es crear una interacción dinámica entre los participantes donde las ideas y problemáticas reboten de un lado otro hasta que lleguen a un acuerdo en común.

### **Breve Resumen del Protocolo Anterior**

En el protocolo anterior se logró diseñar un estudio cualitativo para investigar si los adultos mayores en el Centro Histórico de Quito cumplen con las características necesarias para aceptar una hipoteca inversa. Después de todo, el estudio se basó en responder la siguiente pregunta:

¿De acuerdo a las características indispensables para la adquisición de hipotecas inversas, existe un mercado potencial para su implementación en el Centro Histórico de la ciudad de Quito?

El estudio se basó en el modelo empleado Barbara Stucki en su investigación “Expanding the Use of Reverse Mortgages for Long-Term: A Blueprint for Action” solo que en vez de recurrir a las llamadas telefónicas para contactarlos se decidió que el método de acercamiento más efectivo era a través de entrevistas personales en sus hogares respectivos. Los factores principales que se consideraron para responder a la pregunta de investigación fueron los factores sociológicos y psicológicos de los adultos mayores. El fin de aquello era determinar un patrón de características que los hace más propensos a aceptar una hipoteca inversa. Por ejemplo, si sentían la necesidad de dejar sus hogares como herencia a sus hijos.

La metodología del estudio consistía en aplicar la estrategia de muestreo “bola de nieve” para reclutar adultos mayores propietarios de hogares en el Centro Histórico de Quito. Posteriormente, acordar un día con cada uno de ellos para realizar la entrevista a profundidad dentro de sus hogares. De este modo, la duración del estudio se calculaba en un rango de 12 a 14 meses plazo una vez realizado el estudio piloto.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Evaluar las dificultades y limitaciones que plantea el protocolo titulado “Protocolo de la evaluación de la posible utilización de Hipotecas Inversas, por parte de los adultos mayores residentes en el Centro Histórico de Quito” y la factibilidad de hipotecas inversas en Quito con la intención de proponer el desarrollo de un nuevo protocolo que se adapte a las limitaciones y dificultades evaluadas.

### **Objetivos específicos**

Evaluar el protocolo de Conde 2019 en base a los recursos, organización y tiempo para su factibilidad.

Analizar los recursos necesarios para implementar un servicio financiero de hipotecas inversas en la ciudad de Quito.

Realizar un rediseño del estudio con la intención de hacerlo más robusto ante las dificultades económicas y organizacionales que podrían presentarse.

## METODOLOGÍA

### **Metodología de Evaluación del Protocolo Conde y Factibilidad**

El proceso de evaluación por el cual pasará el protocolo anterior se apoya en tres pilares fundamentales para garantizar la factibilidad. Estos fundamentos son:

1. Organización
2. Tiempo
3. Recursos

En primer lugar, se analizará la cantidad de medidas organizativas necesarias para llevar a cabo la metodología del protocolo anterior. De este modo, se pretende reducir el nivel de requerimientos organizativos necesarios para aumentar la factibilidad del proyecto. Por ejemplo, se evaluará los pasos que tiene que seguir el moderador para llevar a cabo el proyecto de manera concreta. Es decir, el nivel de complejidad que implica el proyecto a la hora de realizar el reclutamiento y las entrevistas a los adultos mayores ubicados en el Centro Histórico de Quito. Además, se considerará el nivel de capacitación que requieran los entrevistadores para llevar una entrevista optima y el control requerido para garantizarlo.

En segundo lugar, se considerará el factor tiempo como un recurso valioso. Consecuentemente, se identificará los diferentes tipos de actividades necesaria para la culminación del proyecto y se las categorizará según importancia y urgencia. La finalidad de aquello es identificar las tareas más importantes y urgentes para darles prioridad a la hora de ejecutarlas y asignarles el tiempo necesario para su realización. Similarmente, se evaluarán las actividades que no son de mayor relevancia dentro del protocolo de Conde para su eliminación o mejora y se fortalecerá las más importantes.

Por último, se evaluará el nivel de recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto con la intención de reducirlos en la medida de lo posible para garantizar efectividad. De este modo, se preverá el nivel de colaboradores, los suministros, el capital y el conocimiento necesario con la intención de ofrecer una nueva propuesta que cumpla con los mismos objetivos que el anterior protocolo, pero con una menor intensidad en los recursos requeridos. Finalmente, es necesario recalcar que los planteamientos de los tres pilares no solo se limitaran al diseño del estudio en si sino también a la factibilidad de implementar un servicio financiero como la hipoteca inversa en Quito. Es decir que también se evaluarán los recursos, el tiempo y la organización requerida para que la hipoteca inversa sea factible dentro del mercado ecuatoriano.

### **Metodología para la Evaluación Preliminar de la Factibilidad de Hipotecas Inversas**

Similarmente a la evaluación del protocolo Conde 2019, se evaluará preliminarmente las hipotecas inversas en Quito como un servicio financiero factible en base a tres factores.

