

ULACIT
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA
DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA
COSTA RICA

**DISEÑO DE SERVICIO SOCIAL DE ATENCIÓN NUTRICIONAL PARA
DISMINUIR LA OBESIDAD EN COSTA RICA**

Alumno:

Josué Hernández Barquero¹

Avance Final de la Investigación

San José, Costa Rica

Junio del 2014

¹ Bachiller en Dirección de Empresas, graduado de la Universidad de Costa Rica (UCR), por al grado de Maestría en Finanzas de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología. Correo electrónico jhbceucr@yahoo.es. Actualmente es gerente regional de Crédito en la compañía Oracle.

Resumen

Los problemas económicos y sociales que viven los países en todo el mundo obligan diariamente a que haya una mayor participación de los ciudadanos en su solución. Una posible opción es el emprendimiento social, a través del cual se espera que existan personas innovadoras que cuenten con la capacidad de aplicar el conocimiento científico de las ciencias empresariales y lo pongan a disposición de empresas con carácter social, cuya razón de ser no sea generarle riqueza a un inversionista, sino ayudar a resolver un problema social.

Uno de los principales problemas sociales con que cuenta nuestro país es el de la obesidad que afecta a un alto porcentaje de la población. El presente artículo científico tiene como objetivo llevar a cabo una investigación tanto teórica como de campo a través de la cual se pueda mostrar la viabilidad e importancia de que se genere una empresa social que ofrezca servicios profesionales de atención nutricional, con la intención de que las personas tengan más posibilidades de mejorar sus hábitos alimenticios y con ello disminuir de alguna manera el alto nivel de obesidad que asecha a nuestro país.

Los resultados de la investigación mostraron que más de la mitad de la población adulta en Costa Rica padece de problemas de obesidad. Adicionalmente, indicaron que alrededor de un 35 % de las personas nunca realizan ni siquiera una visita al año a un profesional en nutrición.

Por último, la investigación muestra que únicamente alrededor del 40 % de las personas cuentan con capacidad económica para pagar una consulta nutricional con los precios actuales de una consulta, y más del 70 % de las personas consideran que un centro social de atención nutricional les ayudaría a aumentar la cantidad de consultas que estos realizan con un nutricionista.

Palabras claves: emprendimiento social, sobrepeso, obesidad, índice de masa corporal, nutricionista.

Abstract

The current social and economic situations that affect all countries globally demand a bigger participation from citizenship in the solution of such issues. One option is the term of social entrepreneurship which expects to count with innovative people who have the capability to apply scientific methods to social enterprises or projects in order to look for solutions to social issues.

One of the main social problems which Costa Rica faces is the obesity suffered by a high percentage of the population. This scientific paper has as a main objective to do a theoretical and practical research about the feasibility e importance of generating a social enterprise which may offer services of nutritional attention to Costa Rican population.

The results of the research showed that more than half of the adult population suffers obesity in Costa Rica. Additionally, it was found that about a 35% of people never visit a nutritionist even once a year in order to look for a way to improve their eating habits.

To conclude, the research showed that only about 40% of population has the economic capacity to afford a private appointment with a nutritionist. Furthermore, about a 70% of people considered that having a social center offering lower prices and flexible schedules would allow them to increase the number of visits that they do to nutritionists in order to improve their eating habits and their families'.

Key words:

Social entrepreneurship, Overweight, Obesity, Body mass index (BMI), Nutritionist

Introducción

En la actualidad, en la gran mayoría de países existen altos niveles de desempleo, lo cual da lugar a muchos otros problemas sociales como lo son la pobreza, altos grados de delincuencia, bajos niveles de escolaridad, cárceles llenas de individuos y, en general, inestabilidad tanto económica como social.

Cada día se requiere de más y más preparación o contar con muchísima experiencia para optar por un trabajo digno, que les permita a las personas poder contar con un nivel de vida decente. Es normal escuchar historias de profesionales que dedicaron años de sus vidas a estudiar una carrera universitaria y que luego no pudieron encontrar un trabajo en su área de especialización.

Por otra parte, el acceso a un crédito bancario es también cada día más complicado: los bancos no solo piden muchísimos requisitos, sino que no todas las personas son sujetos de crédito. En referencia a las recientes crisis económicas que han afectando al mundo, Yunus (2013) menciona lo siguiente: “El propósito original de los mercados de crédito era proveer de capital a empresas y compañías, pero unos pocos individuos los manipularon para ponerlos al servicio de un objetivo egoísta: obtener rendimientos irrealmente altos mediante maniobras de ingeniería financiera” (párr.1).

En referencia al párrafo anterior, se entiende que los actuales modelos económicos con que se cuenta tienen algún tipo de problema o son de un modelo 100 % capitalista, y que la única intención de las empresas es hacer dinero; o se cuenta en algunos países con un modelo comunista, en donde los gobiernos son los ejes centrales de la economía y los individuos tienen muy pocas posibilidades de salir adelante por sus propios medios. Al analizar ambos modelos es cuando nos damos cuenta de que falta algún tipo de equilibrio, es decir, algún modelo que les dé la posibilidad a las personas de desarrollarse y a la vez compartir con la sociedad los beneficios obtenidos de su gestión. Es aquí donde nos encontramos con el concepto de emprendimiento social. Según Yunus (2013),

un emprendimiento social es una compañía no orientada a la distribución de dividendos y dedicada totalmente a la solución de un problema social o ambiental determinado. Los accionistas pueden recuperar su inversión, transcurrido cierto tiempo, pero no más que eso (párr. 3).

Este nuevo concepto vendría a generar el equilibrio requerido para una sociedad cada vez más afectada por la desigualdad social, en donde unos tienen todo el dinero y el poder, y otros no tienen siquiera acceso a un techo digno. Con este tipo de orientación, se buscaría hacer que las empresas sociales busquen la misma eficiencia que una empresa comercial, pero que lo hagan al ofrecer un servicio social y cuyas ganancias vayan destinadas a seguir ayudando a otros sectores, otras empresas sociales o simplemente a fortalecer la propia empresa social. De acuerdo con Ongawa (s.f.),

no existe un acuerdo generalizado sobre el concepto de “empresa social”. A grandes rasgos, puede considerarse empresa social toda aquella organización creada con el objetivo de generar un impacto positivo en la sociedad a través del desarrollo de una actividad económica (párr. 1).

