

# Universidad Católica Redemptoris Mater

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas



## Proyecto de Innovación para optar al título de Licenciado en Administración de Empresas

Emprendimientos Dinámicos

*Estudio de Viabilidad de Mercado para la creación de un Centro de día del  
Adulto Mayor en el Distrito V de Managua*

### AUTORES

Hernández-Obando, Selena-Javiera.

Sánchez-Bradford, Pedro-Emilio.

Silva-Noguera, Guillermo-Antonio.

### TUTOR CIENTÍFICO Y METODOLÓGICO

María del Socorro Gaitán Nicolas

Administradora, Docente-Investigador

ORCID: [orcid.org/0000-0002-2184-6561](https://orcid.org/0000-0002-2184-6561)

**Managua, Nicaragua**

**02 de septiembre 2023**

## Resumen

El proyecto consiste en establecer un centro de día destinado a adultos mayores, ofreciendo atención diurna, actividades recreativas y cuidado personal. Se propone realizar una investigación de mercado que considere la opinión de los adultos mayores y sus familiares, teniendo en cuenta factores como edad y género. La ubicación del centro debe ser accesible y contar con transporte adecuado. El objetivo es proporcionar un entorno seguro y socialmente activo que mejore la calidad de vida de los adultos mayores, ofreciendo servicios de salud, recreación, socialización y apoyo emocional. El estudio resalta la importancia de establecer un centro especializado en Managua D-V para brindar un entorno enriquecedor a los adultos mayores. Se reconoce la valiosa contribución de este grupo y se busca otorgarles condiciones de vida respetuosas de su experiencia. El centro debe ofrecer actividades recreativas para prevenir la depresión y proporcionar un espacio estimulante.

La investigación empleó métodos cualitativos y señala que la muestra respalda la idea de un centro de cuidado similar a una guardería, con el fin de mejorar la calidad de vida de los adultos mayores y tranquilizar a sus familiares. Aunque algunos reconocen la necesidad, no todos están dispuestos a pagar por el servicio. Cambiar la percepción cultural es crucial para el éxito del proyecto y para considerarlo un estilo de vida de calidad a largo plazo. En resumen, el proyecto busca establecer un centro de día que atienda las necesidades de los adultos mayores, enriqueciendo sus vidas y promoviendo un cambio cultural hacia la valoración de este tipo de servicios.

**Palabras claves:** Bienestar Integral, actividades recreativas, físicas, sociales y cognitivas.

## Abstract

The project consists of establishing a day care center for the elderly, offering day care, recreational activities, and personal care. It is proposed to conduct market research that considers the opinions of the elderly and their families, taking into account factors such as age and gender. The location of the center should be accessible and have adequate transportation. The objective is to provide a safe and socially active environment that improves the quality of life of older adults by offering health, recreation, socialization, and emotional support services. The study highlights the importance of establishing a specialized center in Managua D-V to provide an enriching environment for older adults. It recognizes the valuable contribution of this group and seeks to provide them with living conditions that are respectful of their experience. The center should offer recreational activities to prevent depression and provide a stimulating space.

The research employed qualitative methods and indicates that the sample supports the idea of a care center similar to a day care center, in order to improve the quality of life of older adults and reassure their family members. While some recognize the need, not all are willing to pay for the service. Changing cultural perceptions is crucial to the success of the project and to considering it a quality lifestyle in the long term. In summary, the project seeks to establish a day center that caters to the needs of older adults, enriching their lives and promoting a cultural shift toward valuing this type of service.

**Keywords:** Integral Well-being, recreational, physical, social and cognitive activities.

## Índice de contenidos

Capítulo I: Aspectos Introdutorios .....	7
1.1    Introducción.....	7
1.2    Antecedentes y contexto del problema .....	8
1.3    Objetivos.....	10
1.4    Preguntas de Investigación: .....	11
1.5    Justificación .....	11
1.6    Limitaciones .....	12
1.7    Supuestos Básicos:.....	13
1.8    Variables: .....	14
Capítulo II: Marco Referencial .....	16
2.1    Estado del arte .....	16
2.2    Teorías y conceptualizaciones .....	24
Capítulo III: Marco Metodológico .....	32
3.1    Tipo de investigación .....	32
3.2    Selección de la muestra .....	33
3.3    Técnicas e instrumentos de recopilación de datos .....	34
3.4    Confiabilidad y validez de los instrumentos.....	36
3.5    Procedimientos para el procesamiento y análisis de Datos .....	37
Capítulo IV: Resultados .....	38
4.1.    Resultados y Discusión .....	38
Capítulo V Propuesta de Innovación .....	46
5.1    Naturaleza de la innovación .....	46
5.1.1    Descripción del servicio innovador .....	47
5.1.2    Plan de Acciones Estratégicas .....	50
5.1.3    Segmento de Mercado.....	53
5.2    Estrategias de Mercadeo (Potencial de crecimiento).....	58
5.2.1    Canales de Comunicación y Distribución .....	60
5.2.2    Lanzamiento del Producto .....	71
5.3    Viabilidad Financiera .....	73
5.3.1    Plan Global de Inversiones .....	76
5.3.2    Costos y Gastos.....	87

5.3.3	Estados Financieros Proyectados .....	91
5.3.4	Evaluación Financiera.....	96
	Conclusiones .....	98
	Referencias .....	100
	Anexos .....	102

### Índice de Tablas

Tabla 1	<i>Antecedentes de Leyes</i> .....	8
Tabla 2	<i>Comportamiento de la oferta</i> .....	16
Tabla 3	<i>Ofertas casas club de managua</i> .....	18
Tabla 4	<i>Entorno Muestral</i> .....	34
Tabla 5	<i>Segmentación de Mercado</i> .....	53
Tabla 6	<i>Actividades del CDAM</i> .....	65
Tabla 7	<i>Inversión Fija</i> .....	76
Tabla 8	<i>Inversiones diferidas</i> .....	76
Tabla 9	<i>Inversión Total</i> .....	77
Tabla 10	<i>Maquinaria y Equipos</i> .....	77
Tabla 11	<i>Maquinaria y Equipo de oficina</i> .....	80
Tabla 12	<i>Equipo Rodante</i> .....	82
Tabla 13	<i>Depreciación de Activos Fijos</i> .....	83
Tabla 14	<i>Ingresos x Año</i> .....	84
Tabla 15	<i>Aportaciones de la entidad BDF</i> .....	84
Tabla 16	<i>Porcentaje de aportación inicial</i> .....	84
Tabla 17	<i>Calendario de pago de préstamo anual BDF</i> .....	85
Tabla 18	<i>Calendario de pagos x mes préstamo BDF</i> .....	86
Tabla 19	<i>Costo de servicio especializado</i> .....	87
Tabla 20	<i>Gastos de combustible y mantenimiento vehicular</i> .....	88
Tabla 21	<i>Gastos de Administración y Finanzas</i> .....	88
Tabla 22	<i>Planilla</i> .....	89
Tabla 23	<i>Gastos de venta Nota: Detalle de Gastos de salario ventas y publicidad</i> .....	89
Tabla 24	<i>Costos operativos anuales</i> .....	90
Tabla 25	<i>Capital de trabajo</i> .....	90
Tabla 26	<i>Estado resultado sin financiamiento</i> .....	91
Tabla 27	<i>Estado resultado con financiamiento</i> .....	92

Tabla 28 <i>Flujo de efectivo con financiamiento</i> .....	93
Tabla 29 <i>Indicadores financieros con financiamiento</i> .....	93
Tabla 30 <i>Flujo de efectivo sin financiamiento</i> .....	94
Tabla 31 <i>Indicadores financieros sin financiamiento</i> .....	94

### Índice de Figuras

Figura 1 <i>Casas Club de adulto mayor</i> .....	17
Figura 2 <i>Casas Club del adulto mayor</i> .....	17
Figura 3 <i>Ubicación casas club</i> .....	17
Figura 4 <i>Distritos de Managua</i> .....	19
Figura 5 <i>Pago de pensiones</i> .....	21
Figura 6 <i>Monto promedio de pensiones</i> .....	22
Figura 7 <i>Rasgos de la Vejes</i> .....	25
Figura 8 <i>Beneficios de Actividades Recreativas</i> .....	28
Figura 9 <i>Rango de Edad</i> .....	38
Figura 10 <i>Genero</i> .....	38
Figura 11 <i>Conocen centros de día</i> .....	38
Figura 12 <i>Consideran necesario un centro de día</i> .....	39
Figura 13 <i>Conocen los servicios de un centro de día</i> .....	39
Figura 14 <i>Servicios esperados en un centro de día</i> .....	40
Figura 15 <i>Interés por un centro de día</i> .....	40
Figura 16 <i>Preferencias de uso del centro de día</i> .....	41
Figura 17 <i>Dispuestos a pagar</i> .....	41
Figura 18 <i>Relación con el adulto mayor</i> .....	42
Figura 19 <i>Edades de los adultos mayores</i> .....	42
Figura 20 <i>Consideran necesaria atención a los adultos mayores</i> .....	42
Figura 21 <i>Actividades que puede realizar solo el adulto mayor</i> .....	43
Figura 22 <i>Padece enfermedades</i> .....	43
Figura 23 <i>Actividades que le gustaría en el CDAM</i> .....	44
Figura 24 <i>Preferencia de horario</i> .....	44
Figura 25 <i>Aspectos destacados en el centro de día</i> .....	45
Figura 26 <i>Disposición de pagar por un centro de día</i> .....	45
Figura 27 <i>Cuanto pagarías por el centro</i> .....	45
Figura 28 <i>Diagrama de Flujo</i> .....	49

Figura 29 <i>Empaty Map</i> .....	57
Figura 30 <i>Área de Baile y Yoga</i> .....	62
Figura 31 <i>Diseño Arquitectónico CDAM</i> .....	62
Figura 32 <i>Diseño Arquitectónico Frontal CDAM</i> .....	63
Figura 33 <i>Decisión de pagar por el servicio</i> .....	75

## Capítulo I: Aspectos Introductorios

### 1.1 Introducción

El mundo está experimentando un envejecimiento de su población, como consecuencia del proceso de transición demográfica. Se puede definir envejecimiento, como la última etapa de la vida de los seres vivos antes que se produzca el fallecimiento y es una inevitable consecuencia del paso del tiempo.

De acuerdo a Ortiz-Salvador y Estévez-Báez (2020), la población de personas mayores a nivel mundial aumenta a una tasa anual del 2.6 por ciento, superando el aumento anual de la población total que es del 1.2 por ciento. Se estima que este aumento se mantendrá al menos hasta el año 2050. <sup>1</sup>

Desde 1950 la proporción de personas mayores ha aumentado constantemente, pasando del 8 por ciento en 1950 al 11 por ciento en 2009, y se espera que alcance el 22 por ciento en 2050. Mientras la mortalidad en la vejez siga disminuyendo y la fertilidad siga siendo baja, la proporción de personas de la tercera edad seguirá aumentando. <sup>2</sup>

Según López y Gándara (2019), durante la tercera edad es común que se presenten deterioros físicos que perjudican el tiempo de reacción, el vigor físico y los sentidos de las personas mayores. A pesar de que las actividades que realizan no difieren significativamente de las de los jóvenes, los adultos mayores experimentan una disminución en su tiempo de reacción, así como un deterioro sensorial y una disminución en su vigor físico.

A pesar de los cambios psico-bio-sociales que se evidencian en los adultos mayores es importante que la sociedad colabore en la organización y participación de diferentes actividades que propicien su desarrollo personal y social.

En Nicaragua, se encuentran varios espacios destinados a atender a la población adulta mayor durante el día, con el propósito de ofrecer recreación y atención. Entre estos destacan la Casa Club del Adulto Mayor en Ciudad Sandino, Ciudad Jardín y Barrio Ariel Darce.

---

<sup>1</sup> Acevedo Vogl, A. (2012,13 de noviembre). El envejecimiento de la población mundial. La Prensa, p.2c.

<sup>2</sup> Ibíd., (p.2c)

Sin embargo, estos lugares no lograron cubrir las necesidades de la totalidad de la población. Por tanto, se hace indispensable llevar a cabo estudios que permitan la implementación de proyectos sociales similares.

El propósito de la siguiente investigación es determinar las necesidades psico-bio-sociales de los adultos mayores y poder crear un lugar donde puedan ser atendidos, logrando satisfacer un porcentaje de los que no tienen acceso actualmente, pero además especialmente creado para ellos.

## 1.2 Antecedentes y contexto del problema

En la restitución de los derechos a los adultos mayores, América Latina ha establecido leyes para garantizar la protección de cada uno de los adultos mayores y Nicaragua no se queda atrás en dicha restitución de los derechos a los adultos mayores.

Según lo señalado por Rodríguez (2021), en Latinoamérica, la promoción de programas especiales para adultos mayores se sustenta en legislaciones completas que son ejecutadas y reguladas por instituciones estatales. A través de leyes y códigos específicos, se establecen proyectos y programas de infraestructura social para incluir a esta población en el desarrollo de la sociedad.

En países como Paraguay, Uruguay y Brasil, existen legislaciones que protegen y garantizan derechos a la población adulta mayor. Centroamérica también es parte de este desarrollo integral hacia los adultos mayores, sin embargo, solo 4 países tienen leyes que protegen al adulto mayor, México por su parte siendo un país Norte Americano, también posee una ley de protección a los adultos mayores.

**Tabla 1**

*Antecedentes de Leyes*

<b>Pais</b>	<b>Ley</b>	<b>Descripción</b>	<b>Año</b>
Guatemala	# 80.80.96	Node Proteccion para las personas de la Tercera Edad	1996
Costa Rica	# 7935	Integral para la persona Adulta Mayor	1999
Mexico	Ley de los Derechos de las personas Adultas Mayores		2002
Salvador	Ley de Atención Integral para la ley de la persona Adulta Mayor		2002
Honduras	# 199	Ley Integral de proteccion al Adulto Mayor y Jubilados	2006
<b>Nicaragua</b>	<b># 720</b>	<b>Ley del Adulto Mayor</b>	<b>2010</b>
<b>Nicaragua</b>	<b># 870</b>	<b>Codigo de la Familia</b>	<b>2014</b>

*Nota.* Leyes de protección del Adulto Mayor en Centro América. Fuente: (Mónica, 2005).

Según lo expresado por García (2021), en la década de los 70, el cuidado de los adultos mayores corría a cargo de personas que actuaban de manera desinteresada y de órdenes religiosas, quienes los atendían en hogares especializados. En aquel entonces, estos lugares eran visitados esporádicamente con el objetivo de conocer la situación de los adultos mayores.

En 1979 se creó el Ministerio de Bienestar Social (MBS), que en 1982 se fusionó con el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS) para formar el Instituto Nicaragüense de Seguridad Social y Bienestar (INSSBI), el cual brindó atención a personas adultas mayores por parte del estado a través de la dirección de rehabilitación y vejez.

Durante ese tiempo se crearon los clubs de los adultos mayores y se desarrolló la promoción de educación y sensibilización con relación del adulto mayor. Posteriormente en el año 1995, se definió la separación del INSSBI, y el 10 de enero del mismo año se creó el Fondo Nicaragüense de la Niñez y la Familia (FONIF), en esta descentralización se convierte en el Departamento de Protección a la Vejez, realizando un programa de la tercera edad.

Subsiguientemente el 3 de junio del año 1998, se sustituyó lo que era llamado como FONIF, según el artículo 286, del decreto 71-98 y reglamento de la Ley 290, en el capítulo III, artículo 12 (Gaceta No. 102), se creó el Ministerio de la Familia, mismo que asume la continuidad del programa tercera edad, quien garantizó la atención de los adultos mayores en Nicaragua a través de Las Casas Club en Nicaragua.

Los clubs de adultos mayores fueron creados por el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional (GRUN) con el fin de restituir el derecho de estas personas a Educación, Salud, recreación e integración social. Ministerio de la Familia (MIFAM, 2014).

En Managua existen clubs de jubilados, organizados por el INSS a través del Programa educativo, laboral, de salud, cultural del adulto mayor (PELSCAM) uno por cada delegación, clubs para no pensionados administrados por el Ministerio de la Familia.

El Gobierno a través de las instituciones realiza coordinaciones para el beneficio de los centros de cuidado del adulto mayor, actores claves en el Ministerio de la Familia (MIFAM) y

promotores del cuidado y protección de los adultos mayores, realizando transferencias por medio de subvención del presupuesto anual.

El Ministerio de la Salud (MINSA), brinda atención especializada a enfermedades crónicas de los adultos mayores, el Ministerio de Educación (MINED) brinda atención de educación a los adultos mayores con el programa YO SI PUEDO. (MIFAM, 2014). En el país hay centros de protección para los adultos mayores llamados asilos y centros de retiro.

En el país no se tiene la cultura de separar al adulto mayor del entorno familiar, esto como una herencia ancestral, ya que se ve al adulto mayor como fuente de sabiduría de la comunidad, el afecto es fundamental para el beneficio del adulto mayor.

### **1.3 Objetivos**

Objetivo General:

Indagar las necesidades de los adultos mayores, para promover un envejecimiento activo y saludable, mediante una atención Integral e imagen positiva de la vejez, a partir de la creación de un Centro de día del adulto mayor (CDAM).

Objetivos Específicos:

- Analizar experiencias y buenas prácticas de centros de día del adulto mayor que promuevan una atención integral, con el fin de identificar las estrategias más efectivas para mejorar la calidad de vida de este segmento de la sociedad.
- Realizar un análisis de viabilidad con personas que demandan espacios para el cuidado de familiares de la tercera edad para el diseño de un Centro de día del adulto mayor.
- Consultar a personas de la tercera edad y familiares, sobre sus necesidades y preferencias para diseñar espacios y actividades que aporten a su desarrollo integral.
- Diseñar un proyecto empresarial con cuatro enfoques; socialización, actividades físicas, estimulación cognitiva y alimentación saludable, para mejorar la calidad de vida de adultos mayores y promover una imagen positiva de la vejez.

#### 1.4 Preguntas de Investigación:

- ¿Cuál es la demanda actual de centros de día para adultos mayores en el D-V de Managua?
- ¿Cuáles son las necesidades y expectativas de los adultos mayores y sus familias en cuanto a los servicios y actividades que se ofrecen en los centros de día?
- ¿Cuál es la disponibilidad de servicios similares en el área de interés?

#### 1.5 Justificación

Hasta el momento, el término envejecimiento saludable se ha utilizado para referirse a un estado positivo y libre de enfermedades. Sin embargo, con el envejecimiento, la mayoría de los problemas de salud son el resultado, no sólo de la presencia de enfermedades crónicas, sino de la interacción de las mismas con el propio proceso de envejecimiento, y dicha interacción genera como resultado una modificación en la capacidad funcional que finalmente repercute en sus hábitos de vida.

Según lo planteado por la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2021) en su Informe Mundial sobre envejecimiento y salud, el concepto de envejecimiento saludable se ha ampliado para incluir el proceso de fomentar y mantener la capacidad funcional que permite el bienestar en la vejez. De acuerdo con esta nueva perspectiva, envejecer de manera saludable no implica necesariamente un envejecimiento libre de enfermedades sino, más bien, estar capacitado para poder realizar las actividades durante el mayor tiempo posible.<sup>3</sup>

La tercera edad es el período de la vida que inicia a partir de los 60 años de edad, el estereotipo social que hay de la vejez es, que es una época inactiva y de desgaste físico y mental, pero, los gerontólogos (especialistas que estudian el proceso de envejecimiento) han empezado a crear una descripción muy distinta de las personas de este grupo de edad, pues incluso durante esta etapa continúan los procesos significativos de desarrollo.

En la mayoría de los casos los adultos mayores jubilados, necesitan actividades para ocupar su tiempo, en un ambiente estimulante a fin de conservar sus capacidades físicas y

---

<sup>3</sup> Plan de Acción sobre la Salud de las Personas Mayores incluyendo el Envejecimiento Activo y Saludable. 49º Consejo Directivo. 2009.

mentales, por lo tanto, es importante que reciban esta ayuda, para que ellos se sientan útiles y hacer uso de la ergoterapia, en donde ellos van a compartir sus conocimientos de distintas actividades.

Por lo tanto, resulta crucial la presencia de un espacio especialmente diseñado para el bienestar de los adultos mayores. Este entorno debe estar equipado de manera adecuada y respaldar una planificación arquitectónica que facilite su participación en actividades beneficiosas para su salud física y mental a lo largo del día.

## 1.6 Limitaciones

Algunas limitaciones que se podrían encontrar en el camino de la investigación y sobre la creación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V, podrían incluir:

### limitaciones al ejecutar la investigación:

- **Tiempo para llenarse la encuesta:** se realizará una encuesta para recopilar información sobre las necesidades y preferencias de los adultos mayores, podría haber limitaciones en cuanto al tiempo que los participantes estén destinados a dedicar para llenarla.
- **Sinceridad y objetividad de las respuestas:** también podría haber limitaciones en cuanto a la sinceridad y objetividad de las respuestas de los participantes, ya que podrían no querer revelar información personal o podrían responder de manera sesgada.
- **Responsabilidades extra de los miembros del grupo en el estudio:** al emprenderse una investigación sobre la posibilidad de establecer un centro de día para adultos mayores, podría haber restricciones en las cargas adicionales que los miembros del equipo deben asumir, lo que podría impactar su disponibilidad y compromiso.
- **Falta de datos:** sobre las necesidades y preferencias de los adultos mayores en Managua D-V, lo que podría dificultar la investigación.
- **Limitaciones presupuestarias:** La creación de un centro de día para adultos mayores podría requerir una inversión significativa de recursos, lo que limitaría la capacidad de los investigadores para llevar a cabo el estudio.

### limitaciones para crear el centro:

- **Dificultades para acceder a los adultos mayores:** para obtener su participación en el estudio, especialmente si tienen limitaciones de movilidad o viven en zonas remotas.
- **Limitaciones en la disponibilidad de personal capacitado:** La creación de un centro de día para adultos mayores requeriría personal capacitado para brindar atención y cuidado, lo que podría ser limitado en Managua D-V.
- **Limitaciones en la infraestructura:** disponible para la creación de un centro de día para adultos mayores, como la falta de edificios adecuados o la falta de acceso a servicios básicos como agua y electricidad.

### 1.7 Supuestos Básicos:

Algunos supuestos básicos que se pueden considerar para una investigación de mercado para la creación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V son:

- Existe una población de adultos mayores en el D-V de managua que requiere atención y cuidado especializado.
- La Ley del Adulto Mayor en Nicaragua establece un régimen jurídico e institucional de protección y garantías para las personas adultas mayores.
- Los adultos mayores en Nicaragua tienen acceso a beneficios y descuentos en servicios públicos y privados, incluyendo transporte y centros de recreación.
- Los centros de día para adultos mayores son una alternativa a las residencias de ancianos y pueden ayudar a retrasar o evitar su ingreso en ellas.
- La pandemia de COVID-19 ha afectado a la población de adultos mayores en Managua D-V, especialmente a aquellos que no tienen acceso al seguro social y dependen de trabajos informales para sobrevivir.

Estos supuestos pueden ser explorados y validados a través de la investigación de mercado, que pueden incluir la recopilación de datos primarios, secundarios, la realización de encuestas, entrevistas, el análisis de la competencia y las aplicaciones aplicables.

## 1.8 Variables:

### 1. Salud Física de los Adultos Mayores.

La variable de salud física en un centro de adultos mayores en Managua D-V se puede entender a partir de los siguientes puntos:

- **Capacidad funcional:** es una variable importante que medirá la salud física de los adultos mayores en un centro de día. Se medirá la capacidad funcional para realizar actividades cotidianas, como caminar, vestirse, bañarse, entre otras.
- **Autonomía física:** es otra variable importante que medirá la salud física de los adultos mayores en un centro de día. Se medirá el grado de autonomía física para realizar actividades avanzadas de la vida diaria.<sup>4</sup>

### 2. Salud Mental de los Adultos Mayores.

De acuerdo a la OMS (2017) la variable de salud mental en un centro de adultos mayores en Managua D-V se puede entender a partir de los siguientes puntos:

- **Trastornos mentales:** Aproximadamente un 15% de los adultos de 60 años o mayores sufren algún trastorno mental.
- **Promoción de la salud mental:** La promoción de la salud mental es importante para mejorar la salud mental de los adultos mayores en un centro de día. Se pueden crear condiciones de vida y entornos que acrecienten el bienestar y propicien que las personas adopten modos de vida sanos e integrados.
- **Detección y tratamiento:** La detección y el tratamiento de síntomas comportamentales y psíquicos difíciles, son importantes para garantizar una atención adecuada a la salud mental de los adultos mayores en un centro de día.<sup>5</sup>

### 3. Nutrición y Seguridad alimentaria de los Adultos Mayores.

Esta variable se puede entender a partir de los siguientes puntos:

---

<sup>4</sup> López, JA, López, AM y López, MA (2019). Evaluación de la calidad de la atención en salud en el municipio de Estelí, Nicaragua. R Científica Estelí, 6(1), 1-10. Recuperado de <https://rcientificaesteli.unan.edu.ni/index.php/RCientifica/article/view/1115/1200>

<sup>5</sup> Organización Mundial de la Salud. (2017, 12 de diciembre). La salud mental y los adultos mayores. Recuperado de <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/la-salud-mental-y-los-adultos-mayores>

- **Estado nutricional:** es una variable importante para medirle la nutrición a los adultos mayores en un centro de día. Se evaluará el estado nutricional de los adultos mayores para determinar si existe malnutrición o riesgo de la misma.
  - **Seguridad alimentaria:** es otra variable importante, se evaluará la seguridad alimentaria para garantizar que los adultos mayores tengan acceso a alimentos suficientes y nutritivos.<sup>6</sup>
  - **Evaluación del estado nutricional:** se utilizará herramientas como el cuestionario Mini Nutritional Assessment (MNA) para evaluar el estado nutricional de los adultos mayores.
- 4. Aplicación de Tecnología e Innovación en el envejecimiento activo y saludable de los Adultos Mayores.**
- **Tecnología y envejecimiento activo:** La tecnología puede ser una herramienta importante para promover el envejecimiento activo y saludable de los adultos mayores. Se utilizarán aplicaciones móviles, dispositivos wearables y otras tecnologías para fomentar la actividad física, la socialización y el bienestar emocional.
  - **Innovación y envejecimiento activo:** La innovación también puede ser una herramienta importante para promover el envejecimiento activo y saludable de los adultos mayores. Se desarrollará programas y servicios que respondan a las necesidades específicas de los adultos mayores, como programas de capacitación en habilidades digitales o servicios de telemedicina.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> Organización de Comida y Agricultura. (2019). El estado de la seguridad alimentaria y la nutrición en el mundo 2019: Protegerse frente a la desaceleración y el debilitamiento de la economía. <https://www.fao.org/3/ca5162es/ca5162es.pdf>

<sup>7</sup> Perpiñá, C. (2015). Manual de entrevista psicológica. Pirámide.