1. Proveedores
2. Mercado
3. Oferta

En primer lugar, se evaluará la posibilidad de que se puedan conseguir proveedores que realicen la investigación de mercado de hipotecas inversas en Quito. Se resaltaré la importancia de la investigación de mercado a la hora de evaluar la factibilidad de las hipotecas inversas en Quito y por último las alternativas ante las evaluaciones anteriores.

En segundo lugar, se verá brevemente la importancia de conocer el tamaño del mercado a la hora de implementar un nuevo producto o servicio. Se verificará la posibilidad



de conocer el tamaño de mercado que existe para las hipotecas inversas en base a la limitación de recursos disponibles. Finalmente, se elegirá la alternativa más óptima en base a las evaluaciones anteriores.

Por último, se elaborará la oferta en la medida que se analice el capital necesario requerido para implementar las hipotecas inversas y como se planea generar ingresos para poder sustentar la ayuda comunitaria hacia los adultos mayores. Se tomarán medidas para poder entender las necesidades de los adultos mayores y poder elaborar un servicio mejor que se adapte a sus necesidades.

## **Metodología de Desarrollo para la Nueva Propuesta**

### **Visión General.**

Se llevará a cabo una investigación cualitativa denominada como “focus group”. La población objetivo que se pasara a estudiar está definida como “adultos mayores ecuatorianos” y son personas propietarias de residencias en quito de 65 años para adelante. Se pretende ubicar geográficamente las zonas con más densidad de adultos mayores como El Centro Histórico de Quito y organizar un “focus group” con los propietarios de los hogares.

El objetivo principal consiste en evaluar la reacción y el comportamiento de los adultos mayores ecuatorianos ante una posible solución, hipotecas inversas, para solucionar su falta de ingresos. El moderador deberá guiar la discusión apoyándose para recordar los temas que se deben cubrir, al mismo tiempo deberá asegurarse que cada participante tenga su momento para hablar y que la grabadora este captando su voz de manera clara y sin ruidos. Posteriormente, se pasará a redactar la discusión para posterior análisis.

La entrevista cubrirá los siguientes tópicos:

**Jubilación:** Se evaluará el nivel de satisfacción que sienten los adultos mayores ecuatorianos con respecto a las ayudas económicas que les ofrece el estado ecuatoriano una vez que oficialmente se han declarado jubilados.

**Gastos:** Uno de los principales gastos de los adultos mayores ecuatorianos es en salud y medicinas. Se evaluará que tan fuerte son estos gastos para su nivel de ingresos y ahorros.

**Ingresos:** Se evaluará las principales fuentes de ingresos y se logran abastecer todas sus necesidades para tener una vida digna. Además, se tratará de determinar si existe la necesidad de un mayor flujo de ingresos.

**Hipotecas inversas:** se evaluará el nivel de conocimiento de hipotecas inversas entre los adultos mayores ecuatorianos. Además, se preguntará su capacidad intuitiva para definir que podría ser a partir del nombre. Finalmente, se les presentará un pequeño video que defina la hipoteca inversa para la posterior discusión.

### **Tipo de Estudio.**

El tipo de estudio que se llevara a cabo es transversal debido a que la información será recolectada de una muestra con características similares en un periodo definido de tiempo. El “focus group” será basado en una guía de tópicos que el moderador deberá cubrir y por ende se consideraría semiestructurado. Después de todo, si el moderador no presta atención al flujo de la conversación e impone los tópicos de manera abrupta, la discusión resultará poco natural y forzada.

### **Universo.**

Para llevar el estudio a cabo se escogerán tres grupos entre 5-10 adultos mayores ubicados en las zonas sur, centro y norte de la ciudad de Quito. Las zonas serán escogidas

según la densidad de la población de adultos mayores en una zona residencial con el objetivo de facilitar la reunión de los grupos dentro sus cercanías. Idealmente, se espera que 10 adultos mayores asistan a la reunión. Por ende, se realizarán 13 invitaciones previniendo que algunos de ellos no podrán asistir. En caso de que asistan todos los invitados se prologara la duración de la reunión para que todos los invitados tengan la oportunidad de participar.

### **Duración del Estudio.**

El estudio se ha diseñado con la intención que su finalización se concrete en 8-12 meses. El intervalo de tiempo abarca el reclutamiento de los invitados, la recopilación y redacción de información, el análisis e informe de los datos recopilados.

### **Los criterios de inclusión y exclusión.**

Se ha tomado como segmento de la población a los adultos mayores de Quito debido a que se pretende investigar si existen las condiciones precarias para que no puedan vivir una vida digna. Se planea tomar grupos de 5-10 de personas ubicadas en el sur, centro y norte de Quito. Las áreas residenciales en donde se reclutarán a los participantes serán características por ser precarias y tener una mayor densidad de adultos mayores.