Para el presente artículo, el problema social que se ha seleccionado es la obesidad. No hace falta ser un experto en salud o pertenecer a alguna institución relacionada con nutrición para saber que hoy este problema afecta a millones de personas; a la hora de caminar por cualquier ciudad en Costa Rica u otros países como México, se puede ver que gran cantidad de personas sufren de obesidad.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) (2012), “el sobrepeso y la obesidad son el quinto factor principal de riesgo de defunción en el mundo. Cada año fallecen por lo menos 2,8 millones de personas adultas como consecuencia del sobrepeso o la obesidad” (párr. 6). Estos datos son

realmente alarmantes, principalmente al ser un tema que se debe básicamente a los estilos de vidas que llevan hoy las personas y que cada vez podría tender a empeorar si no se toman medidas urgentes.

La solución depende principalmente de las propias personas quienes deben buscar la forma de cambiar sus hábitos no solo de alimentación, sino también de sedentarismo, pues no se practica ejercicio. La obesidad trae consigo múltiples problemas asociados, según otros datos de la OMS (2012) “el 44 % de la carga de diabetes, el 23% de la carga de cardiopatías isquémicas y entre el 7 % y el 41 % de la carga de algunos cánceres son atribuibles al sobrepeso y la obesidad” (párr. 6).

Costa Rica no escapa a esta realidad global; de acuerdo con Castro (2012) “Seis de cada diez hombres y mujeres, de entre los 20 y 64 años, padecen obesidad en Costa Rica” (párr. 1). Lo anterior es realmente preocupante, pues más de la mitad de la población adulta en nuestro país sufre en algún grado al menos uno de los problemas de salud mencionados y relacionados con la obesidad.

Con base en los datos anteriores, el presente artículo tiene como objetivo general plantear una propuesta para desarrollar una empresa que ofrezca un servicio social de atención nutricional para disminuir la obesidad en Costa Rica; el problema general por analizar es cómo se puede, a través del emprendimiento social, ayudar a disminuir la obesidad y sus consecuencias en Costa Rica. Dentro de los objetivos específicos del proyecto se encuentran los siguientes: 1) identificar cuál es la situación actual de la obesidad en Costa Rica; 2) identificar la preferencia de los costarricenses con respecto a realizar consultas con profesionales en nutrición en instituciones privadas o en la Caja Costarricense de Seguro Social, así como Identificar que variables determinan esta preferencia; y 3) determinar la sostenibilidad financiera del proyecto como una posible empresa de emprendimiento social. En otras palabras, se busca determinar si en caso de crear una empresa que brinde servicios sociales de atención nutricional, esta se podría mantener en el tiempo. En este objetivo igualmente se pretende determinar qué tipo de empresas o instituciones

podrían ser tomadas en cuenta a la hora de dar el capital semilla para el inicio del proyecto.

Revisión bibliográfica

El concepto del emprendimiento social ha ganado espacio en la sociedad actual, principalmente gracias al impacto positivo que genera. Los gobiernos son cada vez más ineficaces y los altos índices de endeudamiento con que cuentan los países hacen que los ingresos se utilicen básicamente para pagar intereses de deuda y dejen poca oportunidad a la inversión en nuevos proyectos de mejora social.

Es por esto que el concepto del emprendimiento social es cada vez más importante para el desarrollo de los países en todas sus áreas. Drayton (como se citó en Sánchez, 2011) menciona que “los emprendedores sociales no quedan satisfechos ni dando un pescado a alguien ni enseñándole a pescar. Son personas que no van a descansar hasta haber revolucionado por completo la industria de la pesca” (párr. 1). En otras palabras, los emprendedores sociales buscan ayudar a las personas, pero entienden que a estas no se les pueden regalar las cosas, sino que deben aprender a ganarse la vida y a ser eficientes en todo lo que hacen. Es gracias a su contribución al concepto del emprendimiento social, que Drayton ganó el premio Príncipe de Asturias de Cooperación.

Otra de las características que Drayton (como se citó en Sánchez, 2011) da a los emprendedores sociales es que “son personas individuales que ofrecen soluciones innovadoras a alguno de los problemas sociales más acuciantes. Es decir, personas que persiguen un fin social pero que utilizan métodos asociados tradicionalmente al mundo de la empresa para lograr dicho objetivo” (párr. 3).

Otro emprendedor social que ha logrado reconocimiento a nivel mundial es el bengalí Muhammad Yunus, también conocido como “el banquero de los pobres”. Según Yunus (2013), “el emprendimiento social es un modo de

equilibrar la codicia individual con las necesidades colectivas. Por ejemplo, podría darse que compañías con fines de lucro creen emprendimientos sociales paralelos a sus actividades lucrativas” (párr. 6).

Yunus, siendo un profesor en economía, se da cuenta de todo lo que aprendió en Estados Unidos prácticamente no le ayuda en nada a resolver los problemas de miseria en que vive su país, pues los modelos económicos están principalmente creados para las corrientes capitalistas; ningún banco o institución se atrevería a prestarle dinero a una persona que no tiene ningún activo o posesión para respaldar su deuda. Según Ramos y Vispo (s.f.), fue entonces que

Yunus decidió que, ya que en el banco no le hacían ni caso, montaría su propio banco. A su manera. El gobierno puso el grito en el cielo con un argumento evidente: bastantes problemas hay dando dinero a los ricos, porque no lo devuelven, como para dárselo a los pobres. Pero Yunus fue inflexible y después de dos años insistiendo consiguió el permiso para abrir el Grameen Bank (literalmente, el banco del pueblo). Era el año 1983 (párr. 9)

Los principios en los que se basa el banco Grameen son especiales y, como se mencionó anteriormente, han sido y son ampliamente cuestionados por los principios tradicionales de la economía. Según Ramos y Vispo (s.f.), “el funcionamiento del Grameen Bank es, cuanto menos, atípico: para pedir un crédito la única condición es ser pobre. No se precisa aval ni experiencia laboral, la base del Grameen Bank es la confianza. Se presta preferentemente a mujeres” (párr. 11).

