



FACULTAD DE POSTGRADO

TESIS DE POSTGRADO

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA CREAR UN
CENTRO RECREATIVO PARA AFILIADOS DE AFP
ATLÁNTIDA EN TEGUCIGALPA**

SUSTENTADO POR:

AUNER MARCIAL AVILEZ SIERRA

JULIO CÉSAR MACÍAS MENDOZA

PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE

MÁSTER EN FINANZAS

TEGUCIGALPA, FRANCISCO MORAZÁN, HONDURAS, C.A.

ABRIL 2015

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA
UNITEC**

FACULTAD DE POSTGRADO

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

LUIS ORLANDO ZELAYA MEDRANO

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ

VICERRECTOR ACADÉMICO

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

DECANA DE LA FACULTAD DE POSTGRADO

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA CREAR UN
CENTRO RECREATIVO PARA AFILIADOS DE AFP
ATLÁNTIDA EN TEGUCIGALPA**

**TRABAJO PRESENTADO EN CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
MÁSTER EN FINANZAS**

**ASESOR METODOLÓGICO
JOSÉ TRÁNCITO MEJÍA ALVARENGA**

**ASESOR TEMÁTICO
MARCO ANTONIO PADILLA PUERTO**

MIEMBROS DE LA TERNA:

JORGE CENTENO

REINA FIALLOS

EDITH DÁVILA



FACULTAD DE POSTGRADO

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA CREAR UN CENTRO RECREATIVO PARA AFILIADOS DE AFP ATLÁNTIDA EN TEGUCIGALPA

AUTORES:

Auner Marcial Avilez Sierra y Julio César Macías Mendoza

RESUMEN

El presente estudio de pre-factibilidad tenía como objetivo general evaluar mediante el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, la viabilidad de crear un Centro Recreativo, para los afiliados de la AFP Atlántida S.A. de la ciudad de Tegucigalpa, orientado a satisfacer las necesidades físico recreativas de los usuarios. Utilizando métodos cuantitativos y cualitativos tomados de fuentes primarias y secundarias. Como resultado en el estudio de mercado se determinó que el proyecto es viable, donde el 91.7% de los encuestados están de acuerdo en asistir al centro recreacional; el proyecto será instalado en una hermosa casa estilo americano, ubicada en Residencial Altos del Trapiche, con todos los servicios básicos, circuito cerrado, amplias áreas verdes, topografía plana, amplio estacionamiento, área social para eventos y seguridad; el centro contará con innovadoras áreas recreativas que ofrecen servicios de excelencia, calidad, variedad y entretenimiento, dedicados especialmente a la satisfacción del usuario. Finalmente, al establecer el estudio financiero para un período de 5 años, con una inversión de L.912,265.83, se obtuvo un VAN de L.1, 284,272.92 y una TIR de 44.29%, lo que indica que el proyecto es factible. En conclusión, la oportunidad de negocio que se plantea, tiene flujos futuros expectantes, es viable y se debe invertir. Se recomendó que para un mediano plazo se cree un centro en la Ciudad de San Pedro Sula.

Palabras Claves: Centro de Recreación, Afiliado, Administradora de Pensiones, Actividades Físico Recreativas.



**FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF A RECREATIONAL
CENTER FOR AFFILIATES AFP ATLÁNTIDA IN TEGUCIGALPA**

AUTHORS:

Auner Marcial Avilez Sierra and Julio César Macías Mendoza

ABSTRACT

This pre-feasibility study was to evaluate overall goal by studying market, technical, organizational and financial feasibility of creating a Recreation Center, for members of the AFP Atlántida S.A. City of Tegucigalpa, geared to meet the physical needs of recreational users. Using quantitative and qualitative methods borrowed from primary and secondary sources. As a result the market study it was determined that the project is viable, where 91.7% of respondents agree attend the recreation center; the project will be installed in a beautiful American style home, located in Residential Altos del Trapiche, with all basic services, closed circuit, extensive landscaping, flat topography, ample parking, social area for events and safety; the center will have innovative recreational areas that offer excellence, quality, variety and entertainment, especially dedicated to customer satisfaction. Finally, in establishing the financial study for a period of five years, with an investment of L.912,265.83, an NPV of L.1,284,272.92 and an IRR of 44.29%, indicating that the project is feasible was obtained. In conclusion, the business opportunity that arises, is expectant future cash flows, is feasible and should be reversed. It was recommended that for the medium term is to create a center in the city of San Pedro Sula.