En general, la muestra seleccionada debe cumplir con tres características principales:

1. Los adultos mayores deben tener 65 años o más.
2. Los adultos mayores que asistirán a la reunión deben ser propietarios oficiales de sus hogares.
3. Los adultos mayores deberán vivir bajo una situación financiera que les dificulte vivir de manera digna.

Puesto que los adultos mayores están más expuestos a enfermedades degenerativas como las auditivas o visuales, será necesario asegurarse que los adultos mayores que asistirán a la reunión cumplan con todos los requisitos de salud necesarios para poder participar de manera satisfactoria en el “focus group”. Similarmente, se deberá considerar que los adultos mayores que participen cuenten con un nivel mínimo de alfabetización. Es decir, los adultos mayores deben ser capaces de leer y escribir. Consecuentemente, se realizará la guía para la discusión de la manera más simple y precisa sin la necesidad de recurrir a lenguaje técnico.

## RESULTADOS

### Evaluación del Protocolo Conde 2019

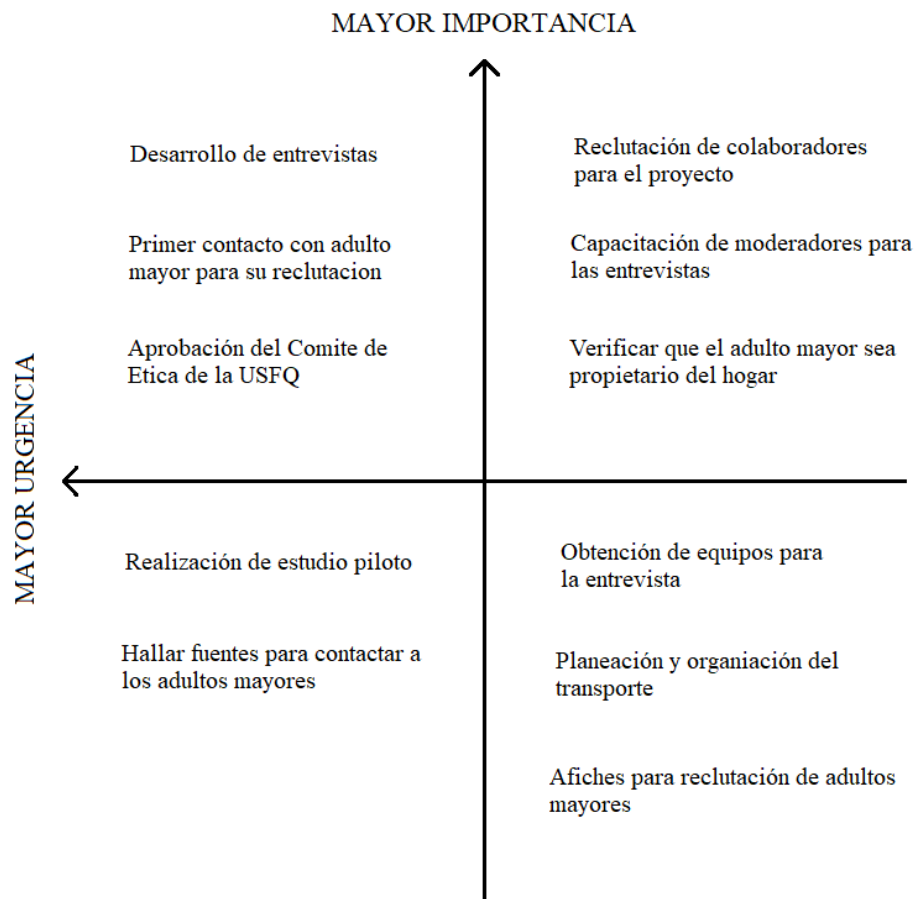
Uno de los objetivos más importantes a la hora de optimizar un proceso es tomar en cuenta el número de medidas organizativas que se requieren para que funcione correctamente. Se debe verificar que cada una de las actividades puedan ser controladas y medidas. De este modo, se puede garantizar la eficiencia al tomar medidas correctivas antes las posibles fallas. Consecuentemente, a la hora de diseñar un estudio es óptimo reducir cualquier tipo de actividad que no resulte crucial para alcanzar los objetivos propuestos o agregar nuevas tareas en caso de necesitarlos.

**Tabla 1: Medidas Correctivas a Protocolo Conde 2019**

Medidas Organizativas a Mejorar	Medidas Correctivas
Agendar y planear varias entrevistas con adultos mayores.	Unificar las entrevistas y reducir el nivel de planeación.
Capacitación de varios moderadores.	Reducir el número de moderadores necesarios.
Control del rendimiento de los moderadores.	Realizar estudios pilotos para evaluar la gestión y mejorar resultados.
Organización y planificación de transporte.	Al unificar entrevistas reducir la organización del transporte necesario.