Según Sánchez (2011), “contra todo pronóstico, el sistema de Yunus ha demostrado ser, no solo valioso socialmente, sino también rentable económicamente y ha sido replicado en todo el mundo. En 2006 le fue concedido el Premio Nobel de la Paz” (párr. 4).

Según Ramos y Vispo (s.f.), “gracias al Grameen Bank, el diez por ciento de la población bengalí ha salido de la pobreza. Para el rebelde Muhammad Yunus, esto es sólo el principio” (párr. 19)

Con respecto a otros emprendedores sociales conocidos, Sánchez (2011) menciona lo siguiente: “Desde entonces, muchos emprendedores sociales han seguido el camino de Drayton o Yunus. Actualmente, más de 40 millones de personas y entidades en todo el mundo pueden encuadrarse dentro de esta categoría” (párr. 5).

De acuerdo con ONGAWA (s.f.), “en Europa, la economía social ha cobrado gran importancia, representado en la actualidad el 10 % de las empresas europeas y generando el 6% del empleo total en el territorio” (párr. 2). Por otra parte, según Sánchez (2011), “es en Estados Unidos donde desde que el término se popularizara a mediados de los 90, se ha convertido en uno de los países occidentales, junto a Reino Unido, en los que han surgido más emprendedores sociales” (párr. 6).

Como se ha mencionado en los párrafos anteriores y a través de diferentes autores, el término del emprendimiento social ha demostrado representar una opción que venga a generar el balance esperado y necesario entre economía y sociedad. Para finalizar con el tema del emprendimiento social, se menciona una última cita de Muhamed Yunus (2013) con respecto al emprendimiento social.

No hay problema o crisis, de los que enfrenta el mundo en la actualidad, que no se pueda resolver con el ingenio y la creatividad. Sólo hace falta disponer de un marco institucional adecuado para liberar y enfocar la creatividad latente en cada uno de nosotros. Eso se logra dando cabida a las empresas sociales en nuestras economías (párr. 10).

Con respecto al problema social por desarrollar en el presente artículo, según Moreno (1997), “la obesidad se define como la presencia de una cantidad excesiva de grasa corporal, lo que significa riesgo para la salud” (párr. 1).

Según la OMS (2012),

El índice de masa corporal (IMC) es un indicador simple de la relación entre el peso y la talla que se utiliza frecuentemente para identificar el sobrepeso y la obesidad en los adultos. Se calcula dividiendo el peso de una persona en kilos por el cuadrado de su talla en metros (kg/m^2). La definición de la OMS es la siguiente: Un IMC igual o superior a 25 determina sobrepeso. Un IMC igual o superior a 30 determina obesidad (párr. 3).

De acuerdo con la OMS y según se menciona en Lázaro (2014), “alrededor de 500 millones de personas en el mundo son obesos y unas 1.400 millones sufren sobrepeso” (párr. 3).

Tal y como se menciona en Lantigua (2011),

la Organización Mundial de la Salud (OMS) lo viene alertando desde hace tiempo. Cuando decidió calificar la obesidad como la pandemia del siglo XXI no fue por capricho, sino porque veía signos claros de que esta enfermedad iba en aumento (párr. 1).

Debido a la magnitud del problema de la obesidad, hoy existen inclusive fechas asignadas para recordar el problema, pues “existe el Día Mundial contra la Obesidad (12 de noviembre), el Día Nacional de la Persona Obesa (14 de diciembre) y desde hace cinco años cada tercer sábado de mayo se celebra el Día Europeo de la Obesidad” (Lázaro, 2014, párr. 1).

En Costa Rica, tanto el Ministerio de Salud como la Caja Costarricense de Seguro Social son las instituciones encargadas de velar por la salud de los

Costarricenses. Según Castro (2012), “seis de cada diez hombres y mujeres, de entre los 20 y 64 años, padecen obesidad en nuestro país” (párr. 1).

Adicionalmente, según Mena (2013), “la Encuesta Nacional de Nutrición del 2009, realizada por el Ministerio de Salud, indica que de la población costarricense, el 62,4% de los hombres adultos presenta obesidad, mientras que en las mujeres el porcentaje alcanza el 77,3%” (Párr. 10).

En su análisis, Castro (2012) menciona lo siguiente: “Costa Rica se encuentra entre los seis países latinoamericanos con mayor porcentaje de obesidad, según el Congreso Latinoamericano de Obesidad, realizado el año anterior” (párr. 3).

La doctora Margarita Claramunt del Ministerio de Salud expresó, según lo indicado en Castro (2012), que “La obesidad es un problema nacional de salud y existe una clara preocupación acerca de este problema” (párr. 6).

Metodología de investigación

El alcance de la presente investigación es de carácter descriptivo. Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (p. 80).

El proceso para el desarrollo del estudio inició con la identificación del problema, luego la generación de los objetivos de la investigación, delimitación de las variables e indicadores así como la creación del marco teórico que permitió contar con las preguntas adecuadas para dar respuesta a la pregunta principal que origina la investigación.

El instrumento de recolección de información fue un cuestionario con 7 preguntas cerradas. La encuesta fue aplicada a 50 personas del área metropolitana (principalmente de San José, Heredia y Alajuela). Aunque el número de 50 encuestas puede no ser una muestra muy amplia, esta cantidad

se escogió con base en la recomendación y solicitud de la Escuela de Ciencias Empresariales de ULACIT y debido, principalmente, a la limitación del tiempo con el que se cuenta para completar el presente proyecto. La muestra seleccionada consta de hombres y mujeres mayores de 18 años y menores de 60 años de edad. El tiempo de respuesta fue de aproximadamente 10 minutos como máximo por cada participante

Las preguntas fueron diseñadas de manera tal que todas pudieran ser respondidas por los participantes, sin que exista dependencia entre sí. Se realizó un pretesteo cognitivo a 5 personas antes de aplicar las entrevistas, con la intención de encontrar posibles dudas o confusiones que podrían presentarse a la hora de aplicar el cuestionario a la muestra seleccionada.