<https://unidaddegenerosgg.edomex.gob.mx/sites/unidaddegenerosgg.edomex.gob.mx/files/files/biblioteca/14%20MANUALES%20Y%20PROTOCOLOS/Manual%20de%20Entrevista%20Psicologico%81gica%20.pdf>

## Capítulo II: Marco Referencial

### 2.1 Estado del arte

#### Análisis de la oferta

Para el centro de día del adulto la oferta la constituyen; todos los centros de albergues dedicados al cuidado del adulto mayor, ubicados en el departamento de Managua D-V. Cabe recalcar que la imagen de los centros al cuidado del adulto mayor es indispensable para que lo puedan reconocer fácilmente, además de los servicios proporcionados, y mientras más conocimiento de este centro tengan las familias del departamento Managua D-V, existirá una mayor oferta del servicio.

#### Características de la oferta

Se realizaron entrevistas a las personas encargadas del club del Adulto Mayor para ancianos en el departamento de Managua D-V.

#### Características de las casas club para el adulto mayor

Como característica general del servicio de los CCAM del departamento de Managua, se menciona lo siguiente:

- Capacidad de albergue reducido.
- No poseen atención médica y falta de medicamentos.
- El adulto mayor realiza pocas actividades recreativas.
- Los CCAM ofertan el servicio de lunes a viernes de 9 am a 4 pm.

**Tabla 2**

*Comportamiento de la oferta*

No	Casa Club del Adulto Mayor Managua	Distrito	Inauguración
1	Casa Club Adulto Mayor Ciudad Sandino	D-3	2008
2	Casa Club Adultos Mayores Ariel Darce	D-5	2007
3	Casa Club Adulto Mayor Ciudad Jardín	D-4	2012
4	Casa del Adulto Mayor Colonia Centro América	D-5	2012

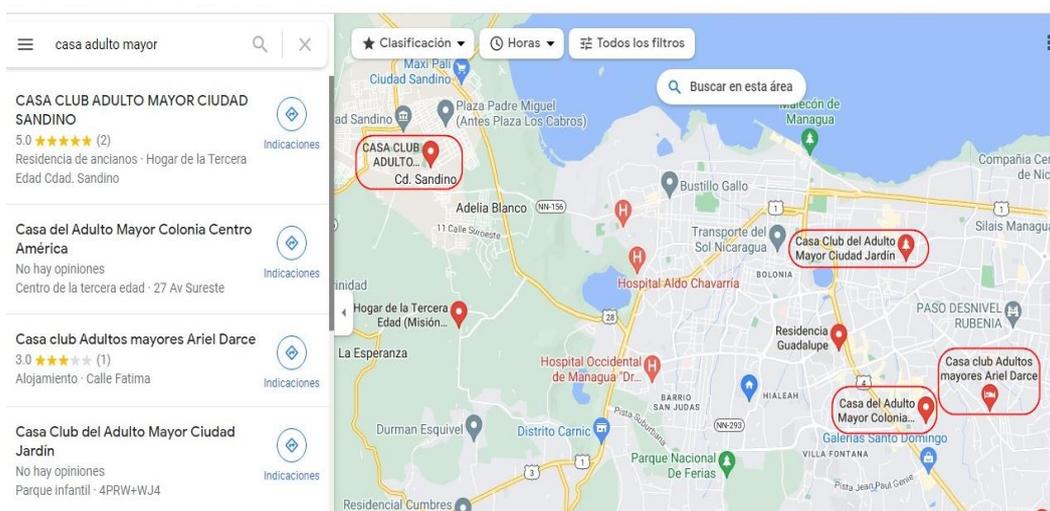
*Nota.* Inauguración de Casas Club en Managua

**Figura 1***Casas Club de adulto mayor*

*Nota: Casa club adulto mayor ciudad Sandino y ciudad Jardín.*

**Figura 2***Casas Club del adulto mayor*

*Nota. Casa club adulto mayor Ariel Darce y Col. Centro América.*

**Figura 3*****Ubicación casas club***

*Nota. Ubicación Google de las casas club del adulto mayor Managua.*

El primer centro de adulto mayor en el departamento de Managua fue fundado en 2007, el segundo en el año 2008 y el último en 2012, lo que quiere decir, que aproximadamente cada 4 años se fundaba un nuevo Centro de día del adulto mayor (CDAM), y al existir únicamente pocos centros de día del adulto mayor en el departamento de Managua, se puede evidenciar que los servicios ofertados y capacidad no cubre la demanda existente.

### Oferta actual

En las entrevistas efectuadas en los tres centros de día de adultos mayores en el departamento de Managua, se conoce el número de adultos mayores que se encuentran registrados en estos centros en los últimos cuatro años.

**Tabla 3**

*Ofertas casas club de managua*

No	Casa Club del Adulto Mayor Managua	2019	2020	2021	2022
1	Casa Club Adulto Mayor Ciudad Sandino	125	138	147	169
2	Casa Club Adultos Mayores Ariel Darce	45	42	54	65
3	Casa Club Adulto Mayor Ciudad Jardín	35	40	45	48
		<b>205</b>	<b>220</b>	<b>247</b>	<b>282</b>

*Nota.* Entrevista a la casa club de adulto mayor de Managua.

### Caracterización del Mercado

Para la delimitación del mercado se plantera tomar como población de estudio, los adultos mayores del Distrito V de Managua. El Distrito Cinco se encuentra localizado en el extremo sureste de la ciudad de Managua, es el distrito que presenta mayores características para crecimiento urbano, debido a su zonificación y uso del suelo.

Tiene una extensión territorial de 52 kilómetros cuadrados, convirtiéndolo en el segundo distrito más grande del municipio. En términos urbanísticos es un distrito que presenta el 40% de área urbana y el 60% rural, donde se ubican seis comarcas rurales: Comarca Esquipulas, Santo Domingo, San Antonio Sur, Las Cuasmas, Los Vanegas y Las Enramadas.

Representa un 17% del total del municipio de Managua en cuanto a extensión territorial se refiere. Posee un alto potencial de zonas aptas para el crecimiento urbano. Muestra un fuerte despale indiscriminado en la zona sur del distrito, siendo más afectado las Sierras de Santo Domingo, lo que ha provocado grandes problemas de erosión.

Es uno de los distritos más importantes en cuanto a ubicación se refiere, ya que está rodeado de importantes pistas, zonas residenciales, extensas áreas de cultivo agrícola, entre otros.

Una de sus principales características es que cuenta con la única área de Managua que está creciendo de manera ordenada, especialmente en la zona de la carretera a Masaya, la que se caracteriza por un comercio dirigido a la clase media y alta, es la cara más moderna de la ciudad, formando un corredor comercial a lo largo de la carretera.

Según la caracterización del distrito, se ha convertido en el nuevo centro de Managua debido a las principales inversiones comerciales y de servicio realizadas en los últimos cinco años. Además, cuenta con una población aproximada de **213,845 personas**, lo que representa el 17% de la población total de Managua (Urbanismo Managua, 2020).

Figura 4

### ***Distritos de Managua***

#### **LOS SIETE DISTritos**

■ En junio pasado, la administración municipal de la capital decidió ampliar de cinco a siete los distritos. La idea, de acuerdo con las autoridades, es mejorar la prestación de servicios. Con los nuevos distritos, el Uno y el Siete, la población estará distribuida de manera más equitativa, supuestamente. Los habitantes por distrito estarán entre los 200 mil y 250 mil.



*Nota.* Detalle de los 7 Distritos de Managua

## **Políticas públicas.**

Con el plan de restitución de **derechos a los adultos mayores en la ley 870**, se crearon casas club para brindar asistencia a los adultos mayores que no poseen beneficio del Estado, las casas club son creadas con objetivos específicos. Con el fin de restituir los Derechos de los adultos mayores a tener una mejor calidad de vida, el Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional a través del Programa AMOR incorporó la Restitución de derechos de los adultos mayores.

La reforma a la Ley 290 de febrero del 2007 reasigna al Ministerio de la familia, adolescencia y niñez la responsabilidad de facilitar la ejecución de acciones integrales en beneficio de grupos de población vulnerable, niñez desvalida y abandonada, adultos mayores y las personas con diferentes capacidades, buscando soluciones de auto sostenimiento.

## **Análisis de la demanda**

El incremento de las personas adultas mayores, se traduce en una mayor demanda de servicios sociales (salud, recreación, educación, empleo y seguridad social) que debe estar acompañado de una mayor atención y capacidad de respuesta por parte de la sociedad y el Estado.

## **Demanda Insatisfecha**

De acuerdo con el Anuario Estadístico del INSS (2020), en Nicaragua, el 7% de la población total, que es de 6,625,000, corresponde a aproximadamente unos 463,750 adultos mayores, sin embargo, solo un pequeño porcentaje de ellos recibe pensión de parte del Instituto Nicaragüense de Seguridad Social (INSS).

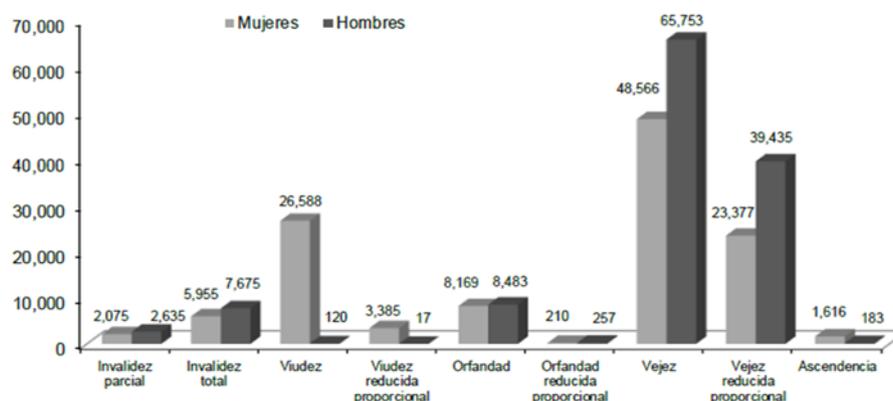
En el año 2020, según cifras oficiales, hubo 114,319 casos de adultos mayores recibiendo pensión de vejez, lo que representa aproximadamente un 24,65% del total de adultos mayores (Anuario Estadístico del INSS, 2020).<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> [https://inss-princ.inss.gob.ni/images/anuarios/Anuario\\_Estadstico\\_2020.pdf](https://inss-princ.inss.gob.ni/images/anuarios/Anuario_Estadstico_2020.pdf)

**Figura 5**  
*Pago de pensiones*

**Pensiones ordinarias de IVM en curso de pago, por sexo, según tipo de pensión; a diciembre**  
(número de pensiones)



Fuente: INSS - Dirección General de Prestaciones Económicas.

*Nota.* Detalle de pensionados según tipos de pensiones

En este último caso, la siguiente cifra no podría ser más que elocuente, pues el 75.35% de los adultos mayores no tiene protección del seguro social o reciben pensión de vejez reducida.

Las pensiones ordinarias de IVM pasaron de 93,529 en 2011 a 244,499 en 2020. La causa principal es el crecimiento natural del número de adultos mayores, con una tendencia al crecimiento que se ha marcado a partir del año 2014, previsto en los estudios actuariales.

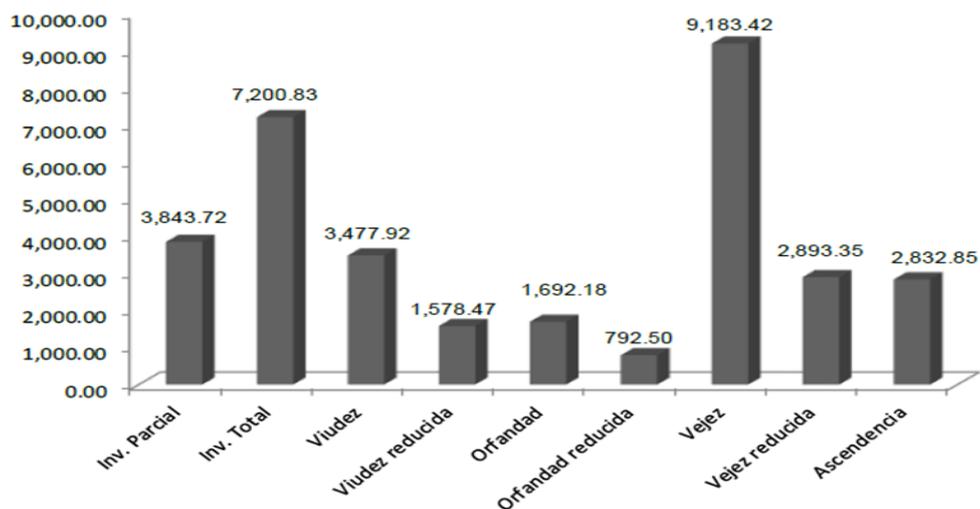
El monto promedio de las pensiones ordinarias IVM ha mostrado un crecimiento constante en el transcurso de la década, destacando las pensiones de vejez con un crecimiento de 112.5 por ciento, pasando del monto promedio de C\$ 4,321.91 córdobas en el año 2011 a **C\$ 9,183.42 córdobas para el año 2020**. Este crecimiento es producto del otorgamiento de las pensiones en cada año, que son equiparadas al salario mínimo vigente, así como los ajustes en concepto de revalorización de la moneda con respecto al dólar.

Figura 6

**Monto promedio de pensiones**

**Monto promedio pagado por pensiones ordinarias de IVM en curso de pago, según tipo de pensión; a diciembre**

(cifras en córdobas)



*Nota.* Detalle de pago de pensiones por tipo de pensión.

**Estudio de Mercado**

En el Estudio de Mercado, se analizarán los factores que determinarán los potenciales clientes para el centro de día, para lo cual, es indispensable utilizar herramientas estadísticas, además, de una información real y concisa para visualizar de manera cualitativa el mercado en el cual se implantará y que atenderá el centro de día del adulto mayor.

De manera que se establecerá el nicho de mercado al cual se pretende ingresar, los precios del servicio destinados al cuidado de las personas de la tercera edad, incluso las instalaciones óptimas en las que se pretende dar una atención digna a los adultos mayores.

En base a los análisis históricos, actuales y de tendencia del mercado, se conocerá los servicios proporcionados por otros centros destinados al cuidado de las personas de la tercera edad, así como también; los proveedores, clientes, competidores, fuerzas demográficas, económicas, tecnológicas, políticas y socioculturales. Se establecerán, además, las estrategias diferenciadoras, con respecto a la competencia, considerando que la satisfacción del cliente es lo primordial en el centro de día.

### **Objetivo del Estudio de Mercado**

- Se realizará un estudio de Mercado con el fin de determinar la oferta actual y la demanda insatisfecha para un centro de día del adulto mayor.

### **Objetivos específicos del Estudio de Mercado**

- Se determinará la potencial demanda para un centro de día del adulto mayor D-V de Managua.
- Se identificará el nivel de aceptación y necesidad real de los servicios prestados por el centro de día del adulto mayor D-V de managua.
- Se determinará la ubicación, características, preferencias y motivaciones de consumo de los potenciales clientes y usuarios.
- Se conocerá la competencia, que se encuentra ubicada y posicionada.
- Se establecerá valores agregados y servicios diferenciadores, para que los clientes, prefieran este centro de día.
- Se planteará los servicios complementarios que desearían los potenciales clientes en este centro.
- Se estimará el precio del servicio que los potenciales clientes y usuarios que estarían dispuestos a pagar por el servicio en el centro de día del adulto mayor.

### **Estructura de análisis**

En Nicaragua actualmente se están promoviendo actividades para la atención de adultos mayores, el gobierno y grupos de personas han unido esfuerzos para llevar a cabo estos proyectos. Sin embargo, no son suficientes los lugares en donde los adultos mayores pueden compartir sus conocimientos y vivencias en un ambiente estimulante a fin de afirmar y conservar sus capacidades teniendo, además, la oportunidad de realizar actividades recreativas que les permitan desarrollar sus habilidades para mejorar su calidad de vida.

En la ciudad capital existen lugares con espacios adecuados a las actividades que se realizan, pero se están haciendo limitados debido a la sobrepoblación; también, existen lugares adaptados en edificios inadecuados y en casas particulares, en donde los adultos mayores pueden llegar a hacer gimnasia, practicar baile, escuchar conferencias para

crecimiento personal y donde reciben atención para su salud durante el día, pero todos estos se encuentran descentralizados.

Considerando que la tercera edad es una época de maduración y desarrollo continuo tan importante como cualquier otro período de la vida, es importante que exista un centro que atienda a un porcentaje de adultos mayores y esté compuesto de espacios diseñados especialmente para que éstos realicen actividades recreativas y desarrollen habilidades físicas, artísticas y manuales a través de terapias alternativas tales como:

bio-danza, gimnasia rítmica, tai-chi, yoga, tenis de mesa, natación, terapia ocupacional (manualidades múltiples, pintura, cerámica en frío, papiroflexia, etc.), cocina, panadería, jardinería, ergoterapia, juegos de salón, computación e internet. Además, que se les impartan conferencias para crecimiento personal y que existan clínicas para la atención de su salud física y psicología.

## **2.2 Teorías y conceptualizaciones**

### **Envejecimiento y vejez**

Según Dulcey (2015), existe una diferencia significativa entre los conceptos “envejecimiento” y “vejez”. El primero se refiere a un proceso sistémico y progresivo que lleva al ser humano al deterioro de sus órganos biológicos. Por otro lado, Santos y Valencia (2015) definen la vejez como un parámetro social que se alcanza cuando una persona cumple con algún rasgo característico, como las arrugas y las canas.

Por tanto, el envejecimiento se genera a partir de la concepción misma de la persona, mientras que la vejez, es el último ciclo vital, en donde, generalmente se acumulan pérdida de capacidades y de fortalezas.

López (2009) explica que las teorías estocásticas o exógenas explican el envejecimiento desde un punto de vista causal, donde los factores ambientales son los causantes de cambios metabólicos en el organismo que a su vez generan lesiones que afectan su funcionalidad. Por ejemplo, las enfermedades cardíacas pueden ser producidas por una mala alimentación y el cáncer de pulmón puede ser provocado por la acumulación de malos hábitos de vida en el tiempo.

Ahora bien, desde estos dos enfoques de envejecimiento se pueden explicar los cambios biológicos, psicológicos, sociales culturales y antropológicos del ser humano. A continuación, se abordan cada uno de ellos.

### **Cambios biológicos asociados al envejecimiento**

En palabras de López, Aldave y Varela (2014) estos cambios se refieren a las modificaciones en la composición corporal que experimenta un adulto mayor y que alteran de manera en distinta medida a cada órgano del cuerpo, de allí que, por ejemplo, muchas personas en la vejez tengan un desgaste físico pero una lucidez extraordinaria, mientras que otras, por el contrario, tengan demencia senil, pero un desgaste físico menos considerable.

Para Dulcey y Arrubla (2013) uno de los cambios biológicos más significativos producto del envejecimiento es la reducción en el tamaño y peso de los órganos y, por ende, en la composición corporal; generalmente el tejido magro se disminuye, mientras que el tejido graso aumenta; la espina dorsal se enerva; la producción de colágeno cesa y el grado de humedad en la piel es menor lo que da paso a la aparición de arrugas (Ver figura 5).<sup>9</sup>

#### **Figura 7**

*Rasgos de la Vejes.*



*Nota.* Detalle en la piel de los rasgos de las vejes.

---

<sup>9</sup> <https://www.salud.mapfre.es/salud-familiar/mayores/cambios-en-la-vejez/definicion-de-envejecimiento/>

## **Cambios psicológicos asociados al envejecimiento**

De acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud-OPS (2015) los adultos mayores pueden desarrollar cambios psicológicos relevantes entre los cuales se encuentran la depresión, la pérdida de sentido optimista por la vida, la autovaloración negativa, escasa capacidad para enfrentar el estrés, mínima tolerancia a frustración. De igual modo, se evidencia que los adultos mayores pueden tener una pérdida significativa de creatividad, memoria y atención.

En la misma línea de lo anterior, Villanueva (2009) manifiesta que en la vejez de producen cambios relevantes en la personalidad, entre los que se encuentran:

- Cambios en la concepción de la afectividad.
- Pérdida de autonomía.
- Pérdida de roles familiares.
- Rechazo a la vejez.
- Inconformidad con imagen Corporal.
- Insatisfacción por la vida.
- Desajustes sexuales.

Rodríguez, Valderrama y Molina (2010) expresan que la salud psicológica del adulto mayor depende en gran medida de la acción de sus redes sociales y familiares, en la medida que, una persona mayor que se siente apoyada, escuchada y valorada tiene una propensión menor a desarrollar psicopatologías como la depresión.

## **Cambios sociales y antropológicos asociados al envejecimiento**

Con el envejecimiento también llegan cambios drásticos en las relaciones sociales del adulto mayor; estos se pueden explicar a partir de cuatro aspectos: modificaciones familiares, jubilación, modificaciones económicas, pérdida de las relaciones sociales.

De acuerdo con Alpízar (2011), las personas de la tercera edad pueden sufrir diversos cambios de roles, por ejemplo: pasar de padre a abuelo; de casado a viudo; de cabeza de hogar y proveedor a ser dependiente e inhábil para desarrollar algunos procesos de manera autónoma.

Estas modificaciones sistémicas que se gesta en el seno familiar tienen una incidencia directa en los cambios psicológicos, y consecuentemente, favorecen los cambios biológicos del organismo pues está comprobado que la relación que tenga una persona con su familia (buena o mala) puede ser somatizada positiva o negativamente por esta a nivel cognitivo y físico.

Por otra parte, la jubilación es un elemento de sumo cuidado que requiere un abordaje integral, en la medida que, no solo se trata de que el adulto mayor cese de trabajar, sino de la adaptación que el adulto mayor tenga a esta nueva vida, en tanto muchas personas vinculan su identidad a su quehacer cotidiano en una empresa y este cambio abrupto o etapa de transición “puede desencadenar una serie de afecciones que puede ir en detrimento de la salud física y emocional de la persona” (Alpízar, 2011).

En este sentido, el hecho de que la mayoría de las personas mayores se vean física e intelectualmente limitadas para generar nuevos ingresos económicos, se presenta como un factor de rasgos social, en tanto, son estos ingresos los que les permiten sostener determinadas condiciones y satisfacer sus necesidades de tipo material, elementos que, a su vez, les permiten a las personas de la tercera edad tener una vida en sociedad.

Para Alvarado y Salazar (2011) a nivel social y desde una perspectiva positiva pueden identificarse tres (3) tipos de envejecimiento: exitoso, saludable y activo:

- **Envejecimiento exitoso:** Capacidad física para mantener un alto nivel de salud, mediante actividad física y mental, además, fuertes redes de interacción social. Este tipo de envejecimiento se logra si desde edades tempranas se tiene hábitos de vida saludables.
- **Envejecimiento saludable:** Capacidad física para mantener un alto nivel de salud, prevenir enfermedades y algunas discapacidades.
- **Envejecimiento activo:** Proceso en el que el adulto mayor optimiza su salud mediante el mejoramiento paulatino de su calidad de vida. Generalmente personas que llevaron hábitos de vida insalubres y que, en la tercera edad desean modificarlos.

## Actividades Recreativas y salud en la tercera edad

Las actividades recreativas son consideradas como aquellas acciones que realiza el ser humano para entretenerse o divertirse, de allí que estas sean desarrolladas por voluntad propia o gusto y no por obligación.

Según la OMS (2012), las actividades recreativas les permiten a las personas relajarse, evitar el estrés y fortalecer sus emociones, además, pueden ser desarrolladas por cualquier tipo de persona independientemente de su edad; de los adultos mayores puedan desarrollar este tipo de actividades, en tanto, “el envejecimiento no tiene que ir necesariamente acompañado por limitaciones de movilidad y aislamiento social”.

De acuerdo con lo anterior, la OMS (2012) explica que las actividades recreativas en el adulto mayor son acciones que permiten mejorar su calidad de vida y, a partir de estas puede obtener beneficios específicos como:

Figura 8

### **Beneficios de Actividades Recreativas**



*Nota.* Detalle de Beneficios de Actividades Recreativas, Fuente: basada en la OMS (2012)

Ahora bien, dentro de las actividades recreativas que permiten alcanzar los anteriores beneficios se encuentran: artísticas y culturales, deportivas, pedagógicas, ambientales, comunitarias, terapéutica y de destreza.

- Las actividades recreativas artísticas, culturales, deportivas, pedagógicas tiene la finalidad el sostenimiento, desarrollo y recuperación de las habilidades, permiten

estimular la creatividad y contribuyen al bienestar físico y mental de los adultos mayores.

- Las actividades recreativas ambientales, permiten además de lo anterior, que el adulto mayor disfrute de la relación con el medio ambiente e interiorice una cultura hacia la preservación del medio.
- Las actividades recreativas comunitarias, se direccionan hacia la consolidación de redes de apoyo, permite que los adultos mayores compartan con otras personas y se establezcan dentro de redes de apoyo que posibiliten su bienestar.
- Las actividades recreativas terapéuticas están orientadas a los adultos mayores con problemas funcionales o patologías; este tipo de actividades buscan la rehabilitación de las personas y están orientadas al restablecimiento de la salud de una manera integral.
- Finalmente, las actividades recreativas de destreza se refieren a aquellas en las que el adulto mayor debe usar su razonamiento lógico, tomar decisiones y mejorar sus percepciones sensoriales; entre este tipo de actividades se encuentran principalmente los juegos de mesa.