Luego de identificar las actividades necesarias se debería filtrarlas en orden descendiente de relevancias para asignar los tiempos que se dedicaran a cada una de ellas. Considerando que el tiempo es un recurso limitado es de gran importancia su correcta administración. Por ende, se considera importante en la medida de lo posible reducir el tiempo requerido en las etapas menos relevantes y asignar uno mayor en las tareas más cruciales. Por último, eliminar las actividades que demandan mucho tiempo y encontrar alternativas es lo más recomendado en caso de no poder optimizarse. En la siguiente tabla se ordenaron las tareas según su relevancia y se propuso medidas de optimización.

**Figura 1: Matriz de Importancia y Relevancia**



Por último, es de ayuda considerar los recursos que requiere una actividad a la hora de decidir eliminarlos o buscar una alternativa más económica. Uno de los problemas principales a la hora de planificar un proyecto es no considerar la cantidad de recursos con los que se cuenta actualmente. Pues, se determinan quizás actividades muy ambiciosas que requieren de demasiado capital, labor o conocimiento. De este modo, se debe verificar que el costo de las actividades no exceda el nivel de recursos disponibles y en caso de no ser posible buscar alternativas para lograr los objetivos.

En general, el protocolo diseñado por Conde no requiere de una gran cantidad de recursos ya que está pensado de tal manera que se logren los objetivos sin la necesidad de recurrir a incentivos monetarios. Podemos evidenciar aquello a la hora que se definió en el Protocolo Conde 2019 que no se ofrecerán incentivos monetarios a los adultos mayores ecuatorianos para que accedan a participar en las entrevistas. Sin embargo, no se consideró otros tipos de recursos no monetarios.

Los recursos que más demanda el proyecto son el recurso humano e intelectual. Por un lado, tenemos a los colaboradores que serán los encargados en realizar el contacto con los adultos mayores y realizar las entrevistas. Por otro lado, tenemos el recurso intelectual que en este caso se refiere al conocimiento necesario requerido para llevar a cabo el proyecto como: conocimientos de investigación cualitativa, hipotecas inversas y entrevistas.

Una vez identificados, es necesario elaborar un plan para su obtención. Para los colaboradores, nos enfocaremos principalmente en estudiantes universitarios de la Universidad San Francisco de Quito pertenecientes al Colegio de Administración y Economía. La manera de incentivarlos se realizará mediante el estímulo de ofrecerles una oportunidad de participar en un estudio realizado oficialmente por la universidad en alianza

con la facultad de medicina. Adicionalmente, se les indicará que su colaboración podrá ser utilizado para su trabajo de desarrollo de titulación. Por último, para los recursos intelectuales se entregará a los colaboradores el Protocolo Conde 2019 y este trabajo con la intención de empaparlos en el tema, su futura evaluación, análisis e implementación.

### **Evaluación Preliminar de Hipotecas Inversas en Quito y su factibilidad**

#### **Proveedores.**

La investigación de mercado es una industria en donde existen todo tipo de proveedores. Muchos de ellos ofrecen un servicio completo, otros solo se dedican al diseño del cuestionario, a trabajo de campo al entrevistar el segmento objetivo, al análisis de datos post recolección y también analistas que interpretan los datos y crean un reporte. Lamentablemente, el proyecto aún no cuenta con los recursos necesarios para poder darse el lujo de pagar y tercerizar una investigación de mercado.

Sin embargo, una investigación de mercado es lo mínimo necesario para atraer a inversionistas que aporten capital para poder hacer el proyecto realidad. Consecuentemente, debido a la limitación de recursos, se considera que una alternativa viable para lograrlo es mediante una investigación cualitativa en donde se entreviste a profundidad un grupo pequeño de personas. De este modo, se pretende evaluar la hipótesis y determinar si existe potencial que las hipotecas inversas tengan éxito en Quito. No obstante, una vez obtenido el capital, si se considera necesario realizar una investigación de mercado para poder evaluar el proyecto desde un punto vista financiero y poder determinar el capital inicial necesario según el punto de inflexión. Después de todo, se requiere calcular el número de pagos promedio que se hará al propietario en base a su edad, salud, esperanza de vida y la valoración de su casa.



### **Entendiendo el Mercado.**

Sin conocimiento del tamaño del mercado, una compañía no puede planear su futuro con confianza. La información del tamaño del mercado provee un entendimiento del potencial de que la organización se expanda y sus acciones incrementen. Si se realiza un seguimiento del tamaño del mercado a lo largo de los años, se pueden evaluar las tendencias que existen del mercado. Entender el tamaño del mercado se vuelve especialmente importante cuando una compañía u organización está entrando en un nuevo mercado ya que esto determinará si el riesgo y la inversión son justificados.