Discusión de los resultados

Con base en los resultados de los cuestionarios realizados, se llevó a cabo el siguiente análisis individual a cada una de las preguntas presentadas. El cuestionario completo se puede encontrar en el anexo 1 del presente trabajo.

Pregunta 1

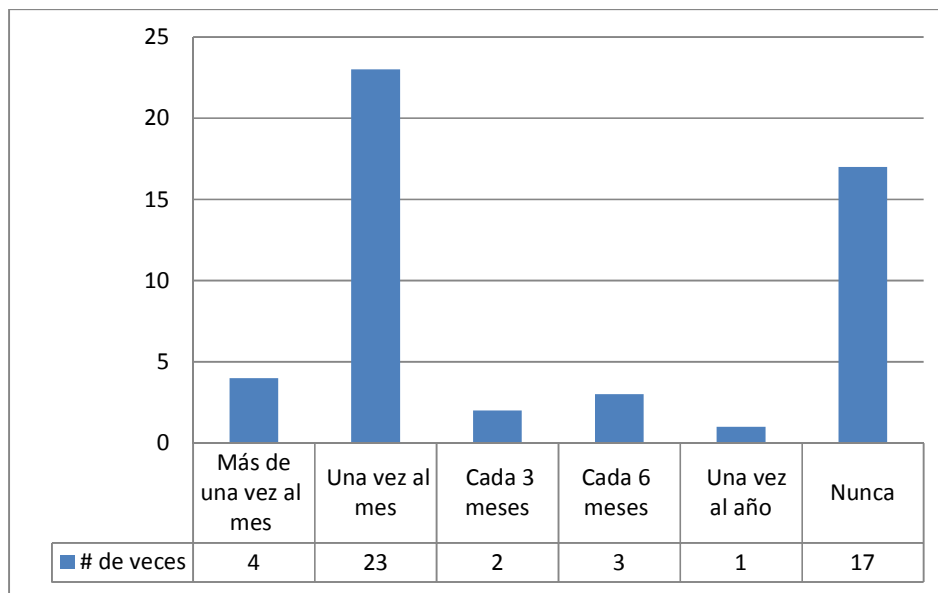


Gráfico 1: ¿Cuántas veces realizan usted y su familia una visita a un profesional en nutrición?

Tabla 1. ¿Cuántas veces realizan usted y su familia una visita a un profesional en nutrición?

Opción	Absoluto	Relativo
Más de una vez al mes	4	8 %
Una vez al mes	23	46 %
Cada 3 meses	2	4 %
Cada 6 meses	3	6 %
Una vez al año	1	2 %
Nunca	17	34 %
Totales	50	100 %

La información presentada tanto en el gráfico 1 como en la tabla 1 muestra que alrededor de un 50 % de la población encuestada acude al menos una vez al mes a una consulta con un nutricionista. Sin embargo, también llama la atención que casi un 35 % nunca acude o realiza consultas con profesionales en nutrición.

Pregunta 2

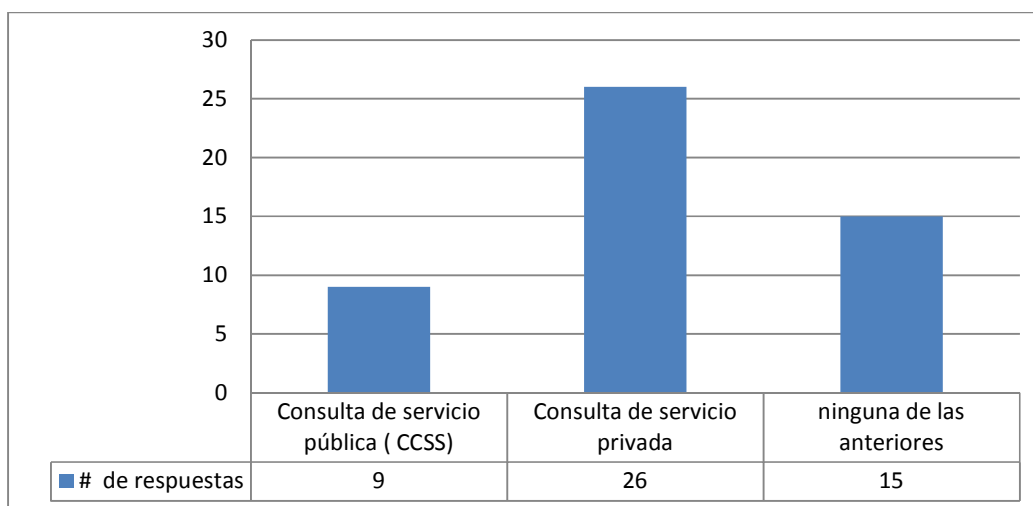


Gráfico 2: Cuándo usted decide buscar un profesional en nutrición ¿qué tipo de consulta prefiere usted normalmente?

Tabla 2. *Cuándo usted decide buscar un profesional en nutrición ¿qué tipo de consulta prefiere usted normalmente?*

Opción	Absoluto	Relativo
Consulta de servicio pública (CCSS)	9	18 %
Consulta de servicio privada	26	52 %
Ninguna de las anteriores	15	30 %
Totales	50	100 %

Con base en los resultados obtenidos, se puede decir que la mayoría de los encuestados prefieren las consultas privadas (gráfico y tabla 2). Igualmente, llama la atención el alto porcentaje que no realiza ningún tipo de consulta ni pública ni privada con alrededor del 30 % de las personas.