La OMS (2012) manifiesta que las actividades recreativas pueden favorecer la salud de los adultos mayores siempre y cuando estos desarrollen otras acciones a la par; por ejemplo: es importante que las personas de la tercera edad tengan una dieta equilibrada, realicen ejercicio o alguna actividad física para aumentar la sensación de bienestar, además, se den tiempo para compartir en familia y se hagan revisiones médicas periódicas.

De acuerdo con el estudio de Calzado, Cortina y Muñiz (2010) las actividades recreativas permiten a los adultos mayores envejecer de manera saludable de manera integral: en el área afectiva pueden producir un aumento en el estado de ánimo, ayudar a menguar los componentes de la depresión y aumenta la sensación de felicidad.

A nivel cognitivo, las actividades recreativas posibilitan el mantenimiento de la actividad intelectual, la memoria y la agudeza perceptual. A nivel emocional, este tipo de actividades pueden alentarlos a demostrar sus sentimientos y a tener un control emocional. Calzado, Cortina y Muñiz (2010) proponen un conjunto de actividades recreativas para el adulto mayor, las cuales se enumeran a continuación:

- Desarrollo de excursiones a sitios de interés.
- Campeonatos de juegos de mesa.
- Sesiones de baile terapia.
- Encuentros deportivos.
- Caminatas ecológicas.
- Realización de artesanías.
- Festivales gastronómicos.
- Turismo deportivo.
- Juegos de animación.

### **Actividades lúdico-recreativas como una forma de salud en el Adulto Mayor**

Lizano (2014) manifiesta que las actividades lúdico-recreativas son aquellas acciones que se desarrollan a través del juego y permiten a las personas “comunicarse, de sentir, expresarse y producir una serie de emociones orientadas hacia el entretenimiento, la diversión y el esparcimiento”.

De acuerdo con Lizano (2014) “la aplicación de las actividades lúdicas se debe realizar con una frecuencia de tres (3) veces por semana” para de este modo desarrollar las dimensiones físicas, de salud y psico sociales, integradas a su vez por los siguientes elementos:

- **Dimensión física:** mejorar capacidades de agilidad, coordinación, fuerza y resistencia; mejoramiento del tono y la masa muscular, mejoría en la flexibilidad, el equilibrio y la movilidad articular.
- **Dimensión de la salud:** mejora las condiciones hemodinámicas y de la mecánica ventilatoria y su eficiencia; la disminución de la tensión arterial; la prevención de la arteriosclerosis, la hiperlipidemia y la osteoporosis; la ayuda en el control de la diabetes (Lizano (2014).
- **Dimensión psicosocial:** mejora en general la salud mental y emocional del adulto mayor.

## **Definición de casas de retiro**

Asilo y centros de día según la Real Academia del español, la palabra **asilo** según la Real Academia del español el significado 1: Establecimiento benéfico en el que se recoge y asiste a personas pobres o desvalidas.

Por otro lado, **casa de retiro** es un: Edificio o parte de él que constituye una vivienda particular. Lugar tranquilo y apartado de la gente donde se retira una persona para descansar, estudiar.

En cambio, **Centro de día**: Lugar o recinto donde se desarrolla una actividad, horas específicas para realizar actividades.

## **Diferencias entre casa de retiro, asilo y centro de día.**

**Casa de retiro**: se enfoca más en un cuidado médico y de salud, cuenta con menos libertades y personal más estricto, también puede servir para retiros espirituales o sirva para descanso temporal.

**En cambio, un asilo** es para los residentes que no requieran de cuidados médicos especializados y puedan realizar actividades por sí mismos, existen más libertades en cuando a las actividades, la alimentación y la interacción entre los adultos mayores el tiempo es indeterminado, hasta que los familiares deseen retirarlo o fallezca en el asilo.

**Centros de día**: son espacios de interacción con otros iguales para esto se propone actividades de aprendizaje, terapia ocupacional, atención integral brindando un servicio complementario, el tiempo de estadía es por medio de horarios establecidos de 4 a 8 horas de lunes a viernes, el participante puede decidir la hora y día que puede asistir.

## **Esperanza de vida de los adultos mayores en Nicaragua**

Nicaragua es un país con una estructura de población joven, pero ha indicado un proceso de envejecimiento incipiente, producto de los cambios en las tasas de fecundidad, mortalidad y migraciones en los últimos treinta años.

Por tanto, el envejecimiento en Nicaragua no es un mito, es una realidad, pues según el Instituto Nicaragüense de Desarrollo, en el 2005, existían 325,118 personas adultas mayores, que representaban el 6.2% de la población total.

Según INIDE (2005), el envejecimiento debe ser una prioridad para los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil, ya que la población con 60 años y más se incrementará en los próximos años y demandará muchos servicios sociales.

Además, según UNFPA (2010), la esperanza de vida del nicaragüense ha experimentado considerablemente en los últimos 70 años, pasando de 45 a 75 años en el 2010, aunque aún continúa muy por debajo de las medias establecidas en América Latina.

### **Capítulo III: Marco Metodológico**

#### **3.1 Tipo de investigación**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2010), el enfoque cualitativo se orienta en la identificación e interpretación de los constructos personales, utilizando la recolección de datos sin medición numérica y salvaguardando la subjetividad de las personas.

Se establece que este estudio es cualitativo en la medida que relaciona directamente la aplicación de las actividades lúdicas en la recreación de los adultos mayores. En este sentido, a través de un análisis no experimental, se valorarán los efectos positivos que producen este tipo de actividades de las personas de la tercera edad.

Según Luna y Rodríguez (2011), el estudio de caso es una metodología que permite la reflexión sistemática y colectiva de una realidad o fenómeno social específico, lo que genera y captura conocimiento. En este caso, se investigará la incidencia preventiva de un programa recreativo para mejorar la calidad de vida del adulto mayor entre 60 años a más.

En este estudio de caso, en tanto se desarrollará con un grupo de personas o población específica que en este caso corresponde a adultos mayores entre 60 años a más. Para realizar el estudio de caso se llevarán a cabo cinco fases o etapas específicas, a saber: diseño del estudio de caso, recopilación de la información, análisis de la información, redacción del informe, disseminación.

## Alcance de la investigación

La investigación tendrá un alcance descriptivo, es decir, no se modificarán las variables, sino que estas se observarán en su estado natural. En este sentido, la investigación se centrará en detallar las causas y efectos del problema, objeto de estudio y de proponer alternativas para mejorar la calidad de vida de los adultos mayores a partir del diseño y aplicación de un programa recreativo y saludable.

### 3.2 Selección de la muestra

La población corresponde a los adultos mayores de 60 años a más y a sus familiares. Según Otzen y Manterola (2017), la muestra utilizada en este estudio es de tipo no probabilística por conveniencia, lo que permite seleccionar aquellos casos accesibles que aceptan ser incluidos, con gran accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador.

### Universo de población y muestra

Universo es el conjunto de elementos: personas, objetos, sistemas, sucesos, entre otras: finitos e infinitos, a los que pertenece la población. Con una población aproximada de Nicaragua de 6.625.000 personas, por lo que podemos considerarlo un país medio en cuanto a población se refiere.

Las principales características de la **estructura de la población en Nicaragua**:

La población femenina es el 50,72% del total, ligeramente superior a la masculina.

$$6,625,000 * 7\% = 463,750.00 \text{ Adultos Mayores.}$$

En el Distrito V de Managua la población es aproximadamente de:

$$213,845 * 7\% = 14,969 \text{ Adultos Mayores.}$$

Según el estudio realizado por la Alcaldía de Managua (2020), en el Distrito V de la ciudad, se estima que la población de adultos mayores es de alrededor de 14,969 lo que representa el 7% del total de la población.<sup>10</sup>

---

<sup>10</sup> <https://www.urbanismomanagua.gob.ni/wp-content/uploads/2020/04/CARACTERIZACION-DV.pdf>

**Tabla 4**  
*Entorno Muestral*

<b>Entorno Muestral: 213,845 X 7%= 14,969</b>		
<b><math>n = \frac{N z^2 (P) (1-P)}{e^2 (N-1) + z^2 (p) (1-p)}</math></b>		
<b>Donde:</b>		
<b>n =:</b> Es el tamaño de la muestra		
<b>N =</b> Tamaño de la población		
<b>P =</b> Proporción de éxitos		
<b>e:</b> Error permitido		
<b>z:</b> Valor estándar correspondiente al nivel de confianza		
<b>Valores pre establecidos para los componentes de la Formula:</b>		
<b>n</b>		
<b>N =</b>	<b>Tamaño de la población (este valor se tiene que construir a partir de obtener datos o indicadores) del Distrito V</b>	<b>14,969</b>
<b>P =</b>	<b>0.50</b>	
<b>e =</b>	<b>0.10</b>	<b>0.10</b>
<b>z =</b>	<b>1.96</b>	<b>1,96</b>
<b>n:</b>	<b>95.43 personas=95</b>	<b>95</b>

*Nota.* Detalle de la muestra a realizar la encuesta online.

### 3.3 Técnicas e instrumentos de recopilación de datos

Existen varios instrumentos que se pueden utilizar para recolectar datos para la creación de un centro de día para adultos mayores en Mangua D-V. Algunos de ellos son:

- **Entrevistas:** se realizarán entrevistas a adultos mayores, sus familias, cuidadores y otros expertos en el tema para obtener información detallada sobre sus necesidades y demandas de atención y cuidado especializado.

- **Encuestas:** se realizarán encuestas a adultos mayores y sus familias para obtener información cuantitativa sobre sus necesidades y demandas de atención y cuidado especializado, así como su situación económica y social.
- **Observación:** se realizará observación directa en centros de día existentes para adultos mayores en Managua D-V, para obtener información sobre los servicios y actividades que se ofrecen y cómo son valorados por los adultos mayores.
- **Revisión de documentos:** se revisarán documentos legales y aplicables a la protección y garantías de las personas adultas mayores en Nicaragua, como la Ley del Adulto Mayor, para obtener información sobre los derechos y beneficios disponibles para ellos.
- **Análisis de la competencia:** se efectuará un análisis de la competencia existente en el mercado de atención y cuidado de adultos mayores en el D-V de Managua, para obtener información sobre los servicios y actividades que se ofrecen y cómo se diferencian de otros centros de día existentes.

Estos instrumentos se utilizarán de manera complementaria para obtener información detallada y completa sobre las necesidades y demandas de atención y cuidado especializado para adultos mayores en D-V de managua. Dada la naturaleza de la presente investigación, se manejará para recolectar datos la encuesta en línea, para la creación de un centro de día para adultos mayores en D-V de Managua, se utilizarán diferentes métodos y técnicas, como los siguientes:

- **Diseño de la encuesta:** se definirá el objetivo de la encuesta, el objetivo público, las preguntas que se van a hacer y el formato de la encuesta (en línea).
- **Preguntas abiertas y cerradas:** se manejarán preguntas abiertas para obtener información detallada y preguntas cerradas para obtener información cuantitativa.
- **Escalas de medición:** se utilizarán escalas de medición para obtener información cuantitativa sobre la opinión o actitud de los encuestados.
- **Muestreo:** se manejará un muestreo aleatorio para seleccionar una muestra representativa de la población objetivo.

- **Análisis de datos:** se utilizará diferentes técnicas de análisis de datos para interpretar los resultados de la encuesta, como el análisis estadístico y el análisis de contenido.

Es importante tener en cuenta que la encuesta se establecerá de forma cuidadosamente diseñada para obtener información precisa y relevante. Además, se deberá garantizar la confidencialidad y privacidad de los encuestados.

### 3.4 Confiabilidad y validez de los instrumentos

Para garantizar la calidad de una encuesta para la creación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V, se deberán considerar los siguientes criterios:

- **Objetivos claros:** La encuesta deberá tener objetivos claros y específicos para obtener información relevante y precisa.
- **Diseño adecuado:** El diseño de la encuesta deberá ser adecuado para el público objetivo y la información que se desea obtener. Se deberán considerar factores como la longitud de la encuesta, el formato de las preguntas y la forma de presentación.
- **Preguntas claras y precisas:** Las preguntas se plantearán de forma claras y precisas para evitar confusiones y obtener respuestas precisas.
- **Consentimiento informado:** Se obtendrá el consentimiento informado de los encuestados antes de realizar la encuesta y garantizar la privacidad y confidencialidad de la información obtenida.
- **Análisis de resultados:** Los resultados de la encuesta deberán ser analizados cuidadosamente para obtener información relevante y útil para la creación del centro de día.
- **Continua:** Se considerará la revisión de los encuestados y realizar mejoras continuas en el centro de día para garantizar la mejora de la satisfacción y el bienestar de los adultos mayores.

### 3.5 Procedimientos para el procesamiento y análisis de Datos

Se procesará y analizará la información obtenida de la encuesta en línea para la creación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V, según los siguientes procedimientos:

- **Identificar los objetivos de la encuesta:** Se deberán identificar los objetivos de la encuesta para poder analizar la información de manera efectiva.
- **Recopilación de datos:** Se recopilarán los datos obtenidos de la encuesta y se organizarán en una base de datos.
- **Organizar los datos:** Se organizarán los datos obtenidos de la encuesta en una base de datos para facilitar su análisis.
- **Limpieza de datos:** Se realizará una limpieza de los datos para eliminar errores, datos duplicados o incompletos.
- **Análisis de datos:** Se analizarán los datos para identificar patrones, tendencias y relaciones entre las variables.
- **Interpretación de resultados:** Se interpretarán los resultados del análisis de datos para obtener información relevante y útil para la creación del centro de día.
- **Presentación de resultados:** Se presentarán los resultados de la encuesta de manera clara y concisa, utilizando gráficos, tablas y otros recursos visuales para facilitar la comprensión de la información.
- **Toma de decisiones:** Se tomarán decisiones basadas en los resultados de la encuesta para garantizar que el centro de día cumpla con las necesidades y expectativas de los adultos mayores en Managua D-V.

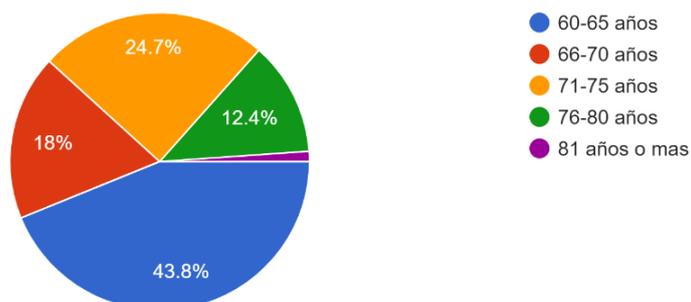
Es importante considerar la Ley del adulto mayor y los beneficios disponibles para los adultos mayores en Nicaragua, durante el procesamiento y análisis de la información obtenida de la encuesta, para garantizar que el centro de día cumpla con los estándares de calidad y protección de los derechos de los adultos mayores.

## Capítulo IV: Resultados

### 4.1. Resultados y Discusión

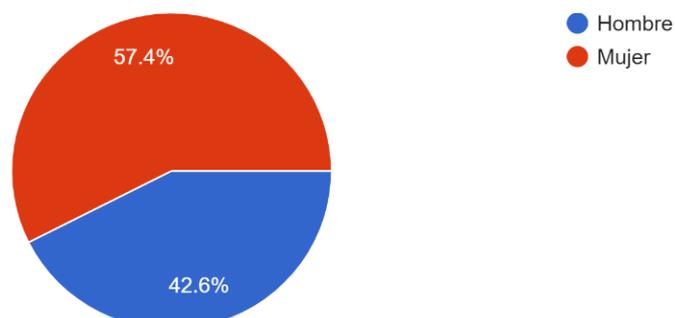
Encuesta dirigida a los adultos mayores de 60 años

**Figura 9**  
*Rango de Edad*



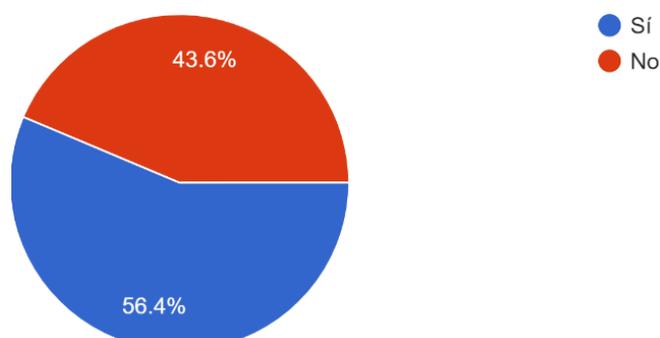
*Nota:* Edades de los adultos mayores.

**Figura 10**  
*Genero*



*Nota:* Genero de los adultos mayores.

**Figura 11**  
*Conocen centros de día*

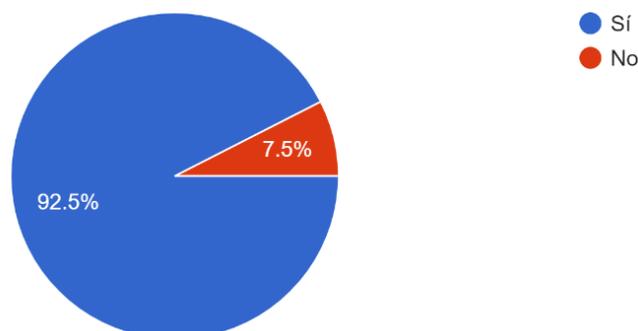


*Nota:* Conocimiento de centros de día.

Del 100% de las personas encuestadas, el 43,8% tienen entre 60 y 65 años, el 24,7% tienen entre 71 y 75 años, el 18% tienen entre 66 y 70 años y el 12,4% tienen entre 76 y 80 años. Del 100% de las personas encuestadas, el 42,6% son hombres y el 57,4% son mujeres. Del 100% de las personas encuestadas, el 56,4% han escuchado sobre un centro de día para adultos mayores, mientras que el 43,6% no han tenido conocimiento sobre estos centros.

**Figura 12**

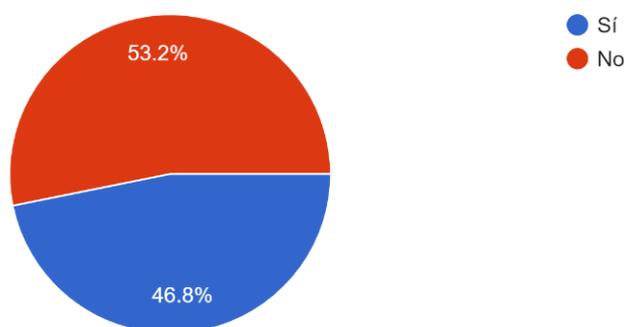
*Consideran necesario un centro de día*



*Nota:* Adultos mayores que consideran necesario establecer un CDAM.

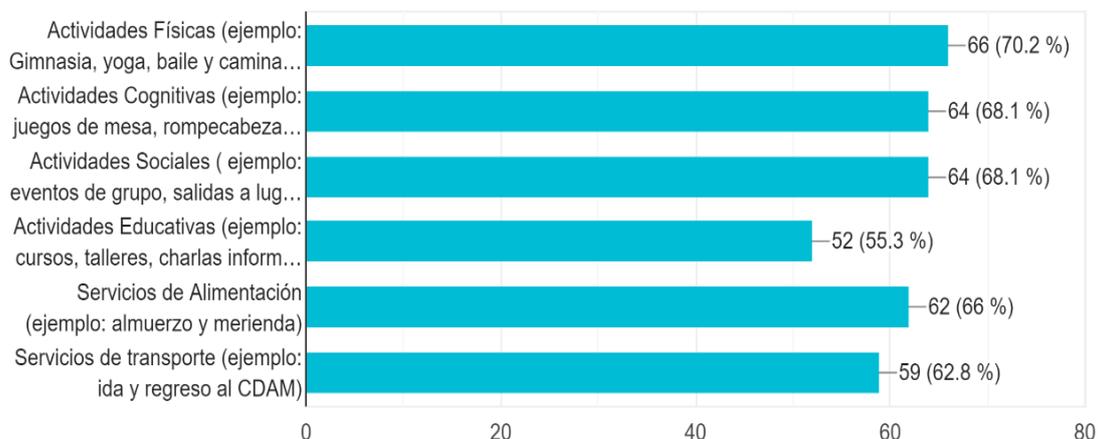
**Figura 13**

*Conocen los servicios de un centro de día*



*Nota:* Adultos mayores que conocen los servicios de un CDAM.

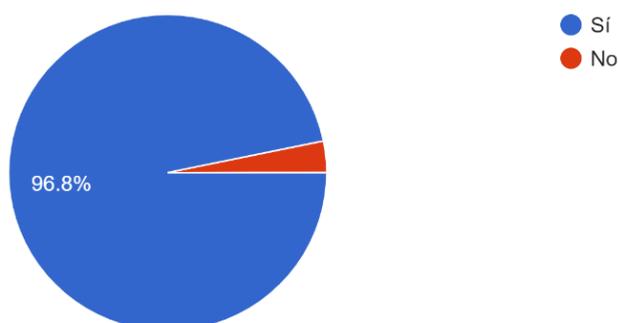
**Figura 14**  
*Servicios esperados en un centro de día*



*Nota:* Servicios esperados en un centro de día por los adultos mayores.

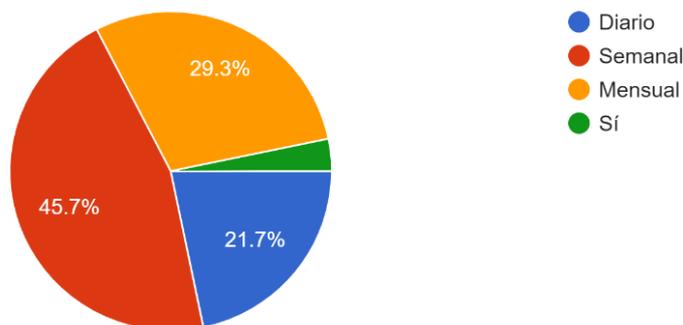
Del 100% de los encuestados, el 92.5% considera que es necesario establecer un Centro de día para adultos mayores en su comunidad. Del 100% de los encuestados, el 53,2% no conoce los servicios que se brindan en un Centro de día para adultos mayores. Del 100% de los encuestados, el 70,2% les gustaría recibir actividades físicas, el 68,1% actividades cognitivas y sociales, el 55,3% servicios educativos, el 66% servicios de alimentación y el 62,8% servicios de transporte en un Centro de día para adultos mayores.

**Figura 15**  
*Interés por un centro de día*



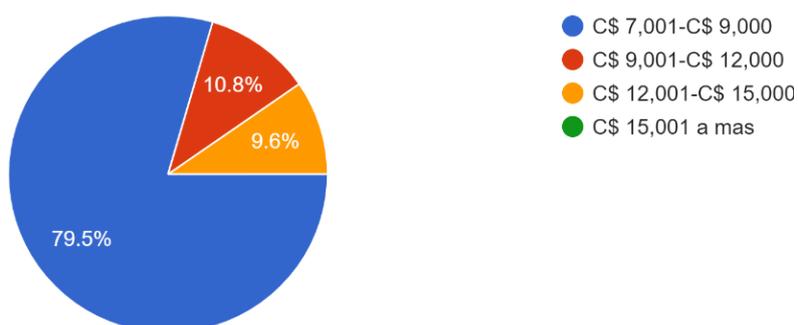
*Nota:* Interés de los adultos mayores por utilizar un CDAM.

**Figura 16**  
*Preferencias de uso del centro de día*



*Nota:* Frecuencia de preferencia de uso del CDAM.

**Figura 17**  
*Dispuestos a pagar*



*Nota:* cantidad dispuestos a pagar por el CDAM.

Del 100% de los encuestados, el 96.8% estaría interesado en utilizar los servicios de un Centro de día para adultos mayores en Managua. Del 100% de los encuestados, el 45,7% utilizaría los servicios de manera semanal, el 29,3% de manera mensual y el 21,7% de manera diaria. Del 100% de los encuestados, el 79,5% estaría dispuesto a pagar C\$9.000 mensuales, el 10,8% C\$12.000 y el 9,6% C\$15.000 por los servicios de un centro de día para adultos mayores.

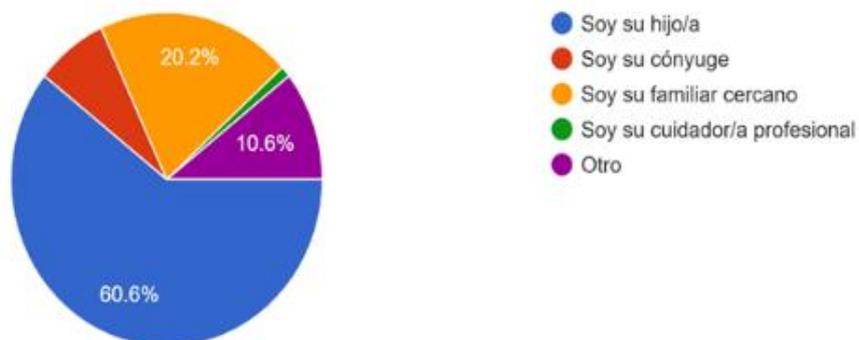
El estudio plantea varias sugerencias que para que el centro tenga éxito:

Las más comunes incluyen contar con aire acondicionado, disponibilidad de transporte, ofrecer un trato cálido a los mayores, que los hagan sentir como en casa, contar con áreas verdes. Así como también que cuente con un recorrido seguro, con personal calificado para la atención de los adultos mayores, que sea espacioso, que ofrezca varias actividades, que sea un lugar sin mucho ruido, con asistencia médica por cualquier necesidad.

