

Silver Economy.

Un acercamiento práctico desde las cátedras de Investigación de mercado y Planeamiento estratégico

Introducción

En el año 2023 emprendimos un proyecto inter-cátedra que consistía en elaborar un trabajo conjunto sobre una temática actual, real y con trascendencia para la sociedad. Esto, como parte del desarrollo de las cátedras que dictamos en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Jujuy y a modo de aporte, como parte de nuestro rol como docentes universitarios, que deben realizar trabajos de extensión.

La iniciativa se materializó en un trabajo entre las cátedras de Investigación de Mercado y Planeamiento Estratégico de quinto año de la Licenciatura en Administración. La misma nació de nuestra convicción en que debemos aportar a la formación de profesionales apasionados por su profesión, que entiendan que todo lo aprendido puede ser aplicado a diferentes ámbitos y en distintos tipos de organizaciones.

Combinamos la mirada de ambas cátedras y definimos la necesidad de estudios que contribuyan a problemáticas que contemplen una perspectiva de largo plazo, y que puedan aportar a segmentos que no suelen ser visibles o atendidos.

Así es que nos centramos en la temática de la Economía Plateada (Silver Economy) que es “aquella parte de la economía global vinculada al cambio demográfico producido por el envejecimiento de la población, cuyo enfoque se centra en las necesidades y demandas de los adultos mayores” (Aranco, 2018). Algunos desafíos que implica el envejecimiento abren oportunidades de desarrollo económico y de nuevos emprendimientos, así como una mayor contribución económica de los adultos mayores. Los adultos mayores de hoy, por ejemplo, tienen más posibilidades de poder seguir trabajando, estudiando y consumiendo.

Desarrollo del proyecto

Los alumnos de Planeamiento Estratégico fungieron el rol de desarrolladores de productos/servicios, y en tal sentido, serían los clientes demandantes de consultoría de los estudiantes de Investigación de Mercado. Esta combinación de roles fue muy enriquecedora y acercó a ambos grupos a cuestiones reales del ejercicio profesional.

Dentro del grupo de necesidades particulares de este grupo se optó por un proyecto que cubriera sus necesidades específicas de transporte adaptado, y la educación financiera. Ambas temáticas se relevaron desde la Cátedra de Investigación de Mercado, contemplando el relevamiento de fuentes secundarias y grupos de enfoque. Esta técnica hizo enfrentar tanto a docentes como a estudiantes a situaciones, respuestas y resultados difíciles de predecir. Por ello la preparación para la dinámica fue cuidadosamente planificada, se incorporaron herramientas que permitieran desarrollar habilidades para enfrentarse a estos escenarios.





Esta experiencia fue de gran importancia para los alumnos, ya que les permitió enfrentarse a una situación práctica real, además de que también se pudo ampliar la capacidad práctica de los mismos al enfrentarlos a situaciones reales.

El equipo docente de la cátedra de Investigación de Mercado pudo conocer los conocimientos realmente adquiridos durante el proceso de enseñanza, e identificar las áreas del conocimiento práctico en las que los alumnos requerían un mayor refuerzo.

Tras el procesamiento de datos y presentación de informes al grupo de *Planeamiento Estratégico*, ellos complementaron el diseño de los modelos de negocio y para ambos productos/servicios.



En esta instancia, definieron “Rutas de Plata” un servicio y “Finanzas Senior”, con sus planes de negocios particulares, basados en el análisis de mercado, y en los respectivos estudios técnico, legal y económico - financieros realizados. El primero de los diseños, se orienta a un proyecto en busca de financiamiento, y se ajustó a las vinculaciones institucionales que tiene la FCE UNJu, encontrándose en proceso hasta el año corriente, de presentación en distintas reuniones. Respecto al segundo diseño, el año 2024 se encuentra en plena etapa de implementación, dado que fue propuesta como una actividad de la propia facultad.

De acuerdo a lo definido por los estudiantes, “Rutas de Plata – Servicios para el Adulto Mayor” (RDP), corresponde al establecimiento y desarrollo de una empresa que brinda, a los adultos mayores con dependencia leve o moderada y autónoma, un servicio de traslado más acompañamiento para sus actividades fuera del hogar.

Por su parte, “Finanzas Senior” es un curso de Finanzas para adultos mayores, que busca brindar un servicio que proporcione al cliente herramientas, instrumentos y conocimientos, para el manejo eficiente de su dinero y así poder evitar la pérdida de poder adquisitivo del mismo en el contexto inflacionario que vive el país. Está diseñado para proporcionar conocimientos teóricos sólidos y, lo que es más importante, habilidades prácticas que permitan a nuestros estudiantes tomar decisiones financieras informadas y mejorar su bienestar económico. Consta de 3 niveles, según los conocimientos y necesidades de cada participante, clasificado en nivel básico, intermedio y avanzado. Es impartido por un profesional jubilado de Ciencias Económicas, que adapta el ritmo y el contenido del curso a las capacidades individuales de los participantes, garantizando un aprendizaje efectivo y accesible.



Testimonios de los Estudiantes

Romina, parte del equipo de Planeamiento Estratégico, transmitió:

“Realizar el proyecto me permitió asumir roles y desafíos y desarrollar habilidades de trabajo en equipo. Uno de los mayores desafíos fue adaptar nuestras ideas a las necesidades específicas de los adultos mayores. Esto me enseñó a ser flexible y a ajustar mis ideas a una mirada más empática. Compartir los resultados obtenidos con mis compañeros resultó muy interesante para mi crecimiento profesional, y ayudó a desarrollar un enfoque más humano y centrado en las personas al planificar. Llevarme esta experiencia en mi carrera, me deja muy en claro que el éxito de una estrategia no se mide solo en números, sino en el bienestar que genera en las personas. Y todo lo que eso significa cuando se siente que además es un proyecto totalmente posible”.

Julieta, de *Investigación de Mercado*, a su vez nos compartió su experiencia, destacando el proceso técnico en el que los presupuestos y proyecciones fue riguroso, aplicando conceptos de varias asignaturas para que el plan de negocios de ambos servicios. Esto, para que se contemplara adecuadamente el contexto, la competencia y fuera insumo relevado por el “equipo de consultores” de la otra cátedra, llegando a un desarrollo de productos muy completo. La experiencia los acercó a lo que será su ejercicio profesional, sin perder de vista un segmento que no conocían, y por el que desarrollaron, además de conocimientos, una fuerte empatía.



Bibliografía

Aranco, N., Marco Stampini, P.; Ibararán y Nadin Medellín (2018). Panorama de envejecimiento y dependencia en América Latina y el Caribe. Resumen de políticas nº IDB-PB-273. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018. Disponible en: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Panoramade-envejecimiento-y-dependencia-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>