Existen varias fuentes de inteligencia que pueden ayudar a determinar el tamaño del mercado. Por ejemplo, se podrían usar las estadísticas de censo del gobierno para determinar la población de adultos mayores ecuatorianos. Del mismo modo, es posible obtener información de asociaciones comerciales y reportes publicados para obtener datos de manera rápida. Sin embargo, es necesario entender que simplemente saber el número de adultos mayores ecuatorianos no es suficiente para determinar el tamaño del mercado. Más bien, el tamaño del mercado trata de determinar que tanto este segmento de la población consume el producto que se planea ofrecer. Como la hipoteca inversa es un producto nuevo para Ecuador, evaluar fuentes alternativas de financiamiento que estén usando los adultos mayores es lo más próximo.

### **Elaborando la Oferta.**

El desarrollo de nuevos productos requiere de una gran inversión inicial. En el caso de la hipoteca inversa, requiere incluso de un mayor capital que la gran mayoría de servicios financieros. Pues, la recaudación de ingresos solo se consigue hasta que el propietario de la

casa y su conyugue hayan fallecido. Para entonces, se habrán pagado la entrada y la acumulación de pagos según la valoración de casa hasta su fallecimiento. Luego, la propiedad pasara por un proceso de gentrificación para habilitarla para la renta de futuros arrendatarios. Es decir, se remodelará la casa para cumplir con las necesidades de gente mayor que tiene dificultades con la movilización. En agregado, hablamos de que se requeriría mínimo de un capital inicial aproximado de \$800,000 de acuerdo a la calculadora financiera obtenida por la institución Actuarial. Es decir, que aproximadamente se requerirá esta cantidad de dinero para apalancar el pago de las mensualidades de los adultos mayor hasta generar ingresos mediante el proceso de gentrificación.

Por esta razón, probar la reacción del consumidor ante nuevos productos y la medición de su aceptación o rechazo es crucial para llevar a cabo la investigación de mercado. Sin embargo, al ser la hipoteca inversa un producto intangible y nuevo para los ecuatorianos se dificulta la obtención de esta información ya que los adultos mayores ecuatorianos o tendrán conocimiento previo del servicio financiero. No obstante, es posible desarrollar una presentación breve y clara para que los participantes puedan desarrollar su opinión. Por ejemplo, se evaluará la necesidad de un hogar con las instalaciones adecuadas para una vejez digna, la necesidad de financiación o el deseo de vender su casa.

## **Desarrollo de Una Nueva Propuesta**

### **Proceso de reclutamiento.**

Quizás la estrategia más efectiva de reclutamiento en comunidades es la nominación, preguntar a grupos neutrales por nombres. Estos grupos usualmente son personas que tienen la oportunidad de conocer a un variado número de personas en un radio determinado. Podrían

ser mercantes locales, cleros, encargados electos o incluso residentes locales seleccionados al azar.

El primer paso es determinar las características que se están buscando en los participantes con el grupo de la comunidad. Solo unos cuantos nombres se recolectan a partir de cada fuente para evitar posibles sesgos en la distribución. Luego, los nombres se seleccionan al azar de la lista recolectada de las diferentes fuentes para la posterior invitación al focus group.

En este tipo de estudios usualmente es recomendable obtener los contactos de los participantes de miembros de la comunidad que sean de confianza para la comunidad. Cuando se pregunte por las nominaciones se deberá recordar brevemente los beneficios que traerá el estudio a los miembros de la comunidad. También, se deberá pedir permiso al nominador para mencionar su nombre cuando se contacte a los participantes para que exista un mayor entorno de confianza a la hora del primer contacto. Esto hará el reclutamiento considerablemente más efectivo.

Un método alternativo a la nominación es el método “bola de nieve”. El término bola de nieve hace referencia al incremento exponencial que puede tener un reclutamiento. Del mismo modo que una bola de nieve va creciendo al correr colina abajo, el mismo concepto es aplicado al incremento de invitaciones. La idea es pedir a los primeros participantes que refieran a otros tres adultos mayores y a su vez cada uno de ellos realizar otras tres invitaciones. La bola de nieve es especialmente útil para acceder a los grupos pequeños y de difícil acceso. Puesto que se está estudiando los adultos mayores, se esperaría que ellos tengan acceso y amistades a una cantidad mayor de personas de su edad que cumplan las

características necesarias para la entrevista. Consecuentemente, la técnica bola de nieve es efectiva para obtener una gran cantidad de contactos a través de las referencias.

### **Invitación para la participación de las personas mayores en el estudio.**

Como se mencionó anteriormente, una vez obtenido el contacto del participante a través del nominador, se realizará la invitación a través de una llamada telefónica e informándoles de la recomendación recibida. Se pretende establecer un entorno de confianza en la medida que el participante este familiarizado cercana con la persona que lo recomendó. De este modo, el participante estará más dispuesto a participar del focus group que será llevado a cabo en un lugar cercano a su residencia.