Key words: Recreation Center, Affiliate Manager Pensions, Physical Activities Recreational.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis primeramente a Dios por derramar bendiciones sobre mi vida y darme la sabiduría necesaria, fortaleza y aliento para poder culminar exitosamente esta maestría, sin Él no hubiese sido posible, a mis padres por brindarme siempre su apoyo incondicional y estar atentos al consejo, para ellos por siempre mi corazón y mi agradecimiento.

A mi esposa y mi hijo que son la motivación de mi vida, que me brindaron en todo momento el apoyo y comprensión, estimulando esta fase de mi vida de estudiante y alentando con su conducta el logro de mis aspiraciones.

A la AFP Atlántida S. A. por autorizarme la beca para estudios de post-grado y los apoyos para asistir al centro de estudios.

A mis hermanos, sobrinos, amigos al igual que a mis maestros por la dedicación en sus enseñanzas.

Auner Marcial Avilez Sierra

Dedico este proyecto principalmente a Dios, por acompañarme a lo largo de toda mi carrera, por brindarme los medios y recursos necesarios para lograr esta nueva meta en mi vida y llegar a este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre por ser el pilar más importante en mi vida, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por sus motivaciones constantes que me han permitido ser una persona de bien, por los ejemplos de perseverancia y constancia que los caracterizan y que me han infundado siempre por el valor mostrado para salir adelante, pero más que nada por su amor incondicional y por estar siempre a mi lado cuando más los necesito.

A mis hermanos y primos por brindarme su apoyo incondicional y por compartir conmigo buenos y malos momentos y por estar siempre dispuestos a ayudarme en cualquier momento que los necesite.

Julio César Macías Mendoza

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios el creador del cielo y la tierra por habernos guiado y acompañado en este proceso de Maestría en Finanzas, por ser nuestra fortaleza en momentos de debilidad y por brindarnos una vida llena de experiencias, aprendizajes y mucha sabiduría.

A nuestros seres queridos que con su esfuerzo, apoyo y comprensión han hecho posible este éxito en nuestras vidas, sin ellos no hubiese sido posible lograrlo.

A cada uno de los catedráticos que compartieron sus conocimientos a lo largo del estudio de nuestra maestría.

También damos gracias a nuestros compañeros de clase por compartir sus conocimientos, vivencias, enseñanzas y sobre todo sentimientos de alegría y cariño.

Un agradecimiento muy especial a la AFP Atlántida por el apoyo de facilitar material e información para desarrollo de esta investigación, y agradecimiento especial para cada uno de sus colaboradores.

Finalmente damos gracias nuestro asesor metodológico el Dr. José Transito Mejía Alvarenga y a nuestro asesor temático el Ingeniero Marco Antonio Padilla Puerto por compartir sus conocimientos y consejos para llevar a cabo la elaboración total de nuestro proyecto, siendo así posible el desarrollo total del mismo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 INTRODUCCIÓN	1
1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	3
1.2.1 ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES ATLÁNTIDA.	3
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA	4
1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	5
1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO	6
1.4.1 OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....	6
1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
1.5 VARIABLES DE ESTUDIO	6
1.5.1 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN.....	7
1.6 JUSTIFICACIÓN	7
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	10
2.1 ANTECEDENTES DE LAS ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES	10
2.1.1 ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES A NIVEL MUNDIAL	10
2.1.2 ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES A NIVEL NACIONAL	11
2.1.3 FUNCIONAMIENTO DE AFP ATLÁNTIDA S.A.....	11
2.1.4 BASES CONCEPTUALES DE LA LEY DE REGÍMENES.....	14
2.2 LA POLÍTICA SOCIAL Y LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL	15
2.2.1 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA	15
2.2.2 SITUACIÓN MUNDIAL DE LA POBLACIÓN ADULTA MAYOR.	16
2.2.3 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL EN HONDURAS	17
2.2.4 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL Y EL SECTOR FORMAL	18
2.2.5 NECESIDADES HUMANAS	19