Pregunta 3

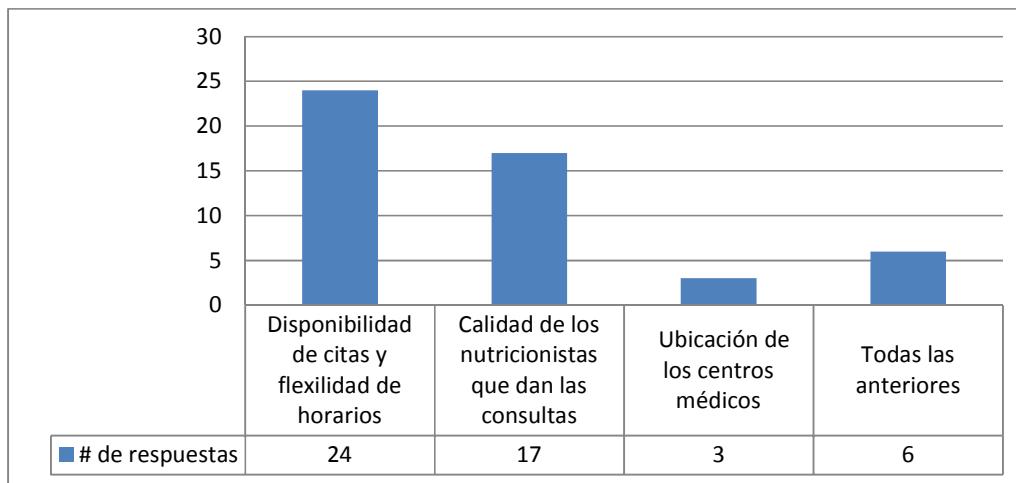


Gráfico 3. *¿Cuáles considera son las principales áreas de mejora que tiene la Caja Costarricense del Seguro Social en referencia a los servicios de consulta nutricional ofrecidos a sus afiliados?*

Tabla 3. *¿Cuáles considera son las principales áreas de mejora que tiene la Caja Costarricense del Seguro Social en referencia a los servicios de consulta nutricional ofrecidos a sus afiliados?*

Opción	Absoluto	Relativo
Disponibilidad de citas y flexibilidad de horarios	24	48 %
Calidad de los nutricionistas que dan las consultas	17	34 %
Ubicación de los centros médicos	3	6 %
Todas las anteriores	6	12 %
Totales	50	100 %

Con base en los resultados de la encuesta, la principal preocupación de las personas en relación con los servicios de las CCSS tiene que ver con la disponibilidad de las citas y la poca flexibilidad de los horarios de estas, en tanto que en segundo lugar se encuentran las cualidades de los profesionales que atienden (gráfico 3 y tabla 3). Con respecto a la disponibilidad de citas y flexibilidad de los horarios, es claro que esto es un problema conocido, pues aun cuando las autoridades intentan atender a la mayoría de la población, el sistema simplemente no permite que exista la misma flexibilidad del sistema privado.

Pregunta 4

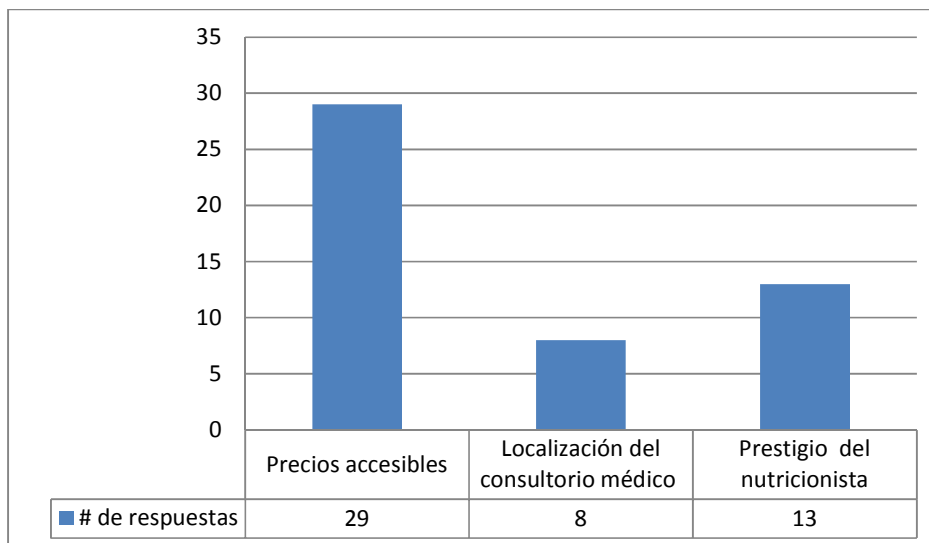


Gráfico 4: ¿Qué variables son importantes para usted cuando decide realizar una consulta privada a un profesional en nutrición?

Tabla 4. ¿Qué variables son importantes para usted cuando decide realizar una consulta privada a un profesional en nutrición?

Opción	Absoluto	Relativo
Precios accesibles	29	58%
Localización del consultorio médico	8	16%
Prestigio del nutricionista	13	26%
Total	50	100%

Los resultados de la pregunta que se muestran en la tabla y gráfico 4 muestran que el principal factor que le interesa a los encuestados está relacionado con el costo de las consultas que tienen que pagar a los nutricionistas. Se puede inferir que las personas desean tener un buen servicio que les dé confianza, pero con un precio accesible.

Pregunta 5

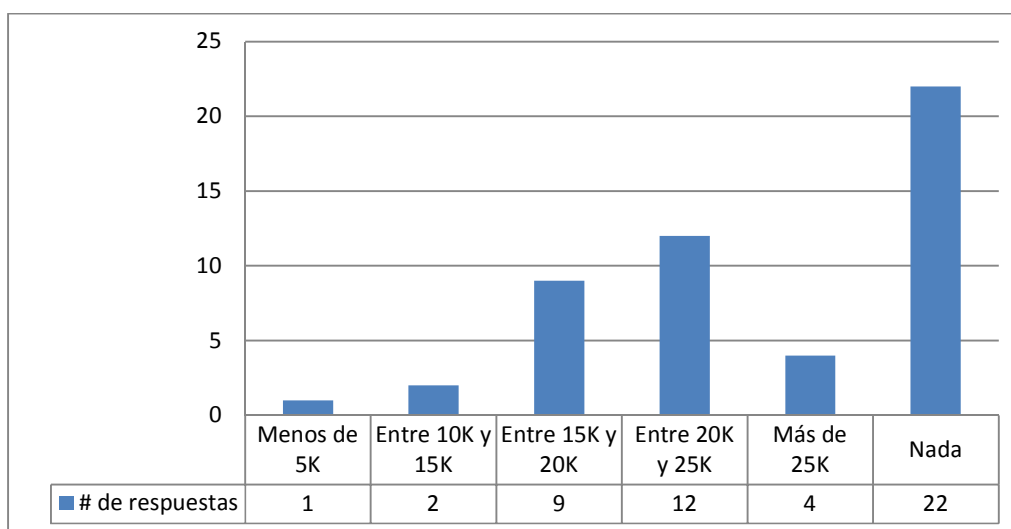


Gráfico 5: ¿Cuál es el costo que usted normalmente paga por una consulta privada con un profesional en nutrición? Nota: K= miles de colones

Tabla 5. ¿Cuál es el costo que usted normalmente paga por una consulta privada con un profesional en nutrición?