Para realizar las invitaciones primero es preciso seleccionar a los participantes y asegurarnos que cada uno de ellos cumple con los requisitos necesarios para participar. Tal proceso es comúnmente conocido como “screening”. Por ello a la hora de ser la llamada será necesario explicarle al potencial participante que para poder asistir deberá ser un adulto mayor de 65 años o mayor, no tener impedimentos visuales o auditivos graves y ser propietario oficial de su residencia.

Se deberá diseñar la estrategia de reclutamiento para homogenizar las invitaciones y que tengan el mayor éxito posible. El delineamiento seria el siguiente:

1. Background
  - a. El propósito del estudio
  - b. Quien quiere la informacion
  - c. Para que se usará la informacion
2. A quien queremos escuchar (screening)

3. Procedimiento
  - a. Fechas de los grupos
  - b. Fechas de las llamadas
  - c. Horas de las llamadas
4. Guion de que decir
  - a. Respuestas a preguntas frecuentes
5. Borrador de la carta de seguimiento para su personalización
  - a. Fechas para mandar la carta
  - b. Fechas para hacer las llamadas de recordatorio
6. Contacto
  - a. Nuestra información de contacto para resolver dudas

Para realizar una invitación exitosa se debe explicar de manera clara y concisa:

- El estudio
- Quien está auspiciando el estudio
- Por qué el estudio es importante
- Que se hará con los resultados
- Como se consiguió el contacto de esa persona
- Por qué se lo está invitando
- Como podrían beneficiarse de participar

A pesar de que se establezcan los tópicos principales, las invitaciones deberán ser personalizadas. Cada participante debería sentir que se los necesita personalmente y son

cruciales para el focus group. El tono de voz en las llamadas o personalmente deberá ser cálido y sincero. Es decir, no queremos que lean los puntos porque esto resultara en una mecanización y será percibido como frío e insincero. Se debería recalcar que los participantes tienen experiencias y puntos de vistas únicos que serían muy valiosas para otros.

### **Incentivo para los participantes.**

Si bien los incentivos monetarios son una gran herramienta para lograr que los participantes asistan y colaboren, podrían producir sesgos a la hora de realizar el muestreo. Pues, gran parte de personas que no cumplan con las características requeridas se verán deseosas de participar. Se debe aclarar a los potenciales participantes que no habrá incentivos monetarios y que los resultados apelaran al sentido de bienestar social dentro de la comunidad.

### **Desarrollo del focus group.**

La reunión del focus group estará conformada por los 4 puntos claves anteriormente en la visión general del estudio. El objetivo de ellos es conocer a la población de adultos mayores en la ciudad de Quito, evaluar que tan rápido pueden captar la idea detrás de las hipotecas inversas y evaluar si su reacción es positiva o negativa ante una posible solución.

En primera instancia, se pasará explicar al grupo de adultos mayores la razón por la cual fueron convocados, de su importancia como participantes y un breve agradecimiento por haber asistido. Se le explicará de manera verbal y rápida en que consiste una hipoteca inversa y como podría beneficiar a la población vulnerable ecuatoriana. Una vez hecho lo anterior, el moderador se encargará de abordar el primer punto clave y tocará el tema de la

jubilación para que los participantes discutan acerca de que tan satisfactoria es su jubilación y la ayuda que les presta el gobierno.

En segunda instancia, se dará la palabra a cada participante para que nos hablen de sus principales gastos mensuales ya sean víveres, suministros médicos o servicios básicos. En conjunto, se les pedirá a los adultos mayores que nos detalles sus principales fuentes de ingresos y en qué proporción logran abastecer sus gastos mensuales. Es decir, si les sobra dinero o falta para cubrir sus necesidades de gasto y en qué medida. La finalidad de estas dos últimas secciones es medir el nivel de la situación precaria del adulto mayor para evaluar si existe la necesidad de una fuente alternativa de ingresos.

Por último, se les presentara un pequeño video instructivo explicando la funcionalidad de la hipoteca inversa y los beneficios que podría traer con la finalidad que los adultos mayores discutan si ellos aceptarían una hipoteca inversa y la razón de aquello. En esta sección de la reunión se evaluará las razones porque las personas estarían dispuestas o no aceptar una hipoteca inversa con la intención de determinar la reacción de los adultos mayores ante la idea.

### **Parámetros de Control.**

Es importante coordinar a todo el personal antes de la entrevista:

- Asegurándose que los adultos mayores hayan entendido el punto de encuentro;
- Ofrecerles ayuda en caso de necesitarla.

### **Consejos para el focus group.**

1. Pruebe el equipo de grabación antes de la reunión y tome notas breves para no perder el hilo de la discusión.
2. El lugar donde será realizado el focus group debe ser tranquilo y libre de interrupciones.
3. Mantenga contacto visual con los participantes durante la reunión.
4. Procure siempre abordar las conversaciones con un tono cálido y de confianza.
5. Recuerde dar retroalimentación a las aportaciones de los participantes para dejarlos saber que se los está escuchando activamente y que sus intervenciones son de suma relevancia.
6. En el momento que la conversación se desvíe del objetivo principal del focus group, retome el tema de manera tranquila y metódica.