## Encuesta dirigida a los Familiares encargados

**Figura 18**

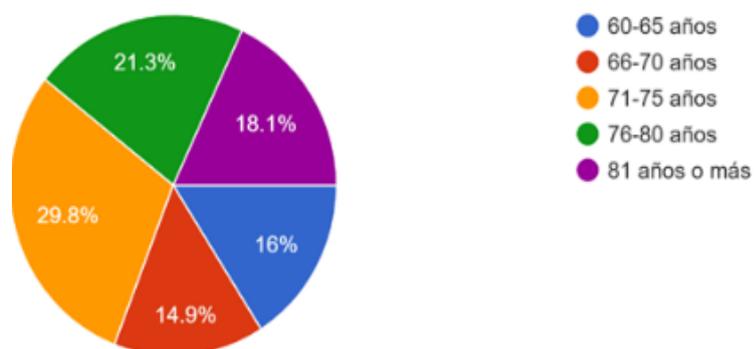
*Relación con el adulto mayor*



*Nota:* Relación con el adulto mayor a su cuidado.

**Figura 19**

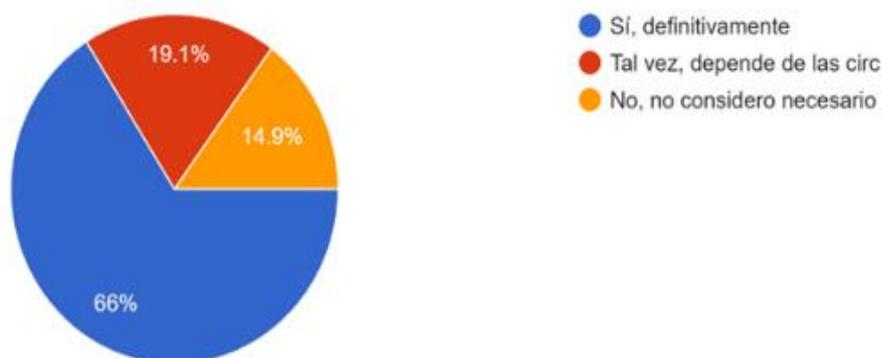
*Edades de los adultos mayores*



*Nota:* Edades de los adultos mayores a su cuidado.

**Figura 20**

*Consideran necesaria atención a los adultos mayores*

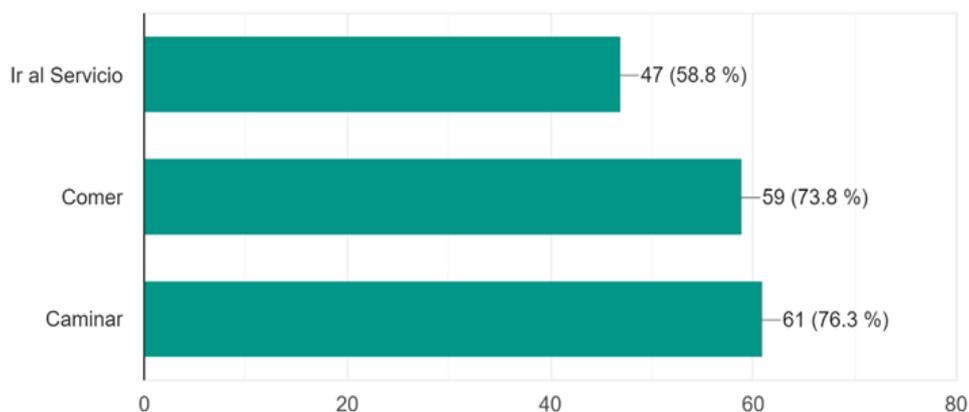


*Nota:* Familiares consideran necesaria atención a los adultos mayores.

Respecto a la relación con el adulto mayor, del 100% de los encuestados, el 60.6% son hijos y el 20.2% son familiares cercanos. Del 100% de los encuestados, el 29.8% tienen entre 71 y 75 años, el 21.3% tienen entre 76 y 80 años, el 18.1% tienen 81 años o más, el 16% tienen entre 60 y 65 años, y el 14.9% tienen entre 66 y 70 años. Sobre si consideran que el adulto mayor necesita algún tipo de atención o actividad durante el día en su ausencia, del 100% de los encuestados, el 66% considera que sí, el 19.1% tal vez y el 14.9%.

**Figura 21**

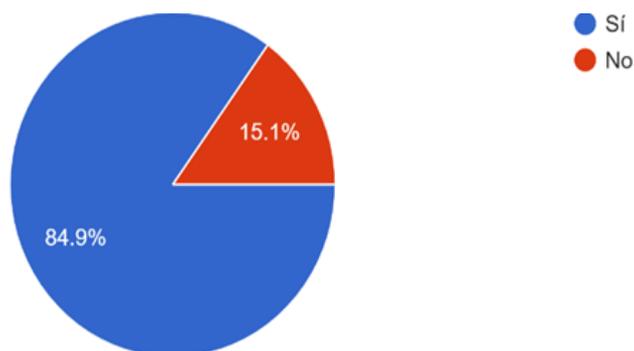
*Actividades que puede realizar solo el adulto mayor*



*Nota:* Actividades que el adulto mayor no necesita ayuda.

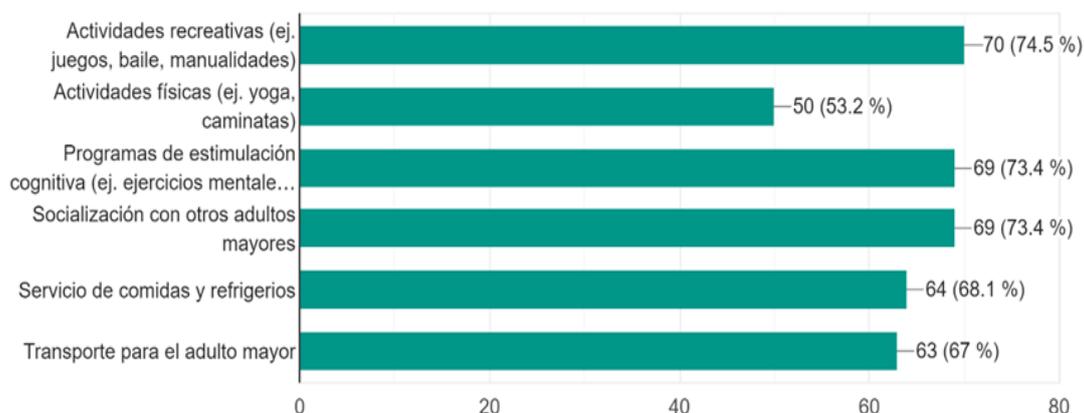
**Figura 22**

*Padece enfermedades*



*Nota:* El adulto mayor padece de enfermedades.

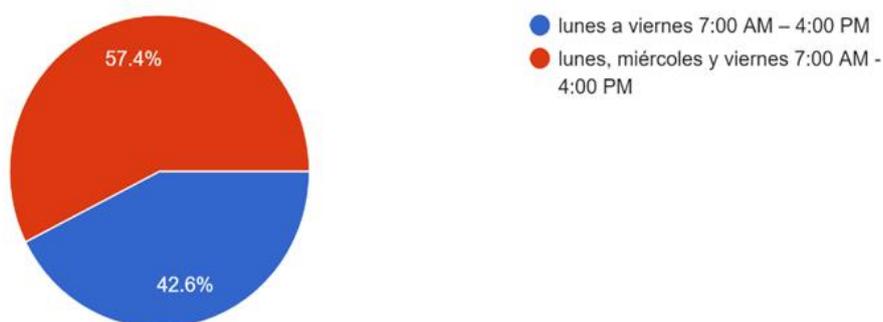
**Figura 23**  
*Actividades que le gustaría en el CDAM*



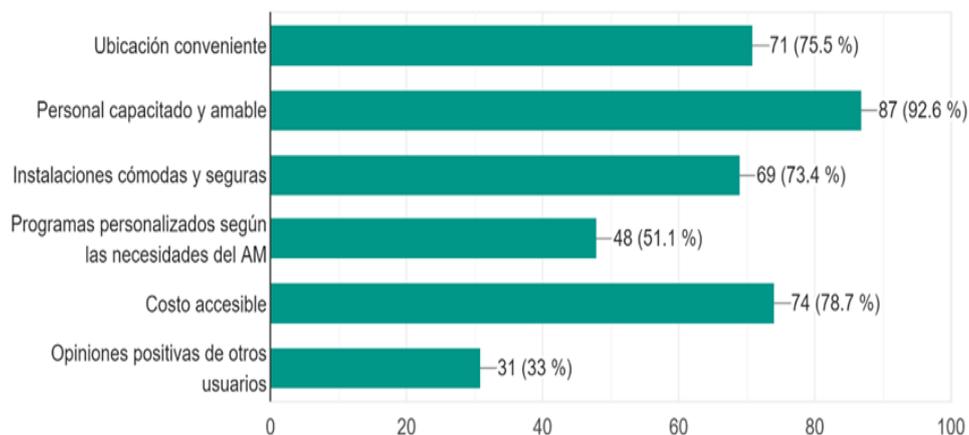
*Nota:* Actividades preferidas en el CDAM.

Del 100% de los encuestados, el 58.8% afirmó que pueden ir al servicio solos, el 73.8% pueden comer sin ayuda y el 76.3% pueden caminar por sí mismos. En cuanto a si el adulto mayor padece algún tipo de enfermedad, del 100% de los encuestados, el 84.9% afirmó que sí, mientras que el 15.1% indicó que no. Del 100% de los encuestados, el 74.5% expresó su interés en actividades recreativas, el 53.2% en actividades físicas, el 73.4% en actividades cognitivas y sociales, el 68.1% en alimentación y el 67% en transporte.

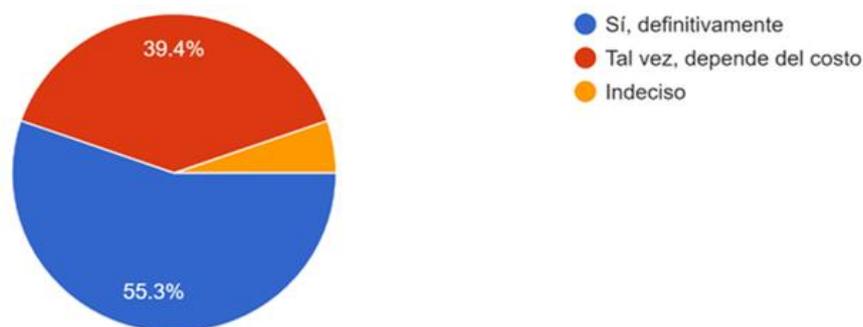
**Figura 24**  
*Preferencia de horario*



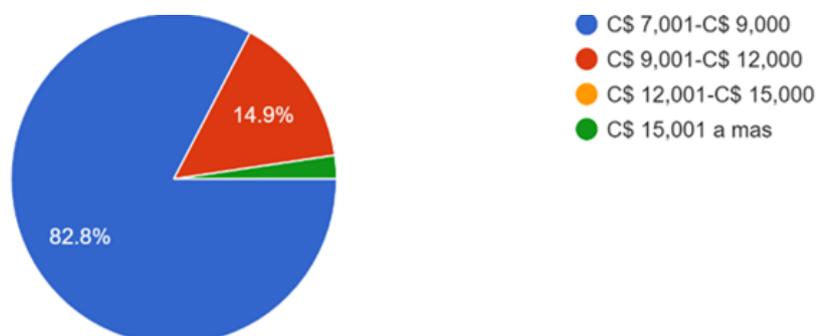
*Nota:* Preferencia de horario de los adultos mayores en el CDAM.

**Figura 25***Aspectos destacados en el centro de día*

*Nota:* Aspectos destacados que debe poseer el CDAM.

**Figura 26***Disposición de pagar por un centro de día*

*Nota:* Disposición por pagar por un servicio en el CDAM.

**Figura 27***Cuanto pagarías por el centro*

*Nota:* Cuanto estarías dispuesto a pagar por el servicio en el CDAM.

Horario preferido: Del 100% de los encuestados, el 57.4% prefiere el horario de lunes a viernes, mientras que el 42.6% prefiere lunes, miércoles y viernes, ambos de 7 am a 4 pm.

Aspectos importantes al elegir un centro de día para adultos mayores: Del 100% de los encuestados, el 92.6% considera importante contar con personal capacitado, el 78.7% el costo, el 75.5% la ubicación, el 73.4% las instalaciones, el 51.1% los programas y el 33% las opiniones.

Disposición para pagar por servicios de un centro de día para adultos mayores: Del 100% de los encuestados, el 55,3% estaría dispuesto a pagar por los servicios, mientras que el 39,4% tal vez consideraría hacerlo. Monto dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de la casa hogar para adultos mayores: Del 100% de los encuestados, el 82,8% estaría dispuesto a pagar hasta C\$9.000 semanalmente, mientras que el 14,9% estaría dispuesto a pagar hasta C\$12.000.

## **Capítulo V Propuesta de Innovación**

### **5.1 Naturaleza de la innovación**

La naturaleza innovadora en la creación de un centro de día para el adulto mayor se basa en la búsqueda constante de soluciones vanguardistas y adaptadas a las necesidades cambiantes de esta población. Esta innovación no se limita únicamente al diseño de un espacio físico acogedor y funcional, sino también a la implementación de programas y actividades enriquecedoras y personalizadas.

El objetivo es promover la autonomía y mejorar la calidad de vida de los adultos mayores, utilizando tecnologías accesibles, atención médica especializada y un enfoque interdisciplinario que abarque todos los aspectos de su bienestar físico, emocional y social.

Para lograr esto, se considerará colaborar con expertos en geriatría, fomentar la participación activa de los familiares y establecer fuertes lazos con la comunidad. De esta manera, se mantendrá una cultura de mejora continua que nos permitirá estar a la vanguardia en el cuidado y bienestar de los adultos mayores, durante esta etapa dorada de sus vidas.

La verdadera esencia de la innovación reside en que se cultivara un ambiente de respeto, empatía y amor en el centro de día. Cada día representa una nueva oportunidad para descubrir formas novedosas de enriquecer y honrar la invaluable experiencia de los adultos mayores, brindándoles un espacio donde se sientan valorados y cuidados de manera integral.

### 5.1.1 Descripción del servicio innovador

El centro de día para adultos mayores en Managua D-V es una innovación en el campo de la atención y recreación de las personas de la tercera edad en el país. El cual se diferenciará por su enfoque integral, personalización, ambiente acogedor, enfoque en la autonomía y la dignidad, y profesionales altamente capacitados.

Estas características nos permitirán brindar una experiencia única y de calidad de los clientes. El objetivo principal es ofrecer una amplia gama de servicios y actividades que abarcan tanto aspectos físicos como emocionales y sociales.

#### Valores agregados

El valor agregado en el centro de día, se centralizará en la combinación de diversos servicios dentro de un mismo espacio, diseñados específicamente para las necesidades y preferencias de los adultos mayores. Estos servicios incluyen:

- **Asistencia en caso de ser necesario:** se contará con personal médico y de enfermería capacitado que brindará atención regular, supervisará la administración de medicamentos y proporcionará apoyo en caso de necesidades especiales.
- **Actividades recreativas:** se ofrecerá una amplia variedad de actividades recreativas diseñadas para promover el bienestar físico y mental de los adultos mayores. Estas incluirán actividades cognitivas y recreativas.
- **Servicio de meriendas y almuerzo:** se proporcionará dos meriendas y almuerzo. Se ofrecerá una alimentación saludable fomentando la socialización.
- **Estimulación cognitiva:** se brindará, actividades de estimulación cognitiva, como juegos de memoria, rompecabezas y ejercicios mentales. Esto ayudara a mantener la agilidad mental y prevenir el deterioro cognitivo y el Alzheimer.

Uno de los valores agregados que ofrecerá el centro es la personalización de los servicios de acuerdo a las necesidades de cada individuo. Se realizarán evaluaciones integrales de cada adulto mayor al ingresar al centro, lo que permitirá diseñar un plan de atención individualizado que cubra sus necesidades particulares.

**Aspectos que nos hacen diferentes**

Un aspecto que hará diferente al centro, es la inclusión de actividades al aire libre y el contacto con la naturaleza. El centro contara con amplios jardines y áreas verdes donde los adultos mayores podrán disfrutar de paseos al aire libre, realizar actividades de jardinería y participar en programas de terapia ocupacional con enfoque en la conexión con la naturaleza.

Además, se fomentará la participación activa de los adultos mayores en la toma de decisiones y en la planificación de actividades dentro del centro. Se promoverá su autonomía y se buscará fortalecer su autoestima a través de la valoración de sus opiniones y experiencias. Reducción del aislamiento social: La creación de este centro ayudará a combatir el aislamiento social, proporcionando oportunidades de interacción y conexión con otros adultos mayores en un entorno enriquecedor.

**Potencial impacto en el mercado:**

La innovación radica en la integración de varios servicios en un solo lugar, lo que proporcionará a los adultos mayores una solución completa y cómoda para satisfacer sus necesidades.

Además, la calidad y personalización de los servicios ofrecidos, junto con la atención centrada en el bienestar integral de los adultos mayores, crean un valor diferenciado en el mercado. Esto posicionará como líderes en el sector y permitirá ofrecer una experiencia única y satisfactoria a los clientes.

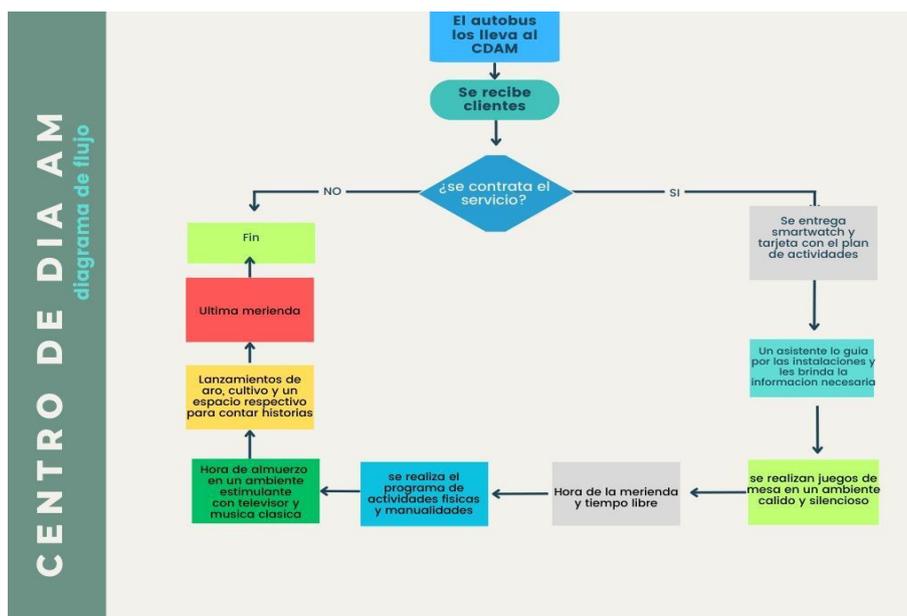
Este proyecto tiene el potencial de ser altamente exitoso, ya que responde a las necesidades emergentes y ofrece soluciones integrales adaptadas a sus necesidades. Con un equipo altamente calificado y un enfoque centrado en el bienestar, estamos seguros de que el centro de día para adultos mayores será una innovación destacada en el mercado.

**Prototipo del producto o servicio:**

El prototipo representa un espacio diseñado específicamente para brindar atención integral a los adultos mayores. El modelo presentado refleja la idea innovadora para este centro de día para adultos mayores, destacando sus características claves y cómo satisface las necesidades identificadas, tanto a nivel estético como funcional.

El centro de día contara con diferentes áreas que se adaptan a las necesidades de cada individuo, ofreciendo una variedad de servicios médicos, recreativos y de apoyo emocional. Reflejara la visión de este proyecto y permitiera mostrar cómo satisfacer las necesidades identificadas.

**Figura 28**  
*Diagrama de Flujo*



Nota: Prototipo de Diagrama de Flujo del CDAM

**Diseño del servicio:**

El diseño del centro de día para adultos mayores se basará en una estética acogedora y moderna, creando un ambiente cálido y cómodo, utilizando colores suaves, iluminación adecuada y mobiliario ergonómico. Además, incorporara elementos naturales, como plantas y luz natural, para promover una sensación de bienestar y armonía.

En cuanto a la funcionalidad, cada área del centro ha sido diseñada teniendo en cuenta la comodidad y seguridad de los adultos mayores. Contará con espacios adaptados y accesibles, con pasillos amplios y sin barreras arquitectónicas. Las áreas estarán distribuidas de manera que facilite la movilidad y la interacción entre los clientes.

Además, con su diseño se destacará el respeto, la dignidad y la autonomía de los adultos mayores. Se creará un entorno en el que se sientan valorados y puedan mantener su independencia en la medida de lo posible. Contará con un equipo de profesionales altamente

capacitados y amables que se encargarán de brindar un trato cercano y respetuoso en todo momento.

### 5.1.2 Plan de Acciones Estratégicas

El Balanced Scorecard es una herramienta de gestión que permite medir y evaluar el desempeño de una empresa desde cuatro perspectivas clave: financiera, cliente, procesos internos y aprendizaje y crecimiento.

Se plantearán las estrategias empresariales para un negocio enfocado en la atención y recreación de adultos mayores, considerando cada una de estas perspectivas:

#### **Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento:**

- **Fomentar la formación continua:** se proporcionará oportunidades de capacitación y actualización para el personal, incentivando la adquisición de nuevas habilidades y conocimientos.
- **Investigación y desarrollo:** Se estimulará la investigación y la innovación en la oferta de actividades y servicios, buscando siempre la mejora y la adaptación a las necesidades cambiantes de los adultos mayores.
- **Alianzas estratégicas:** Se establecerá alianzas con instituciones de salud, profesionales especializados y organizaciones sociales, para enriquecer la oferta de servicios y brindar una atención integral.
- **Cultura de mejora continua:** Se fomentará una cultura organizacional orientada a la mejora constante, donde se valoren las ideas y sugerencias del equipo y se busque siempre la excelencia en la atención y recreación de los adultos mayores.

#### **Perspectiva de Procesos Internos:**

- **Procesos eficientes de admisión:** Se optimizará los procedimientos de admisión para agilizar la incorporación de nuevos adultos mayores al centro, garantizando una experiencia positiva desde el inicio.
- **Planificación de actividades:** Se diseñará un calendario de actividades diverso y equilibrado que abarque aspectos recreativos, físicos, cognitivos y sociales, asegurando una atención integral.

- **Gestión de recursos humanos:** Se fomentará la capacitación y desarrollo del personal, promoviendo un ambiente laboral positivo y motivador que impulse la excelencia en la atención.
- **Control de calidad:** Se implementará procesos de control y seguimiento para asegurar que los servicios brindados cumplan con los estándares de calidad establecidos.

#### **Perspectiva del Cliente:**

- **Programas personalizados:** Se diseñarán programas y actividades recreativas adaptadas a las preferencias y necesidades específicas de cada adulto mayor, brindando un servicio individualizado.
- **Calidad en la atención:** Se capacitará al personal para ofrecer un trato amable, empático y respetuoso, asegurando la satisfacción de los clientes y fomentando la lealtad hacia el centro.
- **Recopilación de feedback:** Se implementará sistemas de retroalimentación para conocer las opiniones y sugerencias de los adultos mayores y sus familias, y se utilizará esta información para mejora continua de los servicios.
- **Fomentar la participación familiar:** Se establecerá vínculos con los familiares de los adultos mayores, manteniéndolos informados y creando actividades que promuevan la interacción y la integración.

#### **Perspectiva Financiera:**

- **Diversificar las fuentes de ingresos:** Se buscará oportunidades para generar ingresos adicionales, como ofrecer servicios de cuidado de día, programas de membresía para actividades recreativas o convenios con instituciones de salud.
- **Reducción de costos:** Se optimizará los gastos operativos y administrativos para mejorar la eficiencia y aumentar la rentabilidad del negocio.
- **Establecer precios competitivos:** Se realizará un análisis de mercado para fijar precios atractivos para los servicios ofrecidos, teniendo en cuenta la demanda y la capacidad adquisitiva de los clientes.

- **Inversión en infraestructura:** Se destinará recursos para mejorar y mantener las instalaciones y equipos, brindando un ambiente seguro y cómodo para los adultos mayores.

A continuación, se utilizará una propuesta de indicadores o KPI (Key Performance Indicators) para medir el desempeño de las estrategias en cada una de las cuatro perspectivas:

#### **Perspectiva de Aprendizaje y Crecimiento:**

- **Horas de capacitación por empleado:** Número de horas de capacitación que recibe cada empleado durante un período específico.
- **Nivel de satisfacción del personal:** Medición del grado de satisfacción del personal con su trabajo y ambiente laboral.
- **Número de alianzas estratégicas:** Cantidad de alianzas establecidas con instituciones, profesionales y organizaciones para mejorar la oferta de servicios.

#### **Perspectiva de Procesos Internos:**

- **Eficiencia en el proceso de admisión:** Tiempo promedio desde la solicitud de admisión hasta la incorporación del adulto mayor al centro.
- **Cobertura de actividades:** Porcentaje de actividades programadas que se llevaron a cabo según el calendario establecido.
- **Índice de rotación de personal:** Porcentaje de empleados que han dejado la organización en un período determinado, lo que puede indicar problemas en el ambiente laboral.

#### **Perspectiva del Cliente:**

- **Nivel de satisfacción del cliente:** Medición del grado de satisfacción de los adultos mayores y sus familias a través de encuestas periódicas.
- **Tasa de retención de clientes:** Porcentaje de adultos mayores que continúan utilizando los servicios del centro a lo largo del tiempo.
- **Índice de recomendación:** Porcentaje de adultos mayores o sus familiares que recomiendan el centro a otras personas.

### Perspectiva Financiera:

- **Ingresos por diversificación:** Porcentaje de ingresos generados a través de fuentes diversificadas, como servicios de cuidado de día, programas de membresía, convenios, etc.
- **Margen de beneficio:** Porcentaje de ganancia obtenida respecto a los ingresos totales después de considerar los costos operativos.
- **Retorno de inversión en infraestructura:** Tiempo necesario para recuperar la inversión realizada en mejoras de infraestructura, dividido entre los ingresos generados por estas mejoras.