2.2.6 CALIDAD DE VIDA EN LAS PERSONAS	21
2.2.7 FACTORES QUE PROPORCIONAN CALIDAD DE VIDA	22
2.2.8 OCIO Y TIEMPO LIBRE	23
2.2.9 TIEMPO LIBRE DEL HOMBRE	24
2.2.10 ACTIVIDADES RECREATIVAS	25
2.1.11 CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS	26
2.2.12 IMPORTANCIA DE LA RECREACIÓN.....	26
2.2.13 TIPOS DE RECREACIÓN.....	30
2.2.14 CRITERIOS DE PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES RECREATIVAS	32
2.2.15 ESTUDIO DE MERCADO	33
2.2.16 ESTUDIO TÉCNICO	34
2.2.16.1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS	35
2.2.16.2 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DEL CENTRO RECREACIONAL.....	35
2.2.16.3 MUEBLES Y ENSERES	35
2.2.16.4 EQUIPO DE OFICINA.....	35
2.2.16.5 MAQUINARIA Y EQUIPO	36
2.2.16.6 EQUIPO DE CÓMPUTO.....	36
2.2.16.7 PERSONAL	36
2.2.16.8 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN.....	37
2.2.16.9 CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	37
2.2.16.10 NORMAS DE SEGURIDAD	37
2.2.17 ESTUDIO FINANCIERO.....	38
2.3 MARCO LEGAL	39
2.3.1 ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA	39
2.3.2 COMO ESTABLECER UNA EMPRESA EN HONDURAS	40
2.3.3 LICENCIAS Y PERMISOS REQUERIDOS	40
2.3.4 ALCALDÍA MUNICIPAL.....	40
2.4 MARCO REFERENCIAL.....	41
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA	43
3.1.1 MATRIZ DE CONGRUENCIA METODOLÓGICA	43
3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	44

3.2 ENFOQUE Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN.....	45
3.2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	46
3.3.1 DISEÑO.....	46
3.3.2 POBLACIÓN.....	47
3.3.3 MUESTRA.....	48
3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS.....	50
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	50
3.4.1 INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS	51
3.4.1.1 CUESTIONARIO.....	51
3.4.1.1.1 PREGUNTAS DE ENTREVISTA A EJECUTIVOS / GERENTES	51
3.4.2 INSTRUMENTOS CUALITATIVOS	52
3.4.2.1 ENTREVISTA	52
3.4.2.2 GRUPO FOCAL.....	52
3.4.2.2.1 ENTREVISTA A EMPLEADOS DE LA AFP ATLÁNTIDA.....	53
3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN	53
3.5.1 DATOS PRIMARIOS	53
3.5.2 DATOS SECUNDARIOS.....	53
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS.....	54
4.1 INTRODUCCIÓN	54
4.1.1 RESULTADOS GENERALES DE LAS ENCUESTAS.....	54
4.1.2 ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO	63
4.1.2.1 TAMAÑO DEL MERCADO, SEGMENTACIÓN	64
4.1.2.2 ESTRATEGIA COMERCIAL	64
4.1.2.2.1 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA Y SUS PROYECCIONES	65
4.1.2.2.2 CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO DE NUEVOS AFILIADOS.....	65
4.1.2.2.3 ESTIMACIÓN DE LA PENETRACIÓN Y PARTICIPACIÓN	66
4.1.3 CRUCE DE VARIABLES.....	67