### **Estudio piloto.**

Para asegurarnos que el moderador está preparado para guiar la reunión de la manera adecuada, se realizará un estudio piloto para verificar que todos los elementos del focus group estén funcionando de manera adecuada y eficiente. Se realizará el estudio piloto con una muestra de 10 adultos mayores cercanos al radio universitario. Se les pedirá que participe normalmente durante la duración del focus group y se evaluará la fluidez de la discusión en base a la estructuración de la guía y también la capacidad del moderador para seguir en el curso del tema principal y no desviarse demasiado. De este modo, se pretende evaluar la efectividad del diseño de estudio propuesto y hacer cambios y mejoras según se requiera.



**Consideraciones de seguridad.**

Se asegura que ninguno de los participantes estará expuesto a ningún tipo de peligro. Los participantes voluntariamente decidirán si formar parte del estudio o no. Para afianzar la confianza entre los participantes y el moderador, aparte de contar con la recomendación del nominador, también se proveerá documentación oficial por parte de la universidad que oficialice el estudio con la intención de proveer mayor fiabilidad. Además, se les explicará a los adultos mayores que la confidencialidad nos es crucial y que toda la información adquirida durante la reunión será usada únicamente para el estudio de manera privada.

**Difusión de resultados y política de publicación.**

La finalidad de este estudio es evaluar si existe el entorno y la necesidad de los adultos mayores por tener una fuente mayor de ingresos para poder tener una vida digna a través de la ayuda de la herramienta financiera conocida como la hipoteca inversa. En general, se esperaba tener una reacción positiva de los adultos mayores hacia la idea de adquirir una hipoteca inversa debido a que gran parte de la población mayor vive en condiciones precarias.

La información recopilada a lo largo del estudio será usada para publicar un trabajo de grado, el cual será presentado como un documento final sobre los métodos, resultados, análisis y discusión del proceso como parte de los requisitos para graduarse en la carrera de economía de la Universidad San Francisco de Quito. Similarmente, será usado como base para el desarrollo de posteriores estudios investigativos que vayan de la mano con este estudio cualitativo. Se esperaba que en un futuro se realice un análisis cuantitativo y se logre implementar las hipotecas inversas en Ecuador respaldado bajo los estudios anteriormente descritos.

**Problemas anticipados.**

Los problemas que se pueden anticipar en el proyecto son varios, y las soluciones a los más importantes de ellos son las siguiente:

P1: Los adultos mayores ecuatorianos no se verán interesados en participar en el estudio.

S1: Se puede rediseñar un posible incentivo para los participantes en base a sus necesidades.

Es decir, no necesariamente debe ser monetario.

P2: El día del focus group una cantidad menor a 5 adultos mayores participantes se verán presentes.

S2: En el diseño de las invitaciones se deberá reforzar el seguimiento de los adultos mayores que hayan decidido optar por asistir al estudio. Además, se deberá aumentar a 30 el número de personas esperando que asistan al menos 10 participantes

## CONCLUSIÓN

En conclusión, el propósito de realizar la evaluación del protocolo Conde 2019 y la evaluación preliminar del estudio de mercado fue con la intención de proponer el desarrollo de un estudio de mercado que se adapte más a las limitaciones y dificultades presentes. De este modo, se evaluaron las medidas organizacionales que requería el protocolo Conde 209 para su ejecución y se identificaron alternativas optimizadoras al reducir el número de las variables a controlar. Por ejemplo, en vez de agendar varias entrevistas con adultos mayores y organizar cada una de las gestiones se planteó reducir su número al unificar las visitas y realizar varias entrevistas en un solo día. Luego, se identificaron las actividades por importancia y urgencia según la matriz de Eisenhower para ver cuáles deberán ser omitidas y cuáles deberán realizarse lo más pronto posible. Finalmente, se analizaron los recursos claves necesarios para la ejecución del proyecto y se realizó un plan para el reclutamiento de los colaboradores y los recursos para su capacitación.

Luego, se realizó una evaluación preliminar para evaluar la factibilidad de la implementación de las hipotecas inversas en Quito. Para ello se identificó que el primer paso para hacer realidad el proyecto es un estudio de mercado lo suficientemente desarrollado para que capte la atención de posibles inversionistas a la hora de presentarlo. Puesto que realizar un estudio de mercado extenso y profesional se ve imposibilitado por la falta de recursos, se consideró que la mejor opción es realizar una investigación de escritorio y el desarrollo de una propuesta de investigación cualitativa para entender el mercado. Pues, se planea a través de la propuesta ver la reacción de los adultos mayores ante la idea de las hipotecas inversas en un ambiente controlado y medible como el focus group.