Opción	Absoluto	Relativo
Menos de 5K	1	2 %
Entre 10K y 15K	2	4 %
Entre 15K y 20K	9	18 %
Entre 20K y 25K	12	24 %
Más de 25K	4	8 %
Nada	22	44 %
Totales	50	100 %

Nota: K= Miles de colones

Como se mencionó en la pregunta del gráfico y tabla 5, el precio es uno de los factores más importantes que consideran los encuestados a la hora de seleccionar a un profesional en nutrición. Con respecto al precio que los encuestados pagan normalmente, se determinó que alrededor de un 45 % actualmente no paga nada. Al analizar los datos de las preguntas anteriores, se puede inferir que este gran porcentaje se compone de los encuestados que o nunca van a un nutricionista o acuden a la CCSS y no están contando lo que pagan por ser asegurados como un costo relacionado a las consultas. Del grupo de las personas que sí acuden a un nutricionista, la mayoría paga entre 15 y 25 mil colones por consulta cada vez que acuden a una consulta con un profesional en nutrición privado.

Pregunta 6

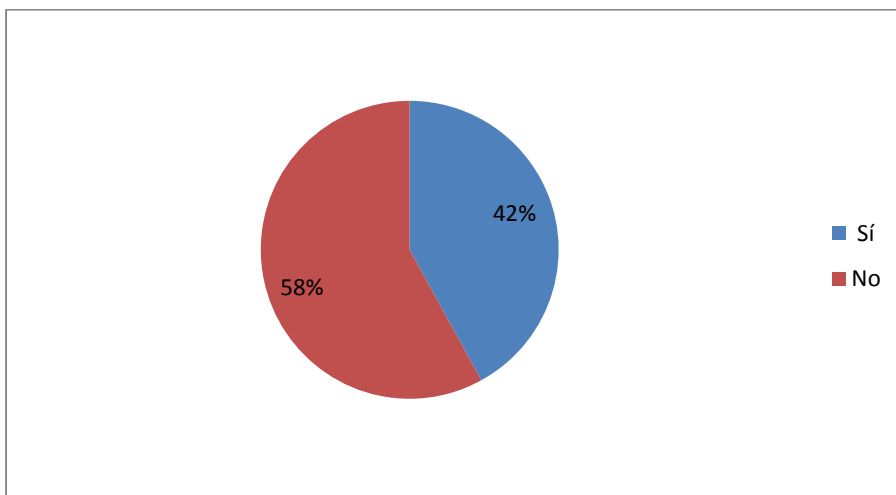


Gráfico 6: ¿Considera usted que actualmente en Costa Rica toda la población tiene acceso económico a acudir a una consulta privada con un profesional en nutrición y poder con esto prevenir enfermedades como la diabetes, o la hipertensión arterial?

Tabla 6. ¿Considera usted que actualmente en Costa Rica toda la población tiene acceso económico a acudir a una consulta privada con un profesional en nutrición y poder con esto prevenir enfermedades como la diabetes, o la hipertensión arterial?

Opción	Absoluto	Relativo
Sí	21	42 %
No	29	58 %

Los resultados del gráfico y tabla 6 muestran que, en su mayoría, las personas no consideran que todos los costarricenses cuenten con la capacidad económica de costear una consulta privada con un nutricionista. En otras palabras, se considera que solo la minoría tiene posibilidad de pagar los costos de una consulta privada con un profesional en nutrición. En realidad, estos datos tampoco son ninguna sorpresa, pues en nuestro país la actual

situación económica no privilegia a la mayoría; las personas de clase media y baja con costo pueden satisfacer sus necesidades básicas, y el sacar dinero para una consulta con un nutricionista podría considerarse un lujo que no todos pueden tener. En muchos casos, quizá las personas lo harían ya cuando ven la necesidad, porque se les ha diagnosticado que tienen azúcar en la sangre, colesterol o alguna enfermedad seria que podría poner en riesgo su salud.

Pregunta 7

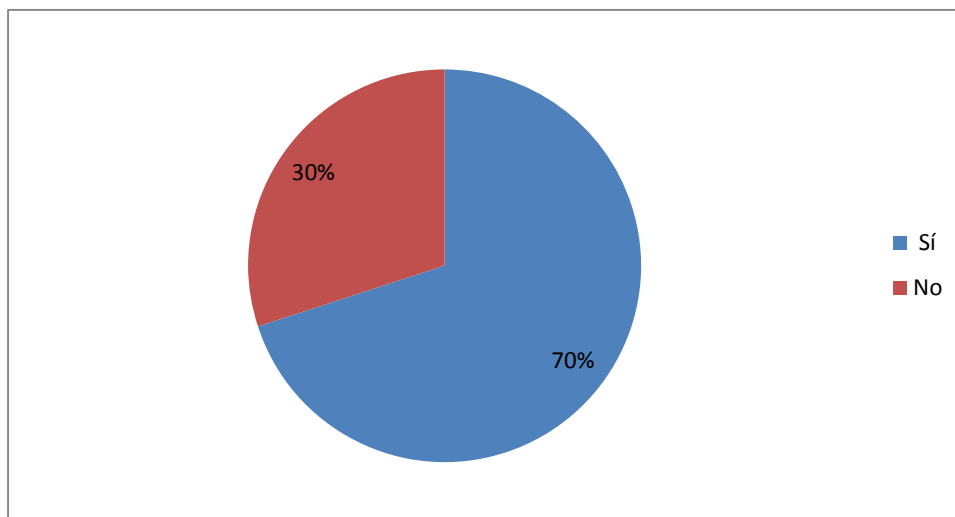


Gráfico 7. ¿Cree usted que en caso de contar con un centro de consulta privada de nutrición cerca de su localidad y que ofrezca precios accesibles le permitirían a usted y su familia aumentar el número de consultas con un profesional en nutrición? Fuente, Propia, con base en resultados de trabajo de campo

Tabla 7. ¿Cree usted que en caso de contar con un centro de consulta privada de nutrición cerca de su localidad y que ofrezca precios accesibles le permitirían a usted y su familia aumentar el número de consultas con un profesional en nutrición?