Estos indicadores permitirán a la empresa evaluar el impacto de sus estrategias en cada una de las perspectivas del Balanced Scorecard y tomar decisiones informadas para la mejora continua y el éxito del negocio enfocado en la atención y recreación de adultos mayores.

#### 5.1.3 Segmento de Mercado

Para la segmentación del mercado se utilizarán cuatro variables que son: geográficas, demográficas, psicográficas y conductual, las que permitirán delimitar el mercado en base a los clientes, la personalidad, estilos de vida, intereses y variables que influyen en la conducta del consumidor. A partir del análisis de las variables se define:

**Tabla 5**

*Segmentación de Mercado*

GRUPOS	VARIABLES
<b>GEOGRAFICAS</b>	
Ubicación	Departamento de Managua/Distrito 5.
Clima	30º C 38º C.
Pobladores	Familias del D-V de Managua.
Número de Pobladores Distrito 5	213,845 aproximadamente.
Numero de Adultos Mayores 7%	14,969 aproximadamente.
<b>DEMOGRAFICAS</b>	
Edad	60 años a Mas y Familiares.

Sexo	Masculino y Femenino
Nivel de Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Familias con buenos ingresos y personas con pensiones de nivel máximo.</li> <li>▪ Personas pensionadas extranjeras.</li> <li>▪ C\$ 9,183.42 monto promedio de pensiones.</li> </ul>
<b>PSICOGRAFICA</b>	
Clase social	Clase media y Alta.
Estilo de vida	Personas conservadoras que aprecian la compañía y la unión familiar,
<b>CONDUCTUAL</b>	
Beneficios buscados	Seguridad, tranquilidad, confianza, cuidado, calidad humana.
Disposición	Personas interesadas y consientes en enviar a su familiar de la tercera edad a un CDAM.

*Nota. Detalle de Variables Geográficas, Demográficas, Psicográfica y Conductual.*

La segmentación de mercado del centro de día del adulto mayor se refiere a dividir el mercado objetivo en grupos homogéneos con características y necesidades similares. Esto permitirá que el centro de día pueda dirigir sus esfuerzos de marketing y servicios de manera más efectiva para satisfacer las necesidades específicas de cada grupo. A continuación, se presentan segmentaciones para el centro de día del adulto mayor:

#### **Segmentación demográfica:**

- Edad: Personas de 60 años y más y Familiares.
- Sexo: Hombres y mujeres.
- Ingresos: Personas con niveles de ingresos medio y alto.

#### **Segmentación geográfica:**

- Ubicación: Enfoque en un área geográfica específica, como el Distrito V de Managua.

#### **Segmentación psicográfica:**

- Estilo de vida: Personas que valoran la compañía y la unión familiar, y que desean mantener una vida activa y enriquecedora en su vejez.
- Clase social: Enfoque en la clase media y alta que pueden estar dispuestos a pagar por servicios de alta calidad.

#### **Segmentación conductual:**

- **Beneficios buscados:** Enfocarse en ofrecer servicios que brinden seguridad, tranquilidad, confianza, cuidado y atención personalizada.
- **Disposición:** Personas que están informadas, interesadas y conscientes de la importancia de un centro de día para el bienestar de sus familiares mayores.
- **Investigamos las necesidades y deseos:** Realizando una investigación exhaustiva para comprender las necesidades y deseos de este segmento.

Esto permitirá enfocarse en ofrecer servicios personalizados que satisfagan sus requerimientos, incluyendo atención médica, actividades recreativas, sociales y servicios de transporte.

Se utilizarán medios específicos para llegar a ellos, como periódicos y revistas que les resulten relevantes, además de organizar eventos especialmente pensados para este grupo. El centro de día para adultos mayores en Managua D-V se basará en una estrategia de marketing concentrado, dirigida específicamente al segmento económico de Adultos Mayores de clase media y alta.

Se medirá el éxito de nuestra estrategia de **marketing concentrado** y realizaremos ajustes según sea necesario. Recogeremos la retroalimentación de los clientes mediante encuestas para mejorar continuamente los servicios. El centro de día para adultos mayores, "Momentos Únicos," establecerá precios acordes con el valor y los servicios personalizados que se ofrecerán, asegurando que sean justos para los clientes.

Con este enfoque de marketing concentrado y una oferta de valor única, confiamos en que el centro de día se posicione exitosamente como una opción destacada para el bienestar y disfrute de los adultos mayores en Managua D-V.

### **Mercado Meta**

Estará ubicado en Managua D-V en el Km 10.5 carretera a Masaya, para la creación de un centro de día del adulto mayor dirigido a adultos mayores de 60 años en adelante, estaría compuesto por personas en esta franja de edad que residan en la zona de influencia del centro de día. Específicamente, el mercado meta podría incluir:

- Adultos mayores de 60 años en adelante que buscan un lugar seguro y enriquecedor para pasar el día mientras reciben atención y cuidados especializados.
- Familiares de adultos mayores que buscan un centro de día confiable y con servicios de calidad para sus seres queridos, permitiéndoles mantener su independencia mientras ellos cumplen con sus actividades diarias.
- Personas mayores que viven solas o tienen limitaciones físicas o sociales, buscando un espacio donde puedan socializar, participar en actividades recreativas y mantener su salud física y mental.
- Adultos mayores que deseen mantener una vida activa y participativa en su comunidad, pero que también necesitan asistencia y cuidados específicos debido a su edad o condiciones médicas.

El mercado meta para el centro de día del adulto mayor se caracteriza por personas que valoran su bienestar y calidad de vida, y que buscan un ambiente en el que se sientan acogidos, atendidos y conectados con otros miembros de su misma edad. La atención personalizada, la seguridad, la variedad de actividades y la oferta de servicios de cuidado médico y recreativo son aspectos clave que este mercado valorara al elegir un centro de día adecuado para ellos o para sus familiares mayores.

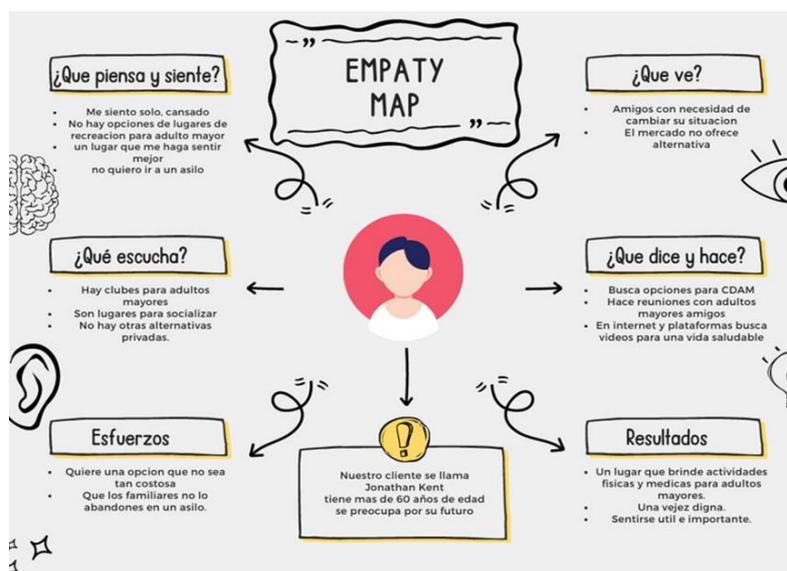
### **Customer Journey**

El customer journey para la creación de un centro de día del adulto mayor implica acompañar al cliente en su proceso desde que conoce el centro, hasta que se convierte en usuario. A continuación, se presenta un ejemplo de customer journey para este tipo de centro:

- **Conciencia:** El cliente se entera de la existencia del centro de día del adulto mayor a través de publicidad, recomendaciones o búsqueda en línea.
- **Investigación:** El cliente busca más información sobre el centro, como servicios ofrecidos, ubicación, horarios y testimonios de otros usuarios.
- **Consideración:** El cliente evalúa las opciones disponibles y compara el centro de día del adulto mayor con otros servicios similares en términos de calidad, precio y beneficios.
- **Decisión:** El cliente toma la decisión de utilizar el centro de día del adulto mayor y realiza la inscripción o reserva de cupo.
- **Experiencia:** El cliente asiste al centro de día y experimenta los servicios ofrecidos, como actividades recreativas, cuidado médico, alimentación y socialización con otros adultos mayores.
- **Retención:** El cliente evalúa su experiencia y decide si desea continuar utilizando el centro de día del adulto mayor de manera regular. La satisfacción, la calidad del servicio y la atención recibida son factores clave en esta etapa.
- **Recomendación:** Si el cliente está satisfecho con la experiencia, puede recomendar el centro de día del adulto mayor a otros familiares, amigos o conocidos que también podrían beneficiarse de sus servicios.

## Empaty Map

**Figura 29**  
Empaty Map



*Nota:* Detalle de la Experiencia del Cliente

Mediante el siguiente empathy map se establecerá las necesidades que podrían llegar a presentar los posibles clientes, para lograr crear una mejor comprensión, identificar sus pensamientos, muchas personas sufren de falta de atención al llegar a una edad adulta y se reflejara eso, sus emociones y preocupaciones, creamos una perspectiva que pueden tener de los servicios y el impacto positivo que podrían tener.

## 5.2 Estrategias de Mercadeo (Potencial de crecimiento)

Se realizará una investigación de mercado para entender las necesidades, preferencias y comportamientos de los posibles clientes en Managua D-V, para identificar la demanda existente sobre el centro de día.

Se utilizará la publicidad local para dar a conocer el centro de día por medio de la radio que son los canales más habituales en los rangos de la tercera edad, siendo lo más llamativos posibles con un eslogan y un logotipo que logren crear una identidad de marca sólida. Por otro lado, el uso del marketing digital también es crucial ya que este servicio se vende específicamente a las personas encargadas de adultos mayores y este nicho puede ser más joven y más acérrimo a las redes sociales y otras plataformas del internet.

Para dar a conocer los paquetes, de los beneficios y los precios, se establecerán alianzas con organizaciones centradas en la salud y atención de los adultos mayores ofreciendo charlas sobre temas relevantes dentro de la comunidad mayor, así como en ferias de salud, exposiciones o festivales temáticos adaptando lo mejor posible.

Dentro de la estrategia de Fijación de Precios para la creación de un servicio del centro de día para adultos mayores (CDAM), se usará el **método basado en costos**, la fijación de precios establecida en costos es una estrategia de precios que se basa en asignar un precio determinado en el costo total de producción del servicio, costos totales de gastos Financieros, costos totales de Administración y costos totales de Mercadeo y Ventas.

### Objetivos de fijación de precios

Los objetivos principales que tiene la empresa “Momentos Únicos”, para la fijación de precios son:

- Utilidades actuales máximas.
- Captura máxima del segmento del mercado.
- Participación máxima en el mercado.
- Liderazgo en la calidad del servicio.

### Estrategia de Fijación de precios

La estrategia que se utilizara sería la de **Descremado de Precios**, que es una estrategia que consiste en establecer un precio alto para el servicio nuevo en el mercado y luego reducirlo gradualmente el precio a medida que se introduce la competencia.

Para aplicar esta estrategia en la creación del centro de día para adultos mayores (CDAM), se seguirán los siguientes pasos:

- **Establecer un precio inicial alto:** se establecerá un precio inicial alto para el servicio. Esto podría ayudar a generar ingresos iniciales y atraer a clientes que estén dispuestos a pagar más por un servicio nuevo y exclusivo.
- **Ofrecer promociones:** Para atraer a nuevos clientes y mantener a los clientes existentes, se podrían ofrecer promociones del servicio.

Los precios mensuales por estadía temporal de lunes a viernes (7:00 am- 4:00pm), en el CDAM, será en córdobas o su equivalente en dólares, de acuerdo a la tasa de cambio, el que sería de C\$ 16,290.00 córdobas o \$ 450 dólares, para el año 2024 realizando ajuste de precio por devaluación del 5,96 % anual.

El precio por la estadía temporal incluye: Actividades recreativas, actividades Físicas y cognitivas, tiempo de almuerzo, atención médica en caso de necesitarlo y transporte de ida y vuelta.

**Aplicar formula: 
$$Pu = \frac{CGP + CGF + GADMVOS. + CGM + Utilidad}{No. de unidades a producir}$$**

$PVU = (\text{Costos Operativos} + \text{Intereses}) * 30\% / 55$

**PVU= \$ 454.35 dls**

**PVU= \$ 450 dls**

## **5.2.1 Canales de Comunicación y Distribución**

### **Promoción del servicio**

A través de un adecuado programa de promoción es como se dará a conocer la empresa “Momentos Únicos”, los medios principales serán las todas las redes sociales aplicando selección geográfica, demográfica y segmentos de mercado a quien se dirige la publicidad comercial y mantas publicitarias, ya que es el inicio y debe darse a conocer la existencia de la empresa.

Los anuncios serán presentados con 3 meses antes de su apertura, con intervalos de 15 días anterior al inicio de sus operaciones, para anunciar la apertura y luego de 30 días se vuelven a realizar campañas de promoción, con el objetivo de darle popularidad a la empresa, principalmente en temporadas altas.

Se solicitará poner anuncios físicos en las iglesias o centros de atención, donde hay mayor concurrencia de adultos mayores, así como en los centros comerciales más concurridos, también nos contactaremos con organizadores de ferias en el rubro de negocios para estar presentes en ferias de promoción de pequeñas empresas.

### **Localización de la empresa**

Momentos Únicos, se establecerá en un espacio adecuado y se construirá para instalar las oficinas, áreas de convivencia, la cual se encontrará ubicada en el departamento de Managua, km. 10.5 carretera a Masaya, con el fin de la atención al cliente teniendo un canal directo mediante contacto presencial o telefónico personalizado por parte del personal de ventas.

### **Terreno y Obra Civil**

El terreno estará ubicado en D-5 de Managua. Km 10.5, este comprende 1/2 hectárea con 2,500 metros cuadrado, contara un estacionamiento para los clientes y la casa hogar, área de venta, administración y finanzas, una sala de espera y de servicio sanitario, lavandería, una bodega, salas de entretenimiento, servicios sanitarios para uso de los adultos mayores, un área de comedor, baños compartidos de los adultos mayores, dos consultorios, sala de observación, sala de espera, archivo, servicios sanitarios de enfermería, y áreas verdes.

El presupuesto estimado de construcción y terreno asciende aproximadamente a los C\$ 9,995,000.00.

## Distribución de la planta

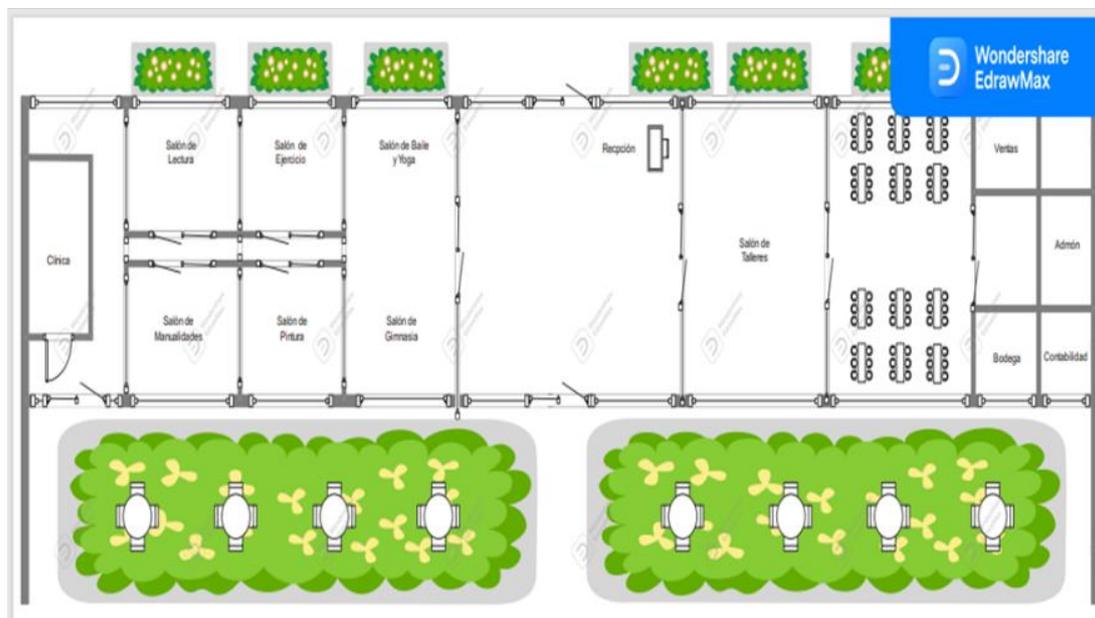
La planta estará dividida por el área que ofrecerá el servicio del centro de día del adulto Mayor (Momento Únicos), tomando en cuenta las oficinas administrativas y el espacio necesario para la movilización de los trabajadores.

La estructura física de la empresa estará compuesta por:

- Estacionamiento: Para que las familias que tienen carros puedan estacionarlo en esa área en específico.
- Bodega: Almacenamiento de artículos de limpieza u otros productos.
- Vigilancia: Para seguridad de la casa hogar.
- Recepción: Para atender a las familias que visiten la casa hogar.
- Oficinas de ventas, Administrativa y de finanzas.
- Servicios higiénicos: Para uso de los Trabajadores.
- Auxiliar de aseo: Para lavado y tendido de las ropas de los adultos mayores.
- Clínica/ Enfermería: Para atención de la salud del adulto mayor.
- Comedor: Para los tiempos de alimentos del adulto mayor.
- Áreas de Recreación: Gimnasia, Yoga, Baile, etc.
- Áreas de Actividades Cognitivas: Juegos de Mesa, pintura, manualidades, etc.
- Áreas de Socialización Charlas, Talleres, lectura, etc.
- Servicios higiénicos: Para uso de los adultos mayores.
- Área verde atrás del centro.
- Área verde adelante del centro.
- Con una Capacidad Máxima de 100 personas, con infraestructura de vidrio y con visibilidad e integración de todo el lugar.

**Figura 30***Área de Baile y Yoga*

*Nota:* Ejemplo de visibilidad de Áreas en el CDAM.

**Figura 31***Diseño Arquitectónico CDAM*

*Nota:* detalles de las Áreas Recreativas, Cognitivas, Sociales y Áreas Administrativas Financieras y Ventas CDAM.

**Figura 32**

*Diseño Arquitectónico Frontal CDAM*



*Nota:* detalles del diseño Frontal de total Visibilidad.

### **Comercialización del producto.**

Para establecer las estrategias de comercialización del servicio del centro de día para adultos mayores (CDAM), se realizará el FODA que es el estudio de la situación de la casa hogar a través de sus fortaleza, oportunidades, debilidades y amenazas; permitiendo analizar todos los elementos que envuelven el servicio y de esta manera plantear estrategia a seguir en el mercado.

### **Propuesta de plan de comercialización**

El plan de comercialización propuesto, permitirá a la CDAM, diferenciarse de la competencia, en base de las siguientes estrategias:

- Diseñar el concepto del servicio (nombre, logo y eslogan).
- Estrategia de promoción.
- Estrategia de Publicidad.
- Estrategia de Plaza.
- Marca

## Centro de día del Adulto Mayor

### Momentos Únicos

- Eslogan:

**...Atrévete y Motiva tu Vida**

- Logo



El logo representará lo que el adulto mayor tendrá en el centro de día, donde podrá pasar Momentos Únicos, de manera temporal, y será de imagen moderna y de inspiración tanto para los familiares como para al adulto mayor. Los colores evocan sensaciones y emociones que influyen, junto a otros atributos de marca, en la decisión de compra final, a través de los colores se transmiten sentimientos como: alegría, deseo, poder, elegancia, fuerza, pureza, energía, pasión.

Rojo: acción, pasión, poder, activo. Amarillo: armonía, sabiduría, agilidad, brillante. Azul: estabilidad, confianza, racionalidad. Naranja: felicidad, entusiasmo, creatividad, éxito.

#### **Características del servicio:**

El centro de día para adultos mayores brindará atención y cuidado durante el día a los adultos mayores, con el objetivo de mejorar su calidad de vida y bienestar emocional. El entorno del centro de día será seguro, cómodo y estimulante, con actividades personalizadas adaptadas a las necesidades y preferencias de cada usuario.

La atención integral permitirá actividades asociadas con el día a día del adulto mayor, fisioterapia, psicomotricidad, relajación, gimnasia, estimulación cognitiva, terapias con animales, excursiones, manualidades y actividades artísticas, entre otras. El personal estará altamente capacitado, se ofrecerá el servicio por un periodo de tiempo durante el día, lo que permitirá a las familias que, por motivo de trabajo, no pueden cuidar a sus adultos mayores, tener la tranquilidad de que están siendo atendidos y cuidados.

El horario del centro de día para adultos mayores será de 7 am a 4 pm, con diferentes actividades.

**Tabla 6**

*Actividades del CDAM*

Horario	Actividades
7:00-8:00 am	Bienvenida y Registro de Asistencia
8:00-9:30 am	Actividad Recreativas y Sociales: juegos de mesa, rompe cabezas, etc. 
9:30-10:00 am	Actividad Social y Merienda mañana. 
10:00-11:00 am	Actividades Físicas: Baile, Yoga, etc. 
11:00-12:00 pm	Actividades Cognitivas y Sensoriales: Manualidades, Anagramas 

12:00-1:00 pm	<p>Almuerzo y Socialización</p> 
1:00 pm- 2:00 pm	<p>Actividades Cognitivas: Pintura, Rompecabezas, etc.</p> 
2:00 pm - 3:00 pm	<p>Actividades Taller de Literatura, Yoga y Relajación, etc.</p> 
3:00 pm - 3:30 pm	<p>Actividad Social y Merienda Tarde.</p> 
3:30 pm - 4:00 pm	<p>Actividades Sensoriales</p> 
4:00 - 5:00 pm.	Salida

*Nota.* Detalle de Actividades recreativas, físicas, cognitivas y sociales en el CDAM.

## Estrategia de promoción

Las estrategias de promoción son fundamentales al momento de informar a quienes requieran el servicio de cuidado, tanto a las personas de la tercera edad o para sus familiares que se encuentran en ella, estas estrategias se encargan de informar los servicios y beneficios de asistir a una casa hogar, convenciéndolo de asistir a él, ya que compartiría intereses comunes con otras personas de edades similares.

Las estrategias se presentan a continuación:

- Realizar alianzas estratégicas con hospitales, clínicas para obtener clientes potenciales.
- Proporcionar servicios de calidad, tener una infraestructura adecuada y personal capacitado, para poder obtener una calificación adecuada por parte de Mi Familia y el MINSA, con lo que se creará mayor credibilidad.

Algunas posibles estrategias de promoción, junto con algunas ideas de mensajes para una campaña promocional:

- **Publicidad en línea:** Uso de anuncios en línea en redes sociales y motores de búsqueda para llegar a adultos mayores y sus familias. Mensaje: "Ofrecemos un lugar seguro y enriquecedor para que los adultos mayores disfruten de su día mientras sus seres queridos están en el trabajo".
- **Eventos comunitarios:** Participar en eventos comunitarios para adultos mayores y sus familias, como ferias de salud y exposiciones de jubilación. Mensaje: "Únase a nosotros para descubrir cómo podemos ayudar a los adultos mayores a mantener activos y comprometidos en la comunidad".
- **Promociones exclusivas:** Ofrecer promociones exclusivas para adultos mayores, como descuentos en servicios o días de prueba gratuitos. Mensaje: "¡Únase a nuestra comunidad de adultos mayores y disfrute de descuentos exclusivos en los servicios de alta calidad!".
- **Marketing de boca en boca:** Fomentar la boca a boca positiva a través de testimonios y recomendaciones de clientes satisfechos. Mensaje: "Los clientes

están encantados con el centro de día para adultos mayores. ¡Únase a ellos y descubra por qué somos la mejor opción!".

- **Publicidad en medios tradicionales:** Use publicidad en medios tradicionales, como periódicos y radio, para llegar a adultos mayores y sus familias. Mensaje: "Descubra cómo el centro de día para adultos mayores puede mejorar la calidad de vida de sus seres queridos".

### **Estrategia de publicidad**

Como estrategia de publicidad, se dará a conocer el centro de día, mediante volantes, mantas y revista cinematográficas, que son los medios más económicos enfocando mensajes de trato con condición humana, personas útiles para la sociedad y unión familiar, con un plan de 3 meses antes de la apertura y luego cada mes.

Según medios y Redes sociales de preferencia:

- Volantes
- Mantas
- Revistas
- Facebook
- Instagram

### **Estrategia de plaza**

Esta estrategia será principal, ya que las familias del departamento de Managua del D-V, deben encontrar facilidades en la accesibilidad, en cuanto al tiempo y la cercanía al lugar donde se localizará el CDAM.

Para ello se determina varias estrategias, que se describen a continuación:

- **Ubicación estratégica:** una ubicación estratégica para el centro de día, en una zona de fácil acceso y cercana a áreas residenciales y de servicios médicos, como son km 10.5 carretera a Masaya.
- **Alianzas con centros de salud privados:** se establezcan alianzas con centros y médicos geriatras para que recomienden el centro de día a sus pacientes.

- **Colaboración con residencias de adultos mayores:** se instaurará colaboraciones con residencias de adultos mayores para ofrecer servicios complementarios y promocionar el centro de día.
- **Accesibilidad:** se asegurará de que el centro de día sea accesible para adultos mayores con discapacidades físicas, incluyendo rampas y baños adaptados.
- **Ambiente acogedor:** se creará un ambiente acogedor y enriquecedor en el centro de día, con espacios verdes, áreas de descanso y actividades recreativas.
- **Personal capacitado:** Contrataremos personal capacitado y amable para brindar atención personalizada y de alta calidad a los adultos mayores.
- Proporcionaremos servicio de transporte de puerta a puerta para los clientes directos, adoptando características ergonómicas en el microbús de transporte de los usuarios.
- Contrataremos guardias de seguridad, que garanticen la seguridad de los residentes del centro como las personas que laboran en él.
- En las instalaciones del centro, se destinará un área lo suficientemente amplia para el sembrío de ciertos productos, por parte de los usuarios.