4.1.4 RESULTADOS DE ENTREVISTAS A EJECUTIVOS.....	69
4.1.5 RESULTADOS DE ENTREVISTAS A GRUPO FOCAL	71
4.1.6 ENTREVISTA A GERENTE DE AFP ATLÁNTIDA.....	72
4.1.7 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	75
4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS.....	75
4.2.1 PROPOSICIÓN DE VALOR	76
4.3 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO.....	76
4.3.1 ANÁLISIS FODA	76
4.3.2 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO MITIGACIÓN.....	79
4.3.3 CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER.....	79
4.3.4 FACTORES QUE AFECTAN EL CENTRO RECREACIÓN	80
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	81
5.1 CONCLUSIONES	81
5.2 RECOMENDACIONES	83
CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD.....	85
6.1 ESTUDIO DE MERCADO	86
6.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA	86
6.1.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	87
6.1.3 CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA	88
6.1.4. ALIANZA ESTRATÉGICA	90
6.1.5 PRESUPUESTO DE MERCADEO.....	90
6.2 ESTUDIO DE SERVICIOS Y OPERACIONES	91
6.2.1 DISEÑO DEL SERVICIO.....	91
6.2.2 INSTALACIONES DEL SERVICIO.....	91
6.2.3 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y MATERIALES	92
6.2.4 REQUERIMIENTO DE MUEBLES, EQUIPOS DE OFICINA Y CÓMPUTO	92
6.2.4.1 MOBILIARIO Y EQUIPO.....	92
6.2.5 PRESUPUESTO DE PERSONAL	93
6.2.6 OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	93
6.2.7 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN	93
6.2.8 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS.....	96
6.2.9 DESCRIPCIÓN PARA LA ENTREGA DE LOS SERVICIOS PRINCIPALES.....	96

6.2.10 PROCESO DEL SERVICIO PARA LA ORGANIZACIÓN DIARIA	97
6.2.11 DIAGRAMA DE BLOQUE PARA LA ORGANIZACIÓN DIARIA	99
6.2.12 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN	100
6.2.13 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL	101
6.2.14 PERFIL DE LOS CARGOS	102
6.2.15 ESTRUCTURA DE LAS FUNCIONES	102
6.2.15.1 MÉDICO GENERAL.....	102
6.2.15.2 JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO.....	103
6.2.15.3 ENFERMERA	104
6.2.15.4 INSTRUCTOR DE MAQUINAS, BAILE, AERÓBICOS	105
6.2.15.5 RECEPCIONISTA-SECRETARIA.....	106
6.3 ESTUDIO FINANCIERO	107
6.3.1 LAS PROYECCIONES FINANCIERAS	107
6.3.2 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	112
6.3.3 BALANCE GENERAL.....	114
6.2.4 FLUJOS DE CAJA.....	116
6.2.5 INDICADORES FINANCIEROS	117
6.4 ANÁLISIS PATRIMONIAL.....	119
6.5 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO	121
6.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	125
BIBLIOGRAFÍA.....	136
ANEXOS.....	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Elección del diseño.....	47
Figura 2. Muestra para encuesta.....	50
Figura 3. Realiza actividades de recreación física en su tiempo libre	55
Figura 4. Gusto de reunirse en un centro de recreación	55
Figura 5. Preferencia de actividades físico recreativas	56
Figura 6. Actividades físico recreativas	56
Figura 7. Preferencia de con quien realizar las actividades físicas recreativas	57
Figura 8. Lugar de preferencia para realizar actividades físico recreativas	57
Figura 9. Preferencia de chequeo médico y nutricional al mes	58
Figura 10. Preferencia de la ubicación del local	58
Figura 11. Preferencia de secuencia para realizar actividades	59
Figura 12. Preferencia del día para ejecutar actividades físico recreativas	59
Figura 13. Horario factible para práctica de actividades	60
Figura 14. Enfermedades de que padecen los afiliados.....	60
Figura 15. Clientes dispuestos a adquirir los servicios del centro	61
Figura 16. Cuotas a pagar por los clientes de acuerdo a servicios brindado	61
Figura 17. Datos demográficos – género	62
Figura 18. Datos demográficos - rango de edad	62
Figura 19. Datos demográficos - estado civil.....	63
Figura 20. Datos demográficos - ingreso mensual	63
Figura 21. Género versus realización de actividades físicas en tiempo libre	67
Figura 22. Género versus convivencia recreativa.....	67
Figura 23. Nivel de ingresos versus cuanto paga por el servicio.....	68
Figura 24. Chequeo médico versus rango de edad.....	68
Figura 25. Edad versus enfermedades.....	69
Figura 26. Proceso de negocio.....	76
Figura 27. Fuerzas de M. Porter.....	79
Figura 28 Mapa conceptual del Centro de Recreación.....	85
Figura 29. Mapa de localización	94
Figura 30. Fotos del centro de recreación	95
Figura 31. Diagrama de bloque para la organización diaria	99
Figura 32. Organigrama del centro de creación	101