Opción	Absoluto	Relativo
Sí	35	70 %
No	15	30 %

Los resultados encontrados en la pregunta 7 del cuestionario muestran que existe una oportunidad de llevar a la empresa social que se planteó en el presente trabajo (gráfico y tabla 7). Esta pregunta se hizo de dos opciones únicamente, para poder capturar la opinión de aun aquellos quienes no acuden actualmente a un profesional en nutrición. La mayoría de los encuestados consideran que una empresa social que ofrezca precios accesibles y con las técnicas y flexibilidad que pueden ofrecer una consulta privada les ayudaría a aumentar el número de visitas a un profesional en nutrición, con lo que se infiere en el presente análisis que podría igualmente ayudar al país de alguna manera a mejorar los niveles de obesidad y los perjuicios ya discutidos en el presente trabajo.

Conclusiones

A través del presente trabajo se determinó que uno de los grandes problemas sociales que afectan al mundo entero y a Costa Rica es la obesidad; esta afecta a casi la mitad de la población adulta en nuestro país y podría tener resultados desastrosos en los próximos años en caso de que no se tomen medidas urgentes, tanto a nivel de gobierno nacional como de empresas con carácter social, que se interesen por abordar el tema y buscar una solución pronta.

En vista de la necesidad de tomar acciones inmediatas, el presente trabajo ha propuesto la posibilidad de que se cree una empresa social que ofrezca servicios profesionales de nutrición a bajo costo, para que la población pueda tener un mayor acceso a realizar consultas con un nutricionista y con esto poder mejorar sus hábitos alimenticios y disminuir las posibilidades de sufrir de obesidad. La premisa del trabajo es que si las personas cuentan con una buena orientación nutricional, podrán mejorar su salud y la de sus familiares.

Los resultados de las encuestas realizadas muestran que únicamente alrededor de un 50 % de las personas frecuentan al menos una vez por mes a un profesional en nutrición. Un 12 % los frecuenta entre una vez y 4 veces al

año y un alto número (un 34 %) nunca visita a un nutricionista ni una vez al año.

A la hora de preguntar qué tipo de consultas prefieren los costarricenses, se encuentra que en su mayoría (un 52 %) prefieren realizar consultas privadas antes que acudir a una consulta pública.

El principal argumento por el que las personas prefieren una consulta privada antes que una pública es la limitación de obtener una cita médica en el servicio público y la poca flexibilidad de horarios que estas ofrecen así como la preparación de los nutricionistas en el sector público (CCSS). Sería valioso llevar a cabo más análisis con respecto a esta variable, para determinar en realidad por qué es que las personas tienen este pensamiento. Quizá exista falta de información con respecto a los servicios de la CCSS o simplemente es un sentir de las personas.

La principal variable que los encuestados toman en cuenta a la hora de preferir una consulta médica es el precio, de hecho, un 58 % considera que es el principal factor y un 26 % opina que toman en cuenta el reconocimiento o la confianza que les da el especialista en nutrición. De las personas que actualmente pagan por una consulta privada con un profesional en nutrición, la mayoría pagan un costo de entre 15 mil y veinticinco mil colones. Además, existe aproximadamente un 45 % que no paga nada por los servicios profesionales de un nutricionista.

Del total de los entrevistados únicamente un 42 % considera que actualmente todos los costarricenses tienen posibilidad de pagar por los servicios de un profesional en nutrición. Esto indica que se considera que más de la mitad de la población no cuenta con esta posibilidad actualmente.

La última y principal pregunta del cuestionario nos indica que un 70 % de las personas consideran que de contar con un servicio social con precios más bajos de los que pagan actualmente, y que se acomode a sus necesidades de ubicación y disponibilidad, podrían aumentar el número de visitas a un nutricionista. Con lo anterior se infiere que si las personas logran visitar más

frecuentemente a un profesional en nutrición e involucrar a sus familias con esto, se lograría que mejoren sus hábitos de alimentación y con esto disminuyan sus niveles de obesidad.

Los resultados anteriores y la investigación realizada sobre el emprendimiento social señalan que el llevar a cabo una empresa social que ofrezca servicios de atención nutricional podría ayudar de alguna manera a disminuir el problema de la obesidad en nuestro país.

Recomendaciones

Para llevar a cabo esta empresa social se requeriría de un capital semilla, el cual sea aportado por alguna institución gubernamental o cualquier empresa privada con deseo de hacer emprendimiento social; igualmente, se podría tomar en cuenta a las cadenas de restaurantes multinacionales como Mc Donald, Burger King, etc. Adicionalmente, se podría involucrar a universidades u otras instituciones relacionadas con la salud para participar en el proyecto de alguna manera.

Una recomendación importante tiene que ver con la disponibilidad de citas y los horarios flexibles. Por esto se aconseja que la empresa cuente con horarios acordes a las necesidades de las personas y que se ofrezcan horarios extendidos hasta las 7:00 u 8:00 p. m. entre semana, y que también se ofrezcan citas los fines de semana para que los posible clientes o personas con obesidad puedan tener mayores opciones de pedir una cita fuera de sus horarios normales de trabajo.

El siguiente punto por tomar en cuenta tiene que ver con la imagen que se pueda proyectar de la empresa, pues a pesar de ser una empresa de servicio social se deben buscar buenos nutricionistas que ofrezcan las mismas opciones que se dan actualmente en las clínicas privadas, es decir, el mismo tipo de información, seguimiento, técnicas de dietas, etc. Adicionalmente, se debe trabajar en el mercadeo de la empresa para que se cuente con una imagen de innovación y de especialización en el área de nutrición y no que se piense que es una clínica de caridad.