### **Estrategia de comunicación.**

La Estrategia que se utilizara, es el **canal directo**, el centro de día tiene la oportunidad de establecer una comunicación personalizada y directa con las familias y los encargados de las personas que podrían beneficiarse de sus servicios en los sectores de Managua D-V donde se ubicara el negocio. Mediante este canal se ofrecerá información detallada sobre los diferentes servicios que incluye el CDAM y dar respuestas a inquietudes de manera inmediata.

Esto será realizado a través de una serie de pasos claves para lograr desarrollar una estrategia de comunicación más efectiva:

- **Marketing digital:** se utilizarán estrategias de marketing digital, como redes sociales, anuncios en línea, sitio web, redes sociales como Facebook, Instagram o Tic tok, para llegar a adultos mayores y sus familias. Mensaje: "Descubra cómo el centro de día puede mejorar la calidad de vida de los adultos mayores y brindarles un entorno enriquecedor".

- **Publicidad en medios locales:** se colocarán anuncios en periódicos locales, revistas comunitarias y estaciones de radio dirigidas a adultos mayores y sus familias. Mensaje: "Experimente una atención de calidad y actividades estimulantes en el centro de día para adultos mayores".
- **Participación en eventos comunitarios:** en ferias de salud, exposiciones de jubilados y otros eventos comunitarios para promocionar el centro de día y establecer conexiones con adultos mayores y sus familias. Mensaje: "Visítenos en el evento y descubra cómo podemos enriquecer la vida de los adultos mayores en nuestra comunidad".
- **Testimonios y referencias:** Recopilaremos testimonios y referencias de clientes satisfechos y compartirlos en el sitio web, redes sociales y materiales promocionales. Mensaje: "Descubra lo que los clientes dicen sobre la calidad de nuestra atención y el impacto positivo que hemos tenido en sus vidas".
- **Colaboración con profesionales de la salud:** Estableceremos relaciones con médicos geriatras, trabajadores sociales y otros profesionales de la salud para que recomienden el centro de día a sus pacientes y clientes. Mensaje: "Confíe en la recomendación de profesionales de la salud para brindarle la mejor atención en el centro de día para adultos mayores".
- Comunicaremos de forma clara y concisa las ventajas, beneficios, paquetes y costos que ofrecerá el CDAM "Momentos Únicos"
- Crearemos una página Web donde se explique detalladamente toda la información necesaria sobre el Centro de día, horarios, precios, servicios que sea bien implementada y tener presencia en la internet.

### **Canales de Distribución**

La estrategia que aplicará para los canales de distribución será **la Distribución Exclusiva**, para un centro de día de adultos mayores implica establecer acuerdos exclusivos con un número limitado de socios o intermediarios para distribuir los servicios del centro.

En este caso, se seleccionarían socios estratégicos que tengan la capacidad de llegar a la audiencia objetivo y que estén alineados con los valores y la calidad del centro de día. Algunas opciones para la distribución exclusiva podrían ser:

- **Alianzas con residencias para adultos mayores:** Se establecerá acuerdos exclusivos con residencias de adultos mayores donde se les ofrezca el servicio del centro de día como una opción adicional para sus residentes. Esto puede ser beneficioso tanto para el centro de día como para la residencia, ya que pueden complementar los servicios que cada uno ofrece.
- **Convenios con centros de salud privados y hospitales:** se instaurarán acuerdos exclusivos con centros de salud y hospitales locales para que recomienden el centro de día a pacientes y familiares que puedan beneficiarse de sus servicios. Los médicos y trabajadores sociales pueden ser fuentes importantes de referencia y, al tener un acuerdo exclusivo, se fortalecerá la colaboración y la confianza mutua.
- **Colaboración con organizaciones de la tercera edad:** se establecerán alianzas exclusivas con organizaciones de la tercera edad, como asociaciones de jubilados, clubes de bienestar o grupos de apoyo para personas mayores. Estas organizaciones pueden promover el centro de día entre sus miembros y ofrecerles beneficios especiales.
- **Acuerdos con aseguradoras de salud:** se negociarán acuerdos exclusivos con aseguradoras de salud para que incluyan el centro de día como parte de sus programas o planes de beneficios para adultos mayores. Esto puede aumentar la visibilidad del centro y proporcionar un flujo constante de clientes potenciales.

La distribución exclusiva permitirá un control más directo sobre la promoción y la calidad de los servicios ofrecidos, pero también demandará una cuidadosa gestión de las relaciones y una comunicación efectiva con los socios para mantener una colaboración sólida y mutuamente beneficiosa. Es importante seleccionar cuidadosamente a los socios y asegurarse de establecer acuerdos claros que beneficien a ambas partes.

### **5.2.2 Lanzamiento del Producto**

Lanzar un negocio generalmente enfocado en la atención del centro de día para adultos mayores, es una iniciativa importante y valiosa, ya que la demanda de servicios para esta población suele ser alta.

## Estrategias de lanzamiento

- **Investigación de mercado:** Antes de lanzar el centro de día, se realizó una investigación exhaustiva del mercado para comprender las necesidades, preferencias y expectativas de los adultos mayores y sus familias en Managua D-V. Identificando la competencia y las oportunidades de diferenciación.
- **Plan de negocio sólido:** se desarrollará un plan de negocio bien estructurado que incluye análisis financiero, proyecciones de ingresos y gastos, estrategias de marketing y ventas, y un plan operativo detallado.
- **Localización estratégica:** se encontrará una ubicación adecuada y accesible para el centro de día, que está cerca de zonas residenciales con una gran población de adultos mayores, dicha ubicación es fundamental para atraer clientes potenciales.
- **Licencias y regulaciones:** se deberán cumplir con todas las licencias y regulaciones requeridas para operar un centro de atención para adultos mayores. Esto incluye aspectos de seguridad, salud y bienestar.
- **Servicios especializados:** se considerará ofrecer servicios especializados para diferentes necesidades, como cuidado de la demencia, fisioterapia, actividades de estimulación cognitiva, terapias ocupacionales, entre otros.
- **Personal capacitado:** se centrará personal capacitado, amable y dedicado que tenga experiencia en el cuidado de adultos mayores. Es esencial que se sientan cómodos trabajando con esta población y tengan la capacidad de brindar atención de calidad.
- **Marketing y promoción:** se utilizará diversas estrategias de marketing para dar a conocer tu centro de día. Esto puede incluir publicidad en línea, marketing de contenidos, presencia en redes sociales, folletos, eventos comunitarios y colaboraciones con profesionales de la salud.
- **Alianzas y colaboraciones:** se establecerá alianzas con médicos, hospitales, residencias de ancianos y otras instituciones relacionadas con la atención de adultos mayores. Estas asociaciones pueden proporcionar referencias y aumentar la credibilidad de tu centro.

- **Días de puertas abiertas:** se organizará días de puertas abiertas para que las familias y los adultos mayores puedan visitar y conocer las instalaciones. Esto les dará una idea de lo que ofrece tu centro y ayudará a generar confianza.
- **Programas de afiliación:** se creará programas de afiliación con seguros médicos o proveedores de servicios de atención médica. Esto puede facilitar el acceso a tus servicios para los beneficiarios de estos programas.
- **Evaluación continua:** se realizará una evaluación continua de la satisfacción de los clientes y del desempeño del personal. Utilice los comentarios para mejorar y optimizar la calidad de sus servicios.

### 5.3 Viabilidad Financiera

#### Introducción

El envejecimiento de la población es un fenómeno global que plantea desafíos significativos para la sociedad. En Nicaragua, al igual que en muchos otros países, se ha observado un aumento en el número de adultos mayores, lo que ha generado la necesidad de contar con espacios y servicios especializados que satisfagan sus necesidades y promuevan su bienestar.

En este contexto, el presente estudio financiero plantea como objetivo analizar la rentabilidad y viabilidad económica de la creación de un centro de día para el adulto mayor en Managua D-V. Este centro se concibe como un lugar donde los adultos mayores pueden recibir atención integral, participar en actividades recreativas y sociales, así como acceder a servicios de salud y cuidado personal.

El estudio financiero se realizará a través de un análisis exhaustivo de los costos y los ingresos esperados del centro de día. Se evaluarán aspectos como la inversión inicial requerida, los gastos operativos mensuales y anuales, las fuentes de financiamiento disponibles y las proyecciones de ingresos basados en la demanda estimada de servicios.

Además de evaluar el escenario promedio de los Estados de Resultados y Flujos de Efectivo proyectados, este estudio financiero también se analizará diversos indicadores financieros claves.

Estos indicadores incluyen la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), el Valor Actual Neto (VAN), el Riesgo de costo beneficio (R(BC)), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) ). Estos indicadores permitirán identificar y atraer posibles inversores interesados en apoyar la implementación exitosa de este proyecto.

### **Objetivo General**

- Evaluar la viabilidad financiera de la creación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V, con el fin de determinar si es factible desde el punto de vista económico y financiero.

### **Objetivo Especifico**

Identificar los costos asociados con la creación y operación de un centro de día para adultos mayores en Managua D-V, incluidos los costos de construcción, los costos de personal, los costos de suministros y los costos de mantenimiento.

- Estimar los ingresos potenciales que podrían generarse a través de la prestación de servicios en el centro de día para adultos mayores.
- Analizar la rentabilidad financiera del centro de día para adultos mayores, utilizando herramientas financieras como el análisis de flujo de caja, el análisis de punto de equilibrio y el análisis de rentabilidad.
- Identificar posibles fuentes de financiamiento para la creación del centro de día para adultos mayores, como préstamos bancarios, subvenciones gubernamentales o donaciones privadas.

Se determinará el monto total de la inversión y se cuantificará los ingresos, gastos y costos de operación necesarios para llevar a cabo el proyecto. Para la proyección de los ingresos y egresos a los cinco años del proyecto (2024-2028), se utilizará la tasa de inflación promedio del 5.96 por ciento.

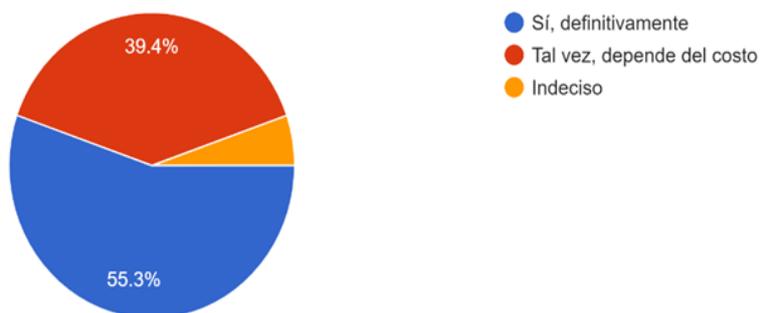
En relación al cálculo para determinar la depreciación de activos fijos se utilizará el método de línea recta en la ley No.453 (ley de equidad fiscal y amortización de los activos diferidos). Se evaluará dos escenarios: con y sin financiamiento, para el escenario con financiamiento se tomará en cuenta la oferta de la financiera BDF, así como el escenario:

Promedio, conforme las encuestas realizadas que determinaron un 55.3 % del universo encuestado estarían dispuestos a pagar por el servicio. Según Encuesta a Familiares.

94 respuestas

**Figura 33**

*Decisión de pagar por el servicio*



*Nota:* Porcentaje de Familiares que pagaría por el servicio en el CDAM.

Del 100% de encuestados el 55.3 % pagaría por los servicios de un centro de día para adultos mayores y el 39.4 % tal vez. Se analizará el proyecto con y sin financiamiento, se realizará el estado de resultado y la TREMA, esta información servirá de ayuda para el cálculo de los indicadores financieros para determinar si el proyecto es rentable o no rentable:

- VPN (Valor presente neto).
- R B/C (Relación beneficio costo)
- TIR (Tasa interna de retorno)
- TMAR (Tasa mínima aceptable de retorno)
- PRI (Periodo de retorno de la Inversión)

### 5.3.1 Plan Global de Inversiones

#### Inversiones

Para poder realizar la creación de un centro de día del adulto mayor, es necesario determinar las inversiones fijas, inversiones diferidas y capital de trabajo. En la tabla siguiente se detalla el monto total de cada inversión:

**Tabla 7**

#### *Inversión Fija*

<b>Inversion Fija</b>	
Maquinaria y Equipos	C\$ 138,740.40
Mobiliario y Equipo de Oficina	C\$ 362,455.20
Equipo Rodante	C\$ 388,800.00
construccion	C\$ 8,145,000.00
Terreno	C\$ 1,810,000.00
<b>Total</b>	<b>C\$ 10,844,995.60</b>

*Nota:* detalle de inversiones fijasen el CDAM.

#### **Determinación de las Inversiones Diferidas.**

En este rubro se encuentran los gastos necesarios para la inscripción del CDAM y se muestran los montos incurridos para las inversiones diferidas o intangibles.

**Tabla 8**

#### *Inversiones diferidas*

<b>Tabla Inversion Diferida</b>	
Aval ambiental	C\$ 500.00
Mínuta de depósito	C\$ 750.00
Recibo fiscal, apertura de negocio Alcaldía	C\$ 1,010.00
Compra de libros (Diario, mayor y de registro de acciones.)	C\$ 292.10
Empastados de libros	C\$ 287.50
Inscripción como comerciante	C\$ 650.00
Inscripción de poder generalísimo	C\$ 300.00
Registro público (negativa de sociedad)	C\$ 100.00
Registro público (Inscripción del capita	C\$ 1,000.00
Oferta técnico-económica para la constitución e inscripción de una Sociedad Anónima nicaragüense, logo.	C\$ 30,000.00
<b>Total Inversiones diferidas</b>	<b>C\$ 34,889.60</b>

*Nota:* detalle de los gastos diferidos, *Fuente:* Asesoría CPA. Dennis Uriel Chavarría

**Tabla 9**  
*Inversión Total*

<b>Tabla N° Inversión total</b>	
Tipo de inversión	<b>2024</b>
Inversión fija	C\$ 10,844,995.60
Inversión diferida	C\$ 34,889.60
Capital de trabajo	C\$ 635,311.71
<b>Total</b>	<b>C\$ 11,515,196.91</b>

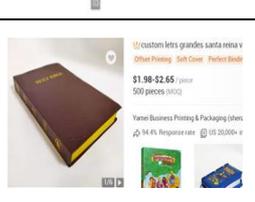
*Nota:* detalle de la inversión total requerida para el CDAM

### Maquinaria y Equipos

**Tabla 10**  
*Maquinaria y Equipos*

Maquinaria y Equipo						C\$ 138,740.40
Artículo	Unidades	dólares	córdobas	Total, dólares	Total, córdobas	Imagen
Glucómetro	2	\$ 3.38	C\$ 121.68	\$ 6.76	C\$ 243.36	 Blood Glucose Monitor Blood Glucose Meter... <b>\$3.38</b>
Kit de primeros auxilios	2	\$ 4.50	C\$ 162.00	\$ 9.00	C\$ 324.00	 ABS First Aid Kit Safety Medical Emergency Kit... <b>\$4.50 - \$5.80</b>
Estetoscopios	2	\$ 13.23	C\$ 476.28	\$ 26.46	C\$ 952.56	 HOSON H5100A Black Color Home Or Hospital Use Clinic Cardiology Chestpiece \$13.23-\$13.57 1000 units (100) View "H5100A" on Amazon.com Contact supplier    Buy now    Compare
Pesa	2	\$ 4.77	C\$ 171.72	\$ 9.54	C\$ 343.44	 Super Visual Electronic Weighing Scale 5000g/100g \$4.77-\$4.77 1000 units (100) View "5000g" on Amazon.com Contact supplier    Buy now    Compare

Andarivel	4	\$ 33.90	C\$ 1,220.40	\$ 135.60	C\$ 4,881.60	 Andarivel para mayores, ancianos, adultos o minorvial \$31.90-\$33.90 100 pieces (100) Verificar 1496 (2) (3) Supplier > "Trusted delivery" Contact supplier Chat Now Compare
Muletas	4	\$ 9.00	C\$ 324.00	\$ 36.00	C\$ 1,296.00	 Muletas de aluminio altura ajustable \$4.50-\$9.00 100 pieces (100) Verificar 8785 (2) (3) Supplier > # 4.3 (9) "Trusted delivery" Contact supplier Chat Now
Sillas de rueda	4	\$ 45.00	C\$ 1,620.00	\$ 180.00	C\$ 6,480.00	 Wheel Chair Wheel Chair Adult 2 Wheel Folding Economy 200 De Pareds Wheelchair Verificar 1005 (2) \$30.00-\$45.00 100 pieces (100) Verificar 9100 (2) (3) Supplier > # 4.1 (8) "Trusted delivery" Contact supplier Chat Now Compare
Camillas	2	\$ 200.00	C\$ 7,200.00	\$ 400.00	C\$14,400.00	 Adjustable Function Home Hospital Bed Nursing Hospital Bed Patient Hospital Bed \$200.00 1 piece (100) Verificar 8 (2) (3) Supplier > Contact supplier Chat Now Compare
Bastones	4	\$ 2.53	C\$ 91.08	\$ 10.12	C\$ 364.32	 Manufacturer Aluminum Alloy Walking Stick Cane \$2.00-\$2.53 100 pieces (100) Verificar 8785 (2) (3) Supplier > # 4.3 (9) "Trusted delivery" Contact supplier Chat Now Compare
Mesa y sillas	13	\$ 25.76	C\$ 927.36	\$ 334.88	C\$12,055.68	 Wholesale 6ft Table Plastic Rectangular Folding Table \$16.80-\$17.41 100 pieces (100) Verificar 2496 (2) (3) Supplier > # 4.4 (12) Contact supplier Chat Now Compare   Outdoor Furniture Cheap Wholesale Garden Folding Chair \$7.88-\$8.39 100 pieces (100) Verificar 3195 (2) (3) Supplier > # 4.4 (12) Contact supplier Chat Now Compare
Lavadora	1	\$ 255.00	C\$ 9,180.00	\$ 255.00	C\$ 9,180.00	 High Quality 10kg Top-load Washers Electric Automatic Front-loading \$245.00-\$255.00 1533 units (1533) Verificar 1878 (2) (3) Supplier > # 5.0 (14) "Trusted delivery" Contact supplier Chat Now

Refrigerador	1	\$ 198.00	C\$ 7,128.00	\$ 198.00	C\$ 7,128.00	
Microonda	2	\$ 46.00	C\$ 1,656.00	\$ 92.00	C\$ 3,312.00	
Sillas R/enfermero	2	\$ 80.00	C\$ 2,880.00	\$ 160.00	C\$ 5,760.00	
Silla de espera	6	\$ 90.00	C\$ 3,240.00	\$ 540.00	C\$19,440.00	
Escritorio	2	\$ 120.00	C\$ 4,320.00	\$ 240.00	C\$ 8,640.00	
Biblia	20	\$ 2.65	C\$ 95.40	\$ 53.00	C\$ 1,908.00	
Tv 50 pulgadas	2	\$ 98.00	C\$3,528.00	\$ 196.00	C\$ 7,056.00	
data show	2	\$ 56.62	C\$ 2,038.32	\$ 113.24	C\$ 4,076.64	

Smartwatch	50	\$ 15.00	C\$ 540.00	\$ 750.00	C\$27,000.00	
Monopolio	8	\$ 5.00	C\$ 180.00	\$ 40.00	C\$ 1,440.00	
Ajedrez	10	\$ 3.59	C\$ 129.24	\$ 35.90	C\$ 1,292.40	
Tensiómetro	2	\$ 6.20	C\$ 223.20	\$ 12.40	C\$ 446.40	
Domino	10	\$2.00	C\$72.00	\$20.00	C\$ 720.00	

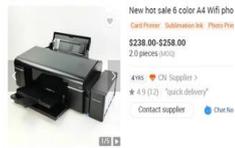
*Nota:* Monto detallado de la compra de Maquinaria y Equipos

### Mobiliario y Equipo de Oficina

**Tabla 11**

*Maquinaria y Equipo de oficina*

Mobiliario y Equipo de Oficina					C\$ 362,455.20	
Computadora	4	\$149.00	C\$ 5,364.00	\$ 596.00	C\$ 21,456.00	

impresora	1	\$258.00	C\$ 9,288.00	\$ 258.00	C\$ 9,288.00	
Sillas de escritorio	4	\$ 25.55	C\$ 919.80	\$ 102.20	C\$ 3,679.20	
escritorio	3	\$200.00	C\$ 7,200.00	\$ 600.00	C\$ 21,600.00	
Mueble de recepción	1	\$480.00	C\$ 17,280.00	\$ 480.00	C\$ 17,280.00	
Silla de espera	3	\$ 90.00	C\$ 3,240.00	\$ 270.00	C\$ 9,720.00	
Tv 50 pulgadas	1	\$ 98.00	C\$ 3,528.00	\$ 98.00	C\$ 3,528.00	
Aires Acondicionados	16	\$479.00	C\$ 17,244.00	\$7,664.00	C\$ 275,904.00	

Nota: Monto detallado de la compra de Equipo de Oficina

## Equipo Rodante

**Tabla 12**

*Equipo Rodante*

Equipo Rodante						C\$	388,800.00
Micro bus	1	\$ 10,800.00	C\$ 388,800.00	\$ 10,800.00	C\$ 388,800.00	 <p>China New Microbus Foton Mi \$10,800.00-\$11,890.00 1 unit (MSX) Verified 1M CH Supplier &gt; Contact supplier Chat</p>	
<b>Totales</b>				<b>\$ 24,722.10</b>	<b>C\$ 889,995.60</b>		

*Nota:* Monto detallado de la compra de Equipo Rodante

### **Amortización de activos diferidos y depreciación de activos fijos.**

El cálculo de la amortización de los activos diferidos se realizará dividiendo el monto total de la inversión diferida entre la vida útil del proyecto, obteniendo una amortización anual de C\$ 6,977.92 córdobas, también se realizará la depreciación de los activos fijos utilizando el método de línea recta, con vida útil de 5 años.

Los cargos de depreciación y amortización, además de reducir el monto de los impuestos, permiten la recuperación de la inversión por el mecanismo fiscal que la ley ha fijado. Para calcular el monto de los activos se utilizó los porcentajes autorizados por la “ley de equidad fiscal” artículo No 63.

**Tabla 13**  
*Depreciación de Activos Fijos*

Tabla N° . Depreciación de activos fijos del servicio, ventas, administración y finanzas.								
Mobiliario y Equipo	Valor del activo	%	2024	2025	2026	2027	2028	
<b>Servicios</b>								
Glucómetro	C\$ 243.36	20%	C\$ 48.67					
Kit de primeros auxilios	C\$ 324.00	20%	C\$ 64.80					
Estetoscopios	C\$ 952.56	20%	C\$ 190.51					
Pesa	C\$ 343.44	20%	C\$ 68.69					
Andarivel	C\$ 4,881.60	20%	C\$ 976.32					
Muletas	C\$ 1,296.00	20%	C\$ 259.20					
Sillas de rueda	C\$ 6,480.00	20%	C\$ 1,296.00					
Camillas	C\$ 14,400.00	20%	C\$ 2,880.00					
Bastones	C\$ 364.32	20%	C\$ 72.86					
Mesa y sillas	C\$ 12,055.68	20%	C\$ 2,411.14					
Lavadora	C\$ 9,180.00	20%	C\$ 1,836.00					
Refrigeradores	C\$ 7,128.00	20%	C\$ 1,425.60					
Microonda	C\$ 3,312.00	20%	C\$ 662.40					
Sillas R/enfermero	C\$ 5,760.00	20%	C\$ 1,152.00					
Silla de espera	C\$ 19,440.00	20%	C\$ 3,888.00					
Escritorio	C\$ 8,640.00	20%	C\$ 1,728.00					
Biblia	C\$ 1,908.00	20%	C\$ 381.60					
Tv 50 pulgadas	C\$ 7,056.00	20%	C\$ 1,411.20					
datashow	C\$ 4,076.64	20%	C\$ 815.33					
Smartwatch	C\$ 27,000.00	20%	C\$ 5,400.00					
Monopoly	C\$ 1,440.00	20%	C\$ 288.00					
Ajedres	C\$ 1,292.40	20%	C\$ 258.48					
Tensiometro	C\$ 446.40	20%	C\$ 89.28					
Domino	C\$ 720.00	20%	C\$ 144.00					
Depreciacion Servicio	<b>C\$ 138,740.40</b>		<b>C\$ 27,748.08</b>					
<b>Ventas, Admon y Finanzas</b>								
Computadora	C\$21,456.00	50%	C\$ 10,728.00	C\$ 10,728.00				
impresora	C\$9,288.00	50%	C\$ 4,644.00	C\$ 4,644.00				
Sillas de escritorio	C\$3,679.20	20%	C\$ 735.84					
escritorio	C\$21,600.00	20%	C\$ 4,320.00					
Mueble de recepcion	C\$17,280.00	20%	C\$ 3,456.00					
Silla de espera	C\$9,720.00	20%	C\$ 1,944.00					
Tv 50 pulgadas	C\$3,528.00	20%	C\$ 705.60					
Aires Acondicionados	C\$2,346.96	20%	C\$ 469.39					
Terreno								
construccion	C\$8,145,000.00	5%	C\$ 407,250.00					
vehiculo	C\$ 388,800.00	20%	C\$ 77,760.00					
Depreciacion Ventas, Admon y Finanzas	C\$8,622,698.16		<b>C\$ 512,012.83</b>	<b>C\$ 512,012.83</b>	<b>C\$ 496,640.83</b>	<b>C\$ 496,640.83</b>	<b>C\$ 496,640.83</b>	
<b>Total Depreciacion Anual</b>	<b>C\$ 8,761,438.56</b>		<b>C\$ 539,760.91</b>	<b>C\$ 539,760.91</b>	<b>C\$ 524,388.91</b>	<b>C\$ 524,388.91</b>	<b>C\$ 524,388.91</b>	

Fuente: Ley de equidad fiscal y sus reformas.