Finalmente, se desarrolló la nueva propuesta en base al análisis del protocolo Conde 2019 y la evaluación preliminar de la implementación de las hipotecas inversas. Cabe destacar que el acercamiento es totalmente diferente al propuesto por Conde. Pues, mientras que Conde se enfoca principalmente en analizar los factores sociológicos y psicológicos para evaluar si el adulto mayor cumple con las características que lo harían propenso a aceptar una hipoteca inversa; la nueva propuesta pretende ser más transparente con los adultos mayores y exponerlos a la idea para saber su opinión, necesidades y propuestas de mejora. El proceso de reclutamiento, aunque muy similar a la hora de aplicar la bola de nieve se diferencia en el acercamiento al primer contacto. Pues se planea conseguir una base de contactos en base a la nominación y el uso de comunidades locales. Para las invitaciones, se aplica un proceso de filtración y se elabora un cuestionario y una guía para el control de efectividad y seguimiento de las invitaciones a los adultos mayores. Por último, se establecen las pautas para asegurar el cumplimiento correcto del moderador a la hora de entrevistar a los adultos mayores en el focus group al mencionar los tópicos que deben seguir las temáticas de la reunión.

## REFERENCIAS

- Anderson, K., French E., & Lam, T. (2004). You can't take it with you: Asset run-down at the end of the life cycle. *Economic Perspectives*, 3, 40-54.
- Bustamante, M. (2008). Transferencias Generacionales y Envejecimiento de la población. *Análisis de Estadísticas sociodemográficas*. Recuperado de: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios\\_Economicos/Evolucion\\_de\\_la\\_indus\\_Aliment\\_Beb\\_2001-2006/Perfil\\_Epidemiologico\\_Adul\\_Mayor\\_2006.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Estudios/Estudios_Economicos/Evolucion_de_la_indus_Aliment_Beb_2001-2006/Perfil_Epidemiologico_Adul_Mayor_2006.pdf)
- Butrica, B. A., Goldwyn, J. H., & Johnson, R. W. (2005, January). Understanding expenditure patterns in retirement. *Center for Retirement Research at Boston College Working Paper No. 2005-03*.
- Henderson, J. V., & Ioannides, Y. M. (1983). A model of housing tenure choice. *American Economic Review*, 73, 98-113.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2006). Publicación de la Estadística de Camas y Egresos Hospitalarios. Quito, Ecuador. (p.10 -12).
- Instituto Nacional de Estadística y Censos, Estimaciones y Proyecciones de Población-Periodo 1950-2025, Serie OI No. 205 Octubre, 2003. Esperanza del Vida al Nacer (p. 17).
- Kutty, N. K. (1998). The scope for poverty alleviation among elderly home-owners in the United States through reverse mortgages. *Urban Studies*, 35, 113-129.
- Conde, M., Rovello, R., (2019). Protocolo de la evaluación de la posible utilización de “Hipotecas Inversas”, por parte de los adultos mayores residentes en el Centro Histórico de Quito, Ecuador.. Tesis USFQ, , 37
- Munnell, A. H., & Soto, M. (2005, December). The house and living standards in retirement. *Center for Retirement Research at Boston College Issue in Brief No.*

39.

- Nieswiadomy, M., & Rubin, R. M. (1995). "Change in expenditure patterns of retirees: 1972-73 and 1986-87. *Journal of Gerontology: Social Sciences*, 50, S274-S290.
- Lauricella, T. (2012, June 16). Advisers reverse thinking on reverse mortgages. *Wall Street Journal*. Retrieved from <http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303822204577464522507162522.html>
- Reinhard, S. C., Levine, C., & Samis, S. (2012). *Home alone: Family caregivers providing complex medical care*. Washington, DC: AARP.
- Sacks, B. H., & Sacks, S. R. (2012, February). Reversing the conventional wisdom: Using home equity to supplement retirement income. *Journal of Financial Planning*. Retrieved from <http://www.fpanet.org/journal/reversingtheconventionalwisdom/>
- Salter, J., Pfeiffer, S., & Evensky, H. (2012). Standby reverse mortgages: A risk management tool for retirement distributions. *Journal of Financial Planning*. Retrieved from <http://www.fpanet.org/journal/StandbyReverseMortgages>
- Smeeding, T., Boyle, B., Fisher, J., Johnson, D., & JMarchand (2006). No place like home: older adults and their housing. *Center for Retirement Research at Boston College*. Massachusetts, (The Brookings Institution)
- Stucki, B. R. (2005). *Use your home to stay at home*. Washington, DC: National Council on Aging.
- U.S. Department of Housing and Urban Development. (2012b, March). *Federal Housing Administration Home Equity Conversion Mortgage Update* report presented at the 2012 National Reverse Mortgage Lenders Association Eastern Regional Meeting, New York, NY.