Un punto importante por rescatar es el tema de la variable precio, se demostró en la investigación que dicha variable es uno de los puntos más importantes que las personas valoran y que es un factor clave para el éxito de la empresa social. Para ofrecer precios más bajos, se debe contar con una clara estrategia de manejo de costos que permita que los precios por cobrar al menos cubran los precios fijos de la operación. Para esto se ocupan dos variables: altos volúmenes de consultas y costos de operación bajos; o sea, no pagar honorarios muy altos a los profesionales que den las consultas, no pagar

alquileres muy altos en el caso que se requiera pagar y cobrar principalmente en efectivo siempre que sea posible.

Con respecto a los volúmenes, la empresa debe enfocarse claramente en capturar el 50 % de las personas que acuden hoy al menos una vez a una consulta privada y, adicionalmente, debe buscarse la manera de incorporar al 30 % de personas que hoy no frecuentan ni a un profesional privado ni a la CCSS. Con esto existirán más chances de aumentar los volúmenes de consultas y dividir con esto los costos fijos.

Referencias

- Castro, J. (2012). Obesidad se come a los ticos. *La República*. Recuperado de https://www.larepublica.net/app/cms/www/index.php?pk_articulo=5327217
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (4ta Ed.). México: Mc Graw Hill.
- Lantigua, I. (17 de agosto de 2011). El mapa global de la obesidad. *El Mundo*. Recuperado de <http://www.elmundo.es/elmundosalud/2011/02/03/nutricion/1296763533.html>
- Lázaro, M. (17 de mayo de 2014). Lo que necesitas saber sobre la obesidad para luchar contra ella. *El Huffington Post*. Recuperado de http://www.huffingtonpost.es/2014/05/17/obesidad-espana_n_5338620.html
- Mena, F. (26 de noviembre de 2013). Costa Rica es un país de “gorditos”. *Crhoy.com*. Recuperado de <http://www.crhoy.com/costa-rica-es-un-pais-de-gorditos/>
- Moreno, M. (1997). *Diagnósticos de obesidad y sus métodos de evaluación*. Pontificia Universidad Católica De Chile. 26 (1)
- ONGAWA, Ingeniería para el Desarrollo Humano. (s.f.). *Guía de responsabilidad social corporativa para pymes*. Recuperado de <http://www.ongawa.org/rscpymes/emprendimiento-social-2/>.
- Organización Mundial de la Salud. (2012). *Nota descriptiva numero 311*. Recuperado de <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs311/es/>

Ramos, R. y Vispo, E. (s.f.). *Muhammad Yunus,*

la revolución de los pobres. Recuperado de <http://www.sicomoro-2.com/bancopobres.htm>.

Sánchez, J. (julio-agosto de 2011). El emprendimiento social, en auge frente a

la crisis. *Executive Excellence*, 83. Recuperado de

http://www.eexcellence.es/index.php?option=com_content&view=article&id=803:javier-sanchez-castro&catid=57:fundacion-luis-vives&Itemid=67

Yunus, M. (22 de enero de 2013). Análisis de Mohamed Yunus: la revolución

del emprendimiento social. *elEconomista.es*. Recuperado de

<http://www.eleconomista.es/emprendedores-innova/noticias/4545581/01/13/La-revolucion-del-emprendimiento-social.html#.Kku8PfSK4woeqnL>

Anexo 1

Encuesta de investigación

Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología

Tema:

Investigación de mercado sobre posible servicio social de atención nutricional

Alumno: Josué Hernández Barquero

Mayo del 2014

La presente encuesta es realizada con la intención de conocer la posible viabilidad de un proyecto de servicio social de atención nutricional, con la finalidad de ofrecer una opción a los costarricenses para disminuir los altos índices de enfermedades como la diabetes, el colesterol, hipertensión, enfermedades coronarias y otras enfermedades como diferentes tipos de cáncer. Le agradecemos el tiempo que invertirá en responder las siguientes preguntas, la información proporcionada será tratada de manera confidencial únicamente para efectos del presente estudio.

Preguntas de la encuesta

1- ¿Cuántas veces realizan usted y su familia una visita a un profesional en nutrición?

- a) Más de una vez al mes
- b) Una vez al mes
- c) Cada 3 meses
- d) Cada 6 meses
- e) Una vez al año
- f) Nunca

2- Cuándo usted decide buscar un profesional en nutrición ¿qué tipo de consulta prefiere usted normalmente?

- a) Consulta de servicio pública (CCSS)
- b) Consulta de servicio privada
- c) Ninguna de las anteriores

3- ¿Cuáles considera son las principales áreas de mejora que tiene la Caja Costarricense del Seguro Social en referencia a los servicios de consulta nutricional ofrecidos a sus afiliados?

- a- Disponibilidad de citas y flexibilidad de horarios
- b- Calidad de los nutricionistas que dan las consultas
- c- Ubicación de los centros médicos
- d- Todas las anteriores

4- ¿Qué variables son importantes para usted cuando decide realizar una consulta privada a un profesional en nutrición?

- a) Precios accesibles en las consultas médicas.
- b) Localización del consultorio médico (cercanía del mismo con su lugar de habitación).
- c) Prestigio o reconocimiento del nutricionista o centro nutricional donde usted acude.

5- ¿Cuál es el costo que usted normalmente paga por una consulta privada con un profesional en nutrición?

- a) Menos de 5, 000 colones
- b) Entre 10,000 y 15,000 colones
- c) Entre 15,000 y 20,000 colones
- d) Entre 20,000 y 25,000 colones
- e) Más de 25,000
- f) Nada

6- ¿Considera usted que actualmente en Costa Rica toda la población tiene acceso económico a acudir a una consulta privada con un profesional en nutrición y poder con esto prevenir enfermedades como la diabetes o la hipertensión arterial?

- a- Sí
- b- No

7- ¿Cree usted que en caso de contar con un centro de consulta privada de nutrición cerca de su localidad y que ofrezca precios accesibles le permitirían a usted y su familia aumentar el número de consultas con un profesional en nutrición?

- a- Sí
- b- No