### Determinación de Ingresos

En la siguiente tabla, se detallan los ingresos obtenidos en el periodo 2024 al 2028 del servicio del Centro de día del Adulto Mayor (CDAM), con un incremento en los ingresos anual

del 15% paulatinamente para cada año a partir del 2025 con Ingresos promedios con la tasa de inflación promedio del 5.96 por ciento y los precios por el servicio aumentara de acuerdo a la devaluación de la moneda.

**Tabla 14**  
*Ingresos x Año*

Año	Ingresados x mes	Precio mensual	Ingresos x Año	%	
2024	55	C\$ 16,290.00	C\$ 10,751,400.00	0.15	63.25
2025	63	C\$ 17,251.11	C\$ 13,041,839.16	0.15	72.45
2026	73	C\$ 18,268.93	C\$ 16,003,578.73	0.15	83.95
2027	84	C\$ 19,346.79	C\$ 19,501,566.43	0.15	96.60
2028	97	C\$ 20,488.25	C\$ 23,848,326.29		

*Nota:* Ingresos proyectados para los primeros 5 años del CDAM

### Financiamiento de la inversión

El financiamiento de la inversión se ejecutará considerando un banco del sistema financiero PYME, que evaluará los Gastos Financieros. El Banco de Finanzas (BDF) está ofreciendo financiamiento para la construcción y/o compra de bienes inmuebles hasta el 80% con un plazo de 7 años y una tasa de interés entre el 11,30% y el 13,75%. Ver anexo Préstamos.

**Tabla 15**  
*Aportaciones de la entidad BDF*

Préstamo	Monto C\$	Porcentaje	Monto del préstamo
Inversión fija	<b>C\$ 10,844,995.60</b>	60%	<b>C\$ 6,506,997.36</b>

*Nota:* Monto de inversión Fija en base a financiamiento BDF.

En las tablas siguientes se especifican los montos de préstamos tanto por la entidad mencionada como por el inversionista.

**Tabla 16**  
*Porcentaje de aportación inicial*

Concepto	Monto	Porcentaje
Aportación del banco	C\$ 6,506,997.36	56.5%
Aportación del inversionista	C\$ 4,432,439.70	38.5%
Aportes Socio	C\$ 575,759.85	5%
<b>Total inversión inicial</b>	<b>C\$11,515,196.91</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Porcentajes de aportaciones de banco, inversionistas y socios.

### Calendario de pago del préstamo

Con el método de cuota nivelada se elaborará el calendario de pago del préstamo con la entidad financiera del BDF, en donde se determinará el monto de interés y el pago principal a realizarse anualmente, el resultado se detalla en la tabla siguiente:

Préstamo	C\$ 6,506,997.36	
Periodo	60	
Tasa Nominal	0.12	$C = \frac{r * \text{Préstamo}}{1 - (1+r)^{-n}}$
Tasa Efectiva	0.01	
Cuota	C\$ 144,744.56	

**Tabla 17**

*Calendario de pago de préstamo anual BDF*

Años	Cuota nivelada	Interés	Pago principal	Saldo
5				C\$ 6,506,997.36
2024	C\$1,736,934.75	C\$726,461.54	C\$1,010,473.21	C\$5,496,524.15
2025	C\$1,736,934.75	C\$598,308.24	C\$1,138,626.51	C\$4,357,897.64
2026	C\$1,736,934.75	C\$453,901.90	C\$1,283,032.85	C\$3,074,864.79
2027	C\$1,736,934.75	C\$291,181.22	C\$1,445,753.53	C\$1,629,111.26
2028	C\$1,736,934.75	C\$107,823.49	C\$1,629,111.26	C\$0.00

*Nota:* Detalle pago de cuotas niveladas, intereses y pago principal al BDF.

Tabla 18

Calendario de pagos x mese préstamo BDF

No	Amortización	Interes	cuota	saldo		
0				6506997.36		
1	79674.59	65069.97	144744.56	6427322.77		
2	80471.33	64273.23	144744.56	6346851.44		
3	81276.05	63468.51	144744.56	6265575.39		
4	82088.81	62655.75	144744.56	6183486.58		
5	82909.70	61834.87	144744.56	6100576.88		
6	83738.79	61005.77	144744.56	6016838.09		
7	84576.18	60168.38	144744.56	5932261.91		
8	85421.94	59322.62	144744.56	5846839.97		
9	86276.16	58468.40	144744.56	5760563.80		
10	87138.92	57605.64	144744.56	5673424.88		
11	88010.31	56734.25	144744.56	5585414.56	Amortización	Interes
12	88890.42	55854.15	144744.56	5496524.15	1010473.21	726461.54
13	89779.32	54965.24	144744.56	5406744.83		
14	90677.11	54067.45	144744.56	5316067.71		
15	91583.89	53160.68	144744.56	5224483.83		
16	92499.72	52244.84	144744.56	5131984.10		
17	93424.72	51319.84	144744.56	5038559.38		
18	94358.97	50385.59	144744.56	4944200.41		
19	95302.56	49442.00	144744.56	4848897.86		
20	96255.58	48488.98	144744.56	4752642.27		
21	97218.14	47526.42	144744.56	4655424.13		
22	98190.32	46554.24	144744.56	4557233.81		
23	99172.22	45572.34	144744.56	4458061.59		
24	100163.95	44580.62	144744.56	4357897.64	1138626.51	598308.24
25	101165.59	43578.98	144744.56	4256732.05		
26	102177.24	42567.32	144744.56	4154554.81		
27	103199.01	41545.55	144744.56	4051355.80		
28	104231.00	40513.56	144744.56	3947124.79		
29	105273.31	39471.25	144744.56	3841851.48		
30	106326.05	38418.51	144744.56	3735525.43		
31	107389.31	37355.25	144744.56	3628136.12		
32	108463.20	36281.36	144744.56	3519672.92		
33	109547.83	35196.73	144744.56	3410125.09		
34	110643.31	34101.25	144744.56	3299481.78		
35	111749.74	32994.82	144744.56	3187732.03		
36	112867.24	31877.32	144744.56	3074864.79	1283032.85	453901.90
37	113995.91	30748.65	144744.56	2960868.88		
38	115135.87	29608.69	144744.56	2845733.00		
39	116287.23	28457.33	144744.56	2729445.77		
40	117450.10	27294.46	144744.56	2611995.67		
41	118624.61	26119.96	144744.56	2493371.06		
42	119810.85	24933.71	144744.56	2373560.21		
43	121008.96	23735.60	144744.56	2252551.25		
44	122219.05	22525.51	144744.56	2130332.20		
45	123441.24	21303.32	144744.56	2006890.96		
46	124675.65	20068.91	144744.56	1882215.31		
47	125922.41	18822.15	144744.56	1756292.90		
48	127181.63	17562.93	144744.56	1629111.26	1445753.53	291181.22
49	128453.45	16291.11	144744.56	1500657.81		
50	129737.98	15006.58	144744.56	1370919.83		
51	131035.36	13709.20	144744.56	1239884.47		
52	132345.72	12398.84	144744.56	1107538.75		
53	133669.17	11075.39	144744.56	973869.57		
54	135005.87	9738.70	144744.56	838863.71		
55	136355.93	8388.64	144744.56	702507.78		
56	137719.48	7025.08	144744.56	564788.30		
57	139096.68	5647.88	144744.56	425691.62		
58	140487.65	4256.92	144744.56	285203.97		
59	141892.52	2852.04	144744.56	143311.45		
60	143311.45	1433.11	144744.56	0.00	1629111.26	107823.49

Nota: Montos de pago de préstamo BDF mensuales, amortizaciones e intereses.

### 5.3.2 Costos y Gastos

Los costos de operación son gastos que se incurren durante el funcionamiento del proyecto, que están formados por:

- Costos del servicio.
- Gastos administrativos.
- Gastos de ventas.

Se determinará los precios en los próximos 5 años, se utilizará la tasa de inflación promedio del 5.96 por ciento y los salarios aumentarán de acuerdo a la devaluación de la moneda. El capital de trabajo es el dinero que necesitará el centro de día del adulto mayor, para el inicio de sus operaciones, para esto se deben de incluir los gastos y costos de operación para un periodo determinado de 1 mes.

#### Costos del servicio

Dentro de los costos necesarios del servicio se incluyen salario del personal de servicio, pago de INSS patronal, e INATEC, materia prima e insumos (Alimentos y medicamentos), combustibles y mantenimiento del vehículo. Estos fueron proyectados para el periodo del año 2024 al año 2028 como se muestra en la tabla siguiente.

**Tabla 19**

*Costo de servicio especializado*

COSTO DE SERVICIO	2024	2025	2026	2027	2028
Salario del Personal Fijo	C\$ 1,741,220.00	C\$ 1,843,951.98	C\$ 1,952,745.15	C\$ 2,067,957.11	C\$ 2,189,966.58
INSS Patronal (19%)	C\$ 330,831.80	C\$ 350,350.88	C\$ 371,021.58	C\$ 392,911.85	C\$ 416,093.65
INATEC (2%)	C\$ 34,824.40	C\$ 36,879.04	C\$ 39,054.90	C\$ 41,359.14	C\$ 43,799.33
Materia Prima e insumos	C\$ 2,970,000.00	C\$ 3,402,000.00	C\$ 3,942,000.00	C\$ 4,536,000.00	C\$ 5,238,000.00
Combustible	C\$ 180,762.52				
Mtto Vehículo cada 2 meses	C\$ 21,225.60	C\$ 22,490.65	C\$ 23,831.09	C\$ 25,251.42	C\$ 26,756.41
<b>Total</b>	<b>C\$ 5,278,864.32</b>	<b>C\$ 5,836,435.06</b>	<b>C\$ 6,509,415.23</b>	<b>C\$ 7,244,242.04</b>	<b>C\$ 8,095,378.48</b>

*Nota:* Detalle de los servicios del personal de atención del adulto mayor.

El mantenimiento del vehículo se realizará cada 2 meses, el costo es de C\$ 3,000.00 por mantenimiento, es decir que al año tendrá un costo de C\$ 21,225.60 córdobas e incrementara anualmente con la tasa de inflación, el combustible se calculó en el anexo siguiente:

**Tabla 20***Gastos de combustible y mantenimiento vehicular*

<b>Combustible</b>				
<b>Área: Administración, finanzas y ventas</b>				
cantidad	Actividad	km	Cant/ Mens	Km/ mes
1	Paseo al Salvador Allende	26	1	26
2	Paseo Catarina	70	1	70
3	Paseo Masaya	46	1	46
4	Paseo a Granada	80	1	80
5	Gestiones Varias	50	42	2100
6	Recorrido	50	42	2100
		Total	mensual	<b>4422</b>
			<b>Año</b>	<b>53064</b>
<b>Microbus</b>		Km x Gln	Gln año	Costo Año
1		50	1061	C\$180,762.52
<b>Cambios de aceite</b>				
		Cada KM	año	Costo
1	cambios de aceite	7500	53064	7.1

*Nota:* Detalle de los gastos de Recorridos, Mantenimiento y actividades del CDAM.

**Gastos Administrativos**

En esta sección se detallan todos los gastos del área administrativa del centro de día del Adulto Mayor (CDAM), tales como el salario del personal administrativo, pago de INSS patronal e INATEC, servicios básicos (Energía eléctrica y Agua potable) calculados bajo su pliego tarifario, papelería y útiles de oficina y el mantenimiento del edificio.

**Tabla 21***Gastos de Administración y Finanzas*

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
salario admón.	C\$ 1,458,860.00	C\$ 1,544,932.74	C\$ 1,636,083.77	C\$ 1,732,612.71	C\$ 1,834,836.86
INSS Patronal (19%)	C\$ 277,183.40	C\$ 293,537.22	C\$ 310,855.92	C\$ 329,196.42	C\$ 348,619.00
INATEC (2%)	C\$ 29,177.20	C\$ 30,898.65	C\$ 32,721.68	C\$ 34,652.25	C\$ 36,696.74
Servicios Básicos	C\$ 120,000.00				
P y U de Oficina	C\$ 18,000.00	C\$ 19,072.80	C\$ 20,209.54	C\$ 21,414.03	C\$ 22,690.30
Mto de Edificio	C\$ 50,000.00	C\$ 52,980.00	C\$ 56,137.61	C\$ 59,483.41	C\$ 63,028.62
<b>Total</b>	<b>C\$ 1,953,220.60</b>	<b>C\$ 2,061,421.42</b>	<b>C\$ 2,176,008.51</b>	<b>C\$ 2,297,358.82</b>	<b>C\$ 2,425,871.53</b>

*Nota:* Detalle de gastos salarios admón., servicios básicos, papelería y mantenimiento.

**Tabla 22**  
*Planilla*

<b>Planilla</b>				
<b>Área: Administración y finanzas</b>				
Número de cargos	Cargo	Salario (\$)	Salario (C\$)	Costo (C\$)
1	Gerente general	1000	C\$ 36,200.00	C\$36,200.00
1	Contador	500	C\$ 18,100.00	C\$18,100.00
1	Recepcionista	300	C\$ 10,860.00	C\$10,860.00
2	Auxiliar de aseo	200	C\$ 7,240.00	C\$14,480.00
2	Guardias de	300	C\$ 10,860.00	C\$21,720.00
1	Chofer	300	C\$ 10,860.00	C\$10,860.00
				<b>C\$112,220.00</b>
<b>Área: Ventas</b>				
Número de cargos	Cargo	Salario (\$)	Salario (C\$)	Costo (C\$)
1	Jefe de ventas	600	C\$ 21,720.00	C\$21,720.00
				<b>C\$21,720.00</b>
<b>Área: Servicios especializados</b>				
Número de cargos	Cargo	Salario (\$)	Salario (C\$)	Costo (C\$)
2	Dr. Especialistas	500	C\$ 18,100.00	C\$36,200.00
2	Enfermeros	300	C\$ 10,860.00	C\$21,720.00
6	Cuidadores del adulto mayor para actividades	350	C\$ 12,670.00	C\$76,020.00
				<b>C\$133,940.00</b>
			<b>Total</b>	<b>C\$267,880.00</b>
2024	2025	2026	2027	2028
<b>C\$3,482,440.00</b>	<b>C\$ 3,687,903.96</b>	<b>C\$3,905,490.29</b>	<b>C\$4,135,914.22</b>	<b>C\$ 4,379,933.16</b>

*Nota:* Detalle de los salarios de todo el personal del CDAM.

### Gastos de Venta

Los gastos de venta necesarios para la comercialización del servicio del Centro de día del Adulto Mayor (CDAM) son: salario del personal de venta, pago de INSS patronal e INATEC y gastos de publicidad.

**Tabla 23**

### Gastos de venta

Gastos Venta	2024	2025	2026	2027	2028
Salario Personal	C\$ 282,360.00	C\$ 299,019.24	C\$ 316,661.38	C\$ 335,344.40	C\$ 355,129.72
INSS Patronal (19%)	C\$ 53,648.40	C\$ 56,813.66	C\$ 60,165.66	C\$ 63,715.44	C\$ 67,474.65
INATEC (2%)	C\$ 5,647.20	C\$ 5,980.38	C\$ 6,333.23	C\$ 6,706.89	C\$ 7,102.59
Publicidad	C\$ 50,000.00	C\$ 52,980.00	C\$ 56,137.61	C\$ 59,483.41	C\$ 63,028.62
<b>Total</b>	<b>C\$ 391,655.60</b>	<b>C\$ 414,793.28</b>	<b>C\$ 439,297.87</b>	<b>C\$ 465,250.13</b>	<b>C\$ 492,735.58</b>

*Nota:* Detalle de Gastos de salario ventas y publicidad.

## Costos de operación Anual

En la siguiente tabla se muestra todos los costos y gastos mencionados anteriormente.

**Tabla 24**

*Costos operativos anuales*

COSTO DE OPERACIÓN	2024	2025	2026	2027	2028
Costo de Servicio	C\$ 5,278,864.32	C\$ 5,836,435.06	C\$ 6,509,415.23	C\$ 7,244,242.04	C\$ 8,095,378.48
Gasto de Admón.	C\$ 1,953,220.60	C\$ 2,061,421.42	C\$ 2,176,008.51	C\$ 2,297,358.82	C\$ 2,425,871.53
Gasto de Venta	C\$ 391,655.60	C\$ 414,793.28	C\$ 439,297.87	C\$ 465,250.13	C\$ 492,735.58
<b>Total</b>	<b>C\$ 7,623,740.52</b>	<b>C\$ 8,312,649.75</b>	<b>C\$ 9,124,721.61</b>	<b>C\$ 10,006,850.99</b>	<b>C\$ 11,013,985.59</b>

*Nota:* Consolidado de costos de servicio, admón. y venta x año del CDAM.

## Capital de Trabajo

El capital de trabajo es el dinero que necesitará la CDAM para el inicio de sus operaciones, para esto se deben de incluir los gastos y costos de operación para un periodo de 1 mes. La casa hogar iniciará operaciones con un capital de trabajo de **C\$ 635,311.71** córdobas monto que corresponde a un mes de operación.

La casa hogar CDAM funcionará con un capital de trabajo de 1 mes donde durante dicho periodo se comenzará a recaudar ingresos. Para calcular el capital de trabajo se tomaron en cuenta los costos del servicio, gastos administrativos y de venta del primer mes del año 2024.

**Tabla 25**

*Capital de trabajo*

<b>Tabla Capital de trabajo</b>	
Concepto	Total C\$
Costo de servicio	C\$ 439,905.36
Gastos administrativos	C\$ 162,768.38
Gastos de ventas	C\$ 32,637.97
<b>Capital de trabajo total</b>	<b>C\$ 635,311.71</b>

*Nota:* Detalle del capital necesario para operar el primer mes.

### 5.3.3 Estados Financieros Proyectados

Con el estado de resultado proyectado se obtendrá la utilidad neta durante la vida útil del proyecto (2024-2028), con el propósito de evaluar su rentabilidad.

#### Estado de Resultado sin financiamiento Promedio

Es en donde se incluye los ingresos y costos del servicio, depreciación y amortizaciones, gastos operativos (gastos de venta, administración y finanzas), la cual muestra una utilidad neta positiva de **C\$ 2,184,477.09** córdobas en el primer año incrementando a **C\$ 9,725,779.23** córdobas en el último año.

**Tabla 26**

*Estado resultado sin financiamiento*

<b>ESTADO DE RESULTADO SIN FINANCIAMIENTO PROMEDIO</b>					
<b>concepto</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>	<b>2028</b>
Ventas	C\$ 10,751,400.00	C\$ 13,824,349.51	C\$ 16,963,793.45	C\$ 20,671,660.42	C\$ 25,279,225.87
Cts. Serv	C\$ 5,278,864.32	C\$ 6,099,074.64	C\$ 6,802,338.92	C\$ 7,570,232.93	C\$ 8,459,670.52
Dep.Activos fijo	C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
<b>Utilidad bruta</b>	<b>C\$ 4,932,774.77</b>	<b>C\$ 7,185,513.96</b>	<b>C\$ 9,637,065.62</b>	<b>C\$ 12,577,038.57</b>	<b>C\$ 16,295,166.44</b>
Gts Admón	C\$ 1,953,220.60	C\$ 2,061,421.42	C\$ 2,176,008.51	C\$ 2,297,358.82	C\$ 2,425,871.53
Gts Ventas	C\$ 391,655.60	C\$ 414,793.28	C\$ 439,297.87	C\$ 465,250.13	C\$ 492,735.58
Dep.Activos fijo	C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Amort.act dif	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92
<b>Utilidad antes IR</b>	<b>C\$ 3,120,681.56</b>	<b>C\$ 5,242,082.26</b>	<b>C\$ 7,539,170.23</b>	<b>C\$ 10,331,840.61</b>	<b>C\$ 13,893,970.33</b>
IR	C\$ 936,204.47	C\$ 1,572,624.68	C\$ 2,261,751.07	C\$ 3,099,552.18	C\$ 4,168,191.10
<b>Utilidad Neta</b>	<b>C\$ 2,184,477.09</b>	<b>C\$ 3,669,457.58</b>	<b>C\$ 5,277,419.16</b>	<b>C\$ 7,232,288.43</b>	<b>C\$ 9,725,779.23</b>
	<b>20.3%</b>	<b>26.5%</b>	<b>31.1%</b>	<b>35.0%</b>	<b>38.5%</b>

*Nota:* Detalle del Estado Resultado sin Financiamiento Promedio.

#### Estado de resultado con financiamiento Promedio

Es en donde se incluye los ingresos y costos del servicio, depreciación y amortizaciones, gastos operativos (gastos de venta, administración y finanzas), la cual muestra una utilidad neta positiva de **C\$ 973,507.31** córdobas en el primer año incrementando a **C\$ 8,514,809.45** córdobas en el último año.

**Tabla 27**  
Estado resultado con financiamiento

<b>ESTADO DE RESULTADO CON FINANCIAMIENTO BDF PROMEDIO</b>					
concepto	2024	2025	2026	2027	2028
Ventas	C\$ 10,751,400.00	C\$ 13,824,349.51	C\$ 16,963,793.45	C\$ 20,671,660.42	C\$ 25,279,225.87
Cts. Serv	C\$ 5,278,864.32	C\$ 6,099,074.64	C\$ 6,802,338.92	C\$ 7,570,232.93	C\$ 8,459,670.52
Dep. Activos fijo	C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
<b>Utilidad bruta</b>	<b>C\$ 4,932,774.77</b>	<b>C\$ 7,185,513.96</b>	<b>C\$ 9,637,065.62</b>	<b>C\$ 12,577,038.57</b>	<b>C\$ 16,295,166.44</b>
Gts Admón	C\$ 1,953,220.60	C\$ 2,061,421.42	C\$ 2,176,008.51	C\$ 2,297,358.82	C\$ 2,425,871.53
Gts Ventas	C\$ 391,655.60	C\$ 414,793.28	C\$ 439,297.87	C\$ 465,250.13	C\$ 492,735.58
Amortizacion P	C\$ 1,010,473.21	C\$ 1,138,626.51	C\$ 1,283,032.85	C\$ 1,445,753.53	C\$ 1,629,111.26
Dep. Activos fijo	C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Gts. Financieros	C\$ 726,461.54	C\$ 598,308.24	C\$ 453,901.90	C\$ 291,181.22	C\$ 107,823.49
<b>Utilidad antes IR</b>	<b>C\$ 1,390,724.74</b>	<b>C\$ 3,512,125.43</b>	<b>C\$ 5,809,213.40</b>	<b>C\$ 8,601,883.79</b>	<b>C\$ 12,164,013.50</b>
IR	C\$ 417,217.42	C\$ 1,053,637.63	C\$ 1,742,764.02	C\$ 2,580,565.14	C\$ 3,649,204.05
<b>Utilidad Neta</b>	<b>C\$ 973,507.31</b>	<b>C\$ 2,458,487.80</b>	<b>C\$ 4,066,449.38</b>	<b>C\$ 6,021,318.65</b>	<b>C\$ 8,514,809.45</b>
	<b>9.1%</b>	<b>17.8%</b>	<b>24.0%</b>	<b>29.1%</b>	<b>33.7%</b>

*Nota:* Detalle del Estado Resultado con Financiamiento BDF Promedio.

### Flujo neto de efectivo

El flujo neto de efectivo indicará mediante los ingresos y costos que el proyecto genere durante su funcionamiento, la rentabilidad del mismo.

Se mostrarán a continuación los flujos de efectivo sin y con financiamiento respectivamente para el periodo (2024-2028), Promedio.

### Flujo de Efectivo con Financiamiento Promedio

Seguidamente, se mostrará la tabla de flujo efectivo promedio que refleja la utilidad a producirse a partir de las tasas de crecimiento de ventas y costos siendo del 6% y 4.5% respectivamente.

Al igual que en el Flujo Promedio, el financiamiento de la inversión es del 56.5% generando un excedente de **C\$ 832,293.62** córdobas en el primer año y **C\$ 8,406,780,75** córdobas en el quinto año.

**Tabla 28**  
*Flujo de efectivo con financiamiento*

			0.06	0.06	0.06	0.06
			0.045	0.045	0.045	0.045
<b>Flujo de caja con financiamiento BDF Promedio</b>						
Concepto		2024	2025	2026	2027	2028
Prestamo	C\$ 6,506,997.36					
Ingresos		C\$ 10,751,400.00	C\$ 13,824,349.51	C\$ 16,963,793.45	C\$ 20,671,660.42	C\$ 25,279,225.87
Cts. Serv		C\$ 5,278,864.32	C\$ 6,099,074.64	C\$ 6,802,338.92	C\$ 7,570,232.93	C\$ 8,459,670.52
Gts admon		C\$ 1,953,220.60	C\$ 2,061,421.42	C\$ 2,176,008.51	C\$ 2,297,358.82	C\$ 2,425,871.53
Gto vta		C\$ 391,655.60	C\$ 414,793.28	C\$ 439,297.87	C\$ 465,250.13	C\$ 492,735.58
Dep act fijo		C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Pago de interes		C\$ 726,461.54	C\$ 598,308.24	C\$ 453,901.90	C\$ 291,181.22	C\$ 107,823.49
<b>Utilidad antes IR</b>		<b>C\$ 1,861,437.04</b>	<b>C\$ 4,110,991.03</b>	<b>C\$ 6,567,857.34</b>	<b>C\$ 9,523,248.40</b>	<b>C\$ 13,268,735.85</b>
IR		C\$ 558,431.11	C\$ 1,233,297.31	C\$ 1,970,357.20	C\$ 2,856,974.52	C\$ 3,980,620.75
<b>Utilidad Neta</b>		<b>C\$ 1,303,005.92</b>	<b>C\$ 2,877,693.72</b>	<b>C\$ 4,597,500.14</b>	<b>C\$ 6,666,273.88</b>	<b>C\$ 9,288,115.09</b>
Inversión fija	-C\$ 10,844,995.60					
Inversión diferida	-C\$34,889.60					
Capital de trabajo	-C\$635,311.71					
Dep act fijo		C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Amortizacion del P		C\$ 1,010,473.21	C\$ 1,138,626.51	C\$ 1,283,032.85	C\$ 1,445,753.53	C\$ 1,629,111.26
Rec. Capital de trabajo						C\$223,388.00
<b>FNE</b>	<b>-C\$ 5,008,199.55</b>	<b>C\$ 832,293.62</b>	<b>C\$ 2,278,828.12</b>	<b>C\$ 3,838,856.20</b>	<b>C\$ 5,744,909.26</b>	<b>C\$ 8,406,780.75</b>
		7.7%	16.5%	22.6%	27.8%	33.3%

*Nota:* Detalle del Flujo de Efectivo con Financiamiento BDF Promedio.

Y los indicadores financieros promedios detallados a continuación:

**Tabla 29**  
*Indicadores financieros con financiamiento*

		Promedio	
TMAR	25.0%		
VAN	-C\$ 5,008,199.55	C\$9,197,628.02	C\$ 4,189,428.47
R(B/C)	1.84		
TIR	49.43%		
PRI	3.33	4.0	3 años, 4 meses

*Nota:* Detalle de los indicadores Financieros TMAR, VAN, RBC, TIR y PRI.

Los flujos de efectivo que se presentaran a continuación contienen los mismos apartados que los anteriores, pero con la diferencia de que estos flujos son sin financiamiento. Esto significa que la inversión necesaria para el proyecto proviene únicamente de fuentes internas, ya sean propias o de socios.

### Flujo de Efectivo sin Financiamiento Promedio

Por consiguiente, se utilizará la tabla de flujo efectivo promedio que reflejará la utilidad a producirse a partir de las tasas de crecimiento de ventas y costos siendo del 6% y 4.5% respectivamente. Teniendo como resultados **C\$ 2,353,383.29** y **C\$ 10,113,461.82**, del primer y quinto año respectivamente.

**Tabla 30**

*Flujo de efectivo sin financiamiento*

			0.06	0.06	0.06	0.06
			0.045	0.045	0.045	0.045
<b>Flujo de caja sin financiamiento Promedio</b>						
Concepto		2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos		C\$ 10,751,400.00	C\$ 13,824,349.51	C\$ 16,963,793.45	C\$ 20,671,660.42	C\$ 25,279,225.87
Cts. Serv		C\$ 5,278,864.32	C\$ 6,099,074.64	C\$ 6,802,338.92	C\$ 7,570,232.93	C\$ 8,459,670.52
Gts admon		C\$ 1,953,220.60	C\$ 2,061,421.42	C\$ 2,176,008.51	C\$ 2,297,358.82	C\$ 2,425,871.53
Gto vta		C\$ 391,655.60	C\$ 414,793.28	C\$ 439,297.87	C\$ 465,250.13	C\$ 492,735.58
Dep act fijo		C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Amort act dif		C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92
<b>Utilidad antes IR</b>		<b>C\$ 2,580,920.65</b>	<b>C\$ 4,702,321.35</b>	<b>C\$ 7,014,781.32</b>	<b>C\$ 9,807,451.70</b>	<b>C\$ 13,369,581.41</b>
IR		C\$ 774,276.20	C\$ 1,410,696.40	C\$ 2,104,434.40	C\$ 2,942,235.51	C\$ 4,010,874.42
<b>Utilidad Neta</b>		<b>C\$ 1,806,644.46</b>	<b>C\$ 3,291,624.94</b>	<b>C\$ 4,910,346.92</b>	<b>C\$ 6,865,216.19</b>	<b>C\$ 9,358,706.99</b>
Inversión fija	<b>-C\$ 10,844,995.60</b>					
Inversión diferida	<b>-C\$34,889.60</b>					
Capital de trabajo	<b>-C\$635,311.71</b>					
Dep act fijo		C\$ 539,760.91	C\$ 539,760.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91	C\$ 524,388.91
Amort act dif		C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92	C\$6,977.92
Rec. Capital de trabajo						C\$223,388.00
<b>FNE</b>	<b>-C\$ 11,515,196.91</b>	<b>C\$ 2,353,383.29</b>	<b>C\$ 3,838,363.77</b>	<b>C\$ 5,441,713.76</b>	<b>C\$ 7,396,583.02</b>	<b>C\$ 10,113,461.82</b>
		21.9%	27.8%	32.1%	35.8%	40.0%

*Nota:* Detalle del Flujo de Efectivo sin Financiamiento Promedio.

**Tabla 31**

*Indicadores financieros sin financiamiento*

		Promedio	
TMAR		25%	
VAN	<b>-C\$ 11,515,196.91</b>	C\$13,469,036.47	<b>C\$ 1,953,839.56</b>
R(B/C)		1.17	
TIR		31.26%	
PRI		3.98	11.8 <b>3 años y 11 meses 24 días</b>

*Nota:* Detalle de los indicadores Financieros TMAR, VAN, RBC, TIR y PRI .

### Tasa mínima aceptable de Retorno (TMAR)

El Centro de día del Adulto Mayor (CDAM) obtendrá un porcentaje de financiamiento del banco BDF y el restante será aportado por los socios, para tal efecto se establecerá la tasa mínima de rendimiento para el financiamiento del proyecto a recibir los socios de las utilidades obtenidas el que será del 25%.

### Cálculo del valor actual neto (VAN)

Con el VAN traemos del futuro al presente el valor equivalente de las unidades monetarias (Sandler Madrid,2023, parr.6), para su cálculo de flujo de efectivo sin financiamiento y para los flujos de efectivo con financiamiento se utilizará la TMAR de 25 %.

El VAN se obtiene de la siguiente formula:

$$VAN = -CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

*Siendo: CF<sub>0</sub> la inversión inicial con signo negativo; T el tiempo;  
CF el dinero; r la tasa de descuento*

### Cálculo de la tasa interna de retorno (TIR)

Se le llama tasa interna de retorno porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad, es decir se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión (Sage,2021, parr.2).

Según la expresión que se usa para el cálculo de la TIR:

$$TIR = \left[ -I + \left[ \frac{FC}{(1+X)^n} \right] \dots \right] = 0$$

Inversión inicial ←
→ Flujo de Caja Neto

Tasa de descuento o incógnita
←
→
Periodo de tiempo

willybandezu.blogspot.pe

Usando las herramientas de Excel en el flujo de efectivo se calculará la TIR con y sin financiamiento.

### Relación beneficio/ costo (R B/C)

Con este indicador financiero se utilizará para determinar si los beneficios que el inversionista espera, constituyen un retorno aceptable sobre la inversión y los costos estimados (Economipedia,2023, parr.2).

Para calcular la relación beneficio/ costo se utiliza la siguiente ecuación:

$$R(B/C) = \text{I.R.} = \frac{VA}{CF_0}$$

### Periodo de la recuperación de la Inversión (PRI)

El periodo de recuperación permitirá medir el plazo de tiempo que se requiere para los flujos netos de efectivo recuperen su inversión inicial (Economipedia,2023, parr4).

Con la siguiente formula se calcula el PRI:

$$\text{PRI} = \text{Año anterior a la recuperación total} + \frac{\text{Costo no recuperado al principio del año/}}{\text{Flujo de efectivo durante el año}}$$

### 5.3.4 Evaluación Financiera

Tras realizar un exhaustivo estudio de mercado enfocado en evaluar la viabilidad de establecer un centro de día para el adulto mayor en Managua D-V, se han obtenido conclusiones alentadoras que indican el potencial y la oportunidad de esta iniciativa.

Demanda creciente: El envejecimiento de la población en Managua D-V ha generado una demanda en constante crecimiento de servicios y atención para el adulto mayor. Existe una clara necesidad de establecer un espacio seguro y enriquecedor que atienda las necesidades físicas, emocionales y sociales de este segmento de la población.

Escasez de opciones: A pesar de la creciente demanda, actualmente existen alternativas limitadas para la atención del adulto mayor. La creación de un centro de día llenaría un vacío en el mercado y ofrecería una solución integral a las familias que buscan cuidado de calidad para sus seres queridos mayores.

Oportunidad de servicios especializados: El estudio revela que hay una demanda específica de servicios especializados para adultos mayores con necesidades médicas y cognitivas específicas. La incorporación de personal capacitado y la posibilidad de establecer alianzas con profesionales de la salud abriría nuevas oportunidades para el centro.

Potencial de generación de ingresos: Si bien el costo de establecer y mantener el centro, es una inversión inicial significativa, el mercado muestra indicios de que un centro de día bien administrado puede ser económicamente rentable, ganando ingresos a través de tarifas de membresía y servicios adicionales.

Respuesta positiva de la comunidad: Durante el estudio, se identificó un fuerte apoyo por parte de la comunidad hacia la creación de un centro de día para el adulto mayor. Este respaldo podría traducirse en una mayor aceptación y promoción del centro una vez que esté en funcionamiento.

El estudio de mercado comprueba que existe un mercado potencial disponible para ofrecer el servicio de un centro de día el adulto mayor (CDAM) para adultos mayores en el D-5, departamento de managua, cuantificando para el año 2024 la demanda insatisfecha de 14,969 adultos mayores, una oferta a satisfacer del 0.067 % para el año 2024 por el CDAM.

La capacidad instalada que se estableció en el presente estudio es de 100 adultos mayores, para esto se requirió determinar el lugar más viable, siendo este en el D-5, managua, km 10.5.

En resumen, el estudio de mercado ha arrojado resultados alentadores que indican que la creación de un centro de día para el adulto mayor en managua D-V es una idea viable y necesaria. La demanda en aumento, la falta de opciones disponibles, la oportunidad de brindar servicios especializados y el potencial de ingresos respaldan la rentabilidad de este proyecto.

Se concluye que el proyecto con y sin financiamiento es rentable y viable para ejecutarlo con y sin financiamiento con una TMAR del 25 % para ofrecer a los Inversionistas, la que podría aumentar o disminuir, dependiendo del escenario (Promedio, Pesimista u Optimista) a ofrecer más TMAR, o para buscar nuevos Inversionistas.

## Conclusiones

En conclusión, los resultados obtenidos en el estudio de la investigación muestran que la creación de un centro especializado para adultos mayores en Managua D-V, es una necesidad apremiante y una excelente alternativa para brindarles un lugar único, acogedor y enriquecedor.

Los adultos mayores representan una valiosa riqueza para el país, y merecen condiciones de vida que reflejen el respeto y el cuidado que se merecen por su experiencia y legado. El centro deberá ofrecer actividades recreativas que mantengan a los adultos mayores ocupados, alejados de la depresión y del Alzheimer, proporcionándoles un espacio para desarrollarse en todos los alrededores. El cuidado en cuanto a la administración de medicamentos a tiempo y un trato amable y paciente serán fundamentales para el éxito del proyecto.

Es vital que el personal esté capacitado y preparado para atender cualquier emergencia que pueda surgir, garantizando así la seguridad y bienestar de los residentes. La amabilidad, la empatía, la sociabilidad, el respeto y la paciencia son cualidades esenciales que deben tener todos los miembros del equipo.

El centro deberá contar con instalaciones amplias y acogedoras, brindando un ambiente cómodo y propicio para el bienestar físico y emocional de los adultos mayores. Como tal, la presente investigación reunió las condiciones metodológicas que permitieron estudiar de manera cualitativa el mercado de los centros de día para adultos mayores en Managua D-5.

Así como, los métodos para determinar la muestra a estudiar y el diseño del instrumento permitieron recolectar los datos suficientes para alcanzar los objetivos de la investigación, rebasando las expectativas y justificando el uso de herramientas como la información bibliográfica recopilada adicional a la generada en el campo.

Se puede notar en los resultados que la idea de introducir al mercado un centro que cuide de los adultos mayores es aceptada por la población. La idea sobre un lugar que brinde cuidados al adulto mayores, con el fin de que tengan la mejor calidad de vida durante sus

últimos años, de que los familiares se encuentren tranquilos y sin la preocupación de que estén solos o mal atendidos, mientras no están con ellos, parecido a la idea de una guardería infantil aplicado a personas de la tercera edad sin tener que recurrir al abandono.

La muestra afirma que es necesario contar con centros de día para adultos mayores, pero no todos están dispuestos a pagar por un servicio de este giro, para que de verdad el proyecto pudiera tener éxito, sería necesario empezar a cambiar la cultura con respecto al tema, y de esta manera, además de considerarlo como opción viable para el cuidado de sus familiares, lo vieran como un estilo de vida de calidad a futuro.

## Referencias

- Data Commons. (s.f.). Nicaragua - Economics. Recuperado 12 de junio de 2023, de <https://datacommons.org/place/country/NIC?category=Economics&hl=es>
- Vega, B. (2014). Análisis de la eficiencia técnica y asignativa de los productores de leche en el municipio de San Carlos, departamento de Costa Rica (Tesis de licenciatura). Universidad Rafael Landívar, Guatemala. Recuperado de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/lote01/Vega-Barbara.pdf>
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (2019). Anuario estadístico 2019. Recuperado de [https://www.inide.gob.ni/docs/Anuarios/Anuario19/Anuario\\_2019.pdf](https://www.inide.gob.ni/docs/Anuarios/Anuario19/Anuario_2019.pdf)
- González, J. (2018). Análisis de la relación entre la calidad de vida y la satisfacción laboral en los empleados de una empresa del sector servicios en Colombia (Tesis de grado). Universidad de Córdoba, Colombia. Recuperado de <https://repositorio.uco.edu.co/bitstream/handle/123456789/426/Tesis%20de%20Ogrado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cevallos, J. (2018). Análisis de la eficiencia técnica y asignativa de los productores de leche en la provincia de Cotopaxi, Ecuador (Tesis de grado). Escuela Politécnica del Ejército, Ecuador. Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1744/1/T-ESPE-021517.pdf>
- García, M. (2018). Análisis de la eficiencia técnica y asignativa de los productores de leche en el municipio de Matiguás, departamento de Matagalpa, Nicaragua (Tesis de grado). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Nicaragua. Recuperado de <https://repositorio.unan.edu.ni/10650/1/9246.pdf>
- Velasco, A. (2019). Análisis de la eficiencia técnica y asignativa de los productores de leche en el municipio de Tlapacoyan, Veracruz, México (Tesis de maestría). Universidad Veracruzana, México. Recuperado de <https://cdigital.uv.mx/bitstream/handle/1944/51806/VelascoAguilarAngelica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Instituto Nicaragüense de Seguridad Social. (s.f.). Seguro de invalidez, vejez y muerte (IVM). Recuperado 12 de junio de 2023, de <https://inss-princ.inss.gob.ni/index.php/sergurosins-2/5-seguro-de-invalidez-vejez-y-muerte-ivm>

González, M. (2017). Análisis de la eficiencia técnica y asignativa de los productores de leche en el municipio de Somoto, departamento de Madriz, Nicaragua (Tesis de grado). Universidad Nacional de Ingeniería, Nicaragua. Recuperado de <http://ribuni.uni.edu.ni/1857/1/90468.pdf>

Alcaldía de Managua. (2020). Caracterización de los distritos de Managua. Recuperado de <https://www.urbanismomanagua.gob.ni/wp-content/uploads/2020/04/CARACTERIZACION-DV.pdf>

[López, M. A., Aldave, J. C., & Varela, A. \(2014\). Cambios en la composición corporal en el adulto mayor. Revista Médica Clínica Las Condes, 25\(1\), 22-30.](#)

datacommons.org. (sf). Nicaragua. Ciencias económicas. Recuperado el 7 de junio de 2023, de <https://datacommons.org/place/country/NIC?category=Economics&hl=es>

Urbanismo Managua. (2020). Caracterización de la ciudad de Managua. Recuperado de <https://www.urbanismomanagua.gob.ni/wp-content/uploads/2020/04/CARACTERIZACION-DV.pdf>

[Monica, V. \(2005\). Reunion de Gobiernos y expertos sobre envejecimiento en Países de América del sur. Buenos Aires.](#)

## Anexos

## Cotización Alimentación



ALTOS DE NEJAPA  
77947870  
11 am a 9 pm

## Comida Fusión Preparada al momento

Nombre	CDAM	Fecha	8/31/2023	
Item	Cantidad	Descripción	Precio	Total
<b>Almuerzo variados</b>				
1	55	carne de cerdo , pollo o carne, con guarnicionm un completeto y bastimento	C\$ 140.00	C\$ 7,700.00
<b>Merlendas variadas</b>				
2	55	frutas variadas, pastelitos, ensaladas.	C\$ 75.00	C\$ 4,125.00
3	1	Transporte	C\$ 600.00	C\$ 600.00
			<b>Total</b>	<b>C\$ 12,425.00</b>

## Tabal de Prestamos BDF

## Tabla de Costos y Gastos para Prestamos Pyme

Gestión de Crédito										
Producto	Montos	Plazos	Tasas	Comisión Bancaria	Gasto Seguro de Vida Salido Deudor	Gasto Incendio y Otros Daños	Costo Financiamiento Seguro de Incendio y Otros Daños	Gasto Legal por Escrituración	Gasto de Inscripción	Gastos de Honorarios por Inscripción
Préstamo Pyme (Capital de Trabajo). Hasta el 100% del Financiamiento	US 10,100 - US 300,000	Hasta 18 meses	Rango del 16.75 % al 24%	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	4,5 x Millar	18%	1%	Conforme lo establecido en la legislación vigente.	Maragua US 50 Departamentos US 60
Préstamo Pyme (Maquinaria y Equipo). Hasta el 80% del Financiamiento	US 10,100 - US 300,000	Hasta 48 meses	Rango del 14.75 % al 24%	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	4,5 x Millar	18%	1%	Conforme lo establecido en la legislación vigente.	Maragua US 50 Departamentos US 60
Préstamo Pyme (Construcción y/o Compra de bienes inmuebles). Hasta el 80% del Financiamiento	US 10,100 - US 300,000	Hasta 120 meses	Rango del 11.30 % al 24%	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	4,5 x Millar	18%	1%	Conforme lo establecido en la legislación vigente.	Maragua US 50 Departamentos US 60
Préstamo Pyme (Remodelación de bienes inmuebles). Hasta el 80% del Financiamiento	US 10,100 - US 300,000	Hasta 72 meses	Rango del 14.75 % al 24%	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	4,5 x Millar	18%	1%	Conforme lo establecido en la legislación vigente.	Maragua US 50 Departamentos US 60
Préstamo Pyme (Consolidación de deudas o Compra de cartera Pyme) Hasta el 80% del Financiamiento	US 10,100 - US 300,000	De acuerdo al destino original	De acuerdo al destino original	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	4,5 x Millar	18%	1%	Conforme lo establecido en la legislación vigente.	Maragua US 50 Departamentos US 60
Préstamo Pyme (Compra de Vehículo de Trabajo Nuevo) Hasta el 80% del Financiamiento	US 10,100 - US 200,000	Hasta 60 meses	9.75%	Rango del 1.5% al 4.0%	0.092%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

## Notas:

Avalúos: En departamentos se negocia el precio dependiendo de la distancia.

Seguro de incendio y otros daños aplica cuando existe una garantía hipotecal, el dato es referencial, depende de la compañía donde el cliente decida contratar el servicio, este costo es bajo el supuesto que fuese con ASSA, empresa con la que BDF gestiona estas pólizas. Si es con ASSA, BDF otorga el financiamiento del valor de la póliza con una tasa del 18%. En el caso de Compra de Vehículo aplican condiciones según las de el producto vehículo vigentes.

Los costos que pueden darse durante la vida del crédito están en dólares o su equivalente en córdobas al tipo de cambio oficial al día que solicita la gestión.

### **Cuestionario dirigido a adultos mayores de 60 años.**

Somos Estudiantes Egresados de la carrera de administración de empresas en la UNICA (Universidad Católica) ocupamos de una pequeña parte de su tiempo y colaboración, contestando la siguiente encuesta de manera sincera. Muchas gracias.

La presente encuesta está dirigida a los adultos mayores de 60 años y forma parte del trabajo de investigación titulado "Estudio de viabilidad de mercado para la creación de un centro de día para adultos mayores, en la ciudad de Managua", La información proporcionada es confidencial, y será utilizada solo con fines académicos.

Encuesta de Investigación de Mercado - Centro de Día para el Adulto Mayor en Nicaragua

1. Género:

- a. Masculino
- b. Femenino

2. ¿Cuál es su rango de edad?

- a. 60-65 años
- b. 66-70 años
- c. 71-75 años
- d. 76-80 años
- e. 81 años o más

3. ¿Ha escuchado hablar de los centros de día para el adulto mayor?

- a. Sí
- b. No

4. ¿Considera que hay una necesidad de establecer un centro de día para el adulto mayor en su comunidad?

- a. Sí
- b. No

5. ¿conoce los servicios que puede brindar un centro de día para adultos mayores?

- a. Sí
- b. No

6. ¿Qué servicios le gustaría recibir en un centro de día para el adulto mayor?

(Seleccionar todas las opciones que correspondan)

- a. **Actividades Físicas** (ejemplo: Gimnasia, yoga, baile y caminatas)
- b. **Actividades Cognitivas** (ejemplo: juegos de mesa, rompecabezas, lectura, Manualidades)
- c. **Actividades Sociales** (ejemplo: eventos de grupo, salidas a lugares de interés)
- d. **Actividades Educativas** (ejemplo: cursos, talleres, charlas informativas)
- e. **Servicios de Alimentación** (ejemplo: almuerzo y merienda)
- f. **Servicios de transporte** (ejemplo: ida y regreso al CDAM)

7. Si existiera un lugar que diera asistencia para adultos en Managua, ¿le interesaría usar los servicios?

- a. Sí
- b. No

8. ¿Le interesaría utilizarlo de manera diaria, semanal o mensual?

- a. Diaria
- b. Semanal
- c. Mensual

9. ¿Cuánto estaría dispuesto/a pagar mensualmente por los servicios de un centro de día para el adulto mayor? (Especificar un rango de precio o una cantidad aproximada en moneda local)

- a. C\$ 7,001-C\$ 9,000
- b. C\$ 9,001-C\$ 12,000
- c. C\$ 12,001-C\$ 15,000
- d. C\$ 15,001 a mas

10. ¿Cuál es su nivel de interés en participar en actividades comunitarias con otros adultos mayores?

- a. Muy interesado/a
- b. Interesado/a

- c. Indeciso
- d. Poco interesado/a
- e. Nada interesado/a

11. ¿Estaría dispuesto/a recomendar un centro de día para el adulto mayor a otras personas?

- a. Sí
- b. No

12. ¿Sabe usted de algún lugar que preste los servicios indicados en el cuadro anterior en la ciudad de Managua?

- a. Sí
- b. No

13. ¿Qué sugeriría para que un centro de este tipo tenga éxito en la ciudad de Managua?

---

---

¡Gracias por participar en nuestra encuesta! Sus respuestas son muy valiosas para nosotros.

### **Cuestionario dirigido a personas Familiares de Adultos Mayores**

Somos Estudiantes Egresados de la carrera de administración de empresas en la UNICA (Universidad Católica) ocupamos de una pequeña parte de su tiempo y colaboración, contestando la siguiente encuesta de manera sincera. Muchas gracias.

Estamos buscando recopilar información de las personas que están a cargo de un adulto mayor, con el objetivo de evaluar la necesidad y el interés en la creación de un centro de día para este grupo demográfico.

Tus respuestas nos ayudarán a comprender mejor tus necesidades y expectativas. La encuesta es anónima, por lo que te pedimos que respondas con sinceridad.

1. ¿Cuál es tu relación con el adulto mayor? (Selecciona una opción)

- a. Soy su hijo/a
- b. Soy su cónyuge

- c. Soy su familiar cercano
- d. Soy su cuidador/a profesional
- e. Otro

2. ¿Cuántos años tiene el adulto mayor a tu cargo?

- a. 60-65 años
- b. 66-70 años
- c. 71-75 años
- d. 76-80 años
- e. 81 años o más

5. ¿Consideras que el adulto mayor necesita algún tipo de atención o actividad durante el día mientras tú no estás presente? (Selecciona una opción)

- a. Sí, definitivamente
- b. Tal vez, depende de las circunstancias
- c. No, no considero necesario

3. Seleccione las actividades que su adulto mayor puede realizar por sí mismo.

- a. Ir al Servicio
- b. Comer
- c. Caminar

4. ¿Padece de algún tipo de enfermedad su adulto mayor?

- a. Si
- b. No

6. ¿Cuáles de las siguientes actividades te gustaría que se ofrecieran en un centro de día para adultos mayores? (Selecciona todas las que apliquen)

- a. **Actividades recreativas** (ej. juegos, baile, manualidades)
- b. **Actividades físicas** (ej. yoga, caminatas)
- c. **Programas de estimulación cognitiva** (ej. ejercicios mentales, charlas educativas, ejercicios para la memoria,)
- d. **Socialización con otros adultos mayores**
- e. **Servicio de comidas y refrigerios**
- f. **Transporte para el adulto mayor**

7. ¿Qué horario sería más conveniente para ti y el adulto mayor? (Selecciona una opción)

- a. lunes a viernes 7:00 AM – 4:00 PM
- b. lunes, miércoles y viernes 7:00 AM - 4:00 PM

8. ¿Qué aspectos considerarías importantes al elegir un centro de día para el adulto mayor? (Selecciona todas las que apliquen)

- a. Ubicación conveniente
- b. Personal capacitado y amable
- c. Instalaciones cómodas y seguras
- d. Programas personalizados según las necesidades del AM
- e. Costo accesible
- f. Opiniones positivas de otros usuarios

9. ¿Estarías dispuesto/a pagar por los servicios de un centro de día para el adulto mayor? (Selecciona una opción)

- a. Sí, definitivamente
- b. Tal vez, depende del costo
- c. Indeciso

10. ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar mensualmente por el servicio de la casa hogar para adulto mayor? Cambiar a semanal

- a. C\$ 7,001-C\$ 9,000
- b. C\$ 9,001-C\$ 12,000
- c. C\$ 12,001-C\$ 15,000
- d. C\$ 15,001 a mas

11. ¿Tienes alguna otra sugerencia o comentario

---

Gracias

.....