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Requerimiento de equipo.....	36
Tabla 2. Nombres de puestos y sueldos del personal requerido	37
Tabla 3. Congruencia Metodológica	43
Tabla 4. Operacionalización De Variable	44
Tabla 5. Cálculo de la muestra	49
Tabla 6. Demanda de servicios de los encuestados	65
Tabla 7. Tasa de crecimiento	66
Tabla 8. Proyecciones para las demandas a 5 años	66
Tabla 9. Proyección de la demanda	66
Tabla 10. Matriz FODA para el centro de recreación	77
Tabla 11. Factores críticos de riesgos y mitigación	79
Tabla 12. Proyección de la oferta	88
Tabla 13. Análisis comparativo de la oferta y la demanda	88
Tabla 14. Mobiliario y equipo.....	92
Tabla 15. Presupuesto de personal.....	93
Tabla 16. Cronograma de trabajo de ejecución.....	100
Tabla 17. Precio de venta unitario por año	107
Tabla 18. Ingresos del proyecto	108
Tabla 19. Gastos de operación.....	108
Tabla 20. Gastos de organización	108
Tabla 21. Costos de servicios.....	109
Tabla 22. Gastos de instalación	109
Tabla 23. Gastos operativos.....	109
Tabla 24. Depreciación de mobiliario	110
Tabla 25. Plan de inversión	111
Tabla 26. Depreciación de maquinaria	111
Tabla 27. Costo de capital ponderado.....	111
Tabla 28. Amortización de gastos de organización e instalación	112
Tabla 29. Amortización de gastos de instalación.....	112
Tabla 30. Estado de resultados	114
Tabla 31. Balance general.....	115
Tabla 32 Origen y aplicación de los fondos	116

Tabla 33. Flujo de caja del proyecto	116
Tabla 34. Presupuesto de efectivo	117
Tabla 35. Indicadores financieros	118
Tabla 36. Análisis patrimonial.....	120
Tabla 37. Plan de amortización del préstamo bancario	120
Tabla 38. Punto de equilibrio por cantidad de afiliados y por precio.....	121
Tabla 39. Cálculo de razón de capital neto de trabajo.....	122
Tabla 40. Cálculo del índice de solvencia	122
Tabla 41. Cálculo de razón de endeudamiento	123
Tabla 42. Nivel de Apalancamiento	123
Tabla 43. Rentabilidad del patrimonio	124
Tabla 44. Crecimiento en ventas	124
Tabla 45. Índice de inversión.....	124
Tabla 46. Análisis de sensibilidad suponiendo que los costos y gastos incrementan	126
Tabla 47. Análisis de sensibilidad con la variable devaluación en 5%	127
Tabla 48. Planilla de proyecciones salariales	128
Tabla 49. Resumen de planillas del 2015 al 2019	133
Tabla 50. Verificación de la concordancia del documento con el plan de acción	134

CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo estará relacionado con los antecedentes del problema, la definición del problema, se determinaran los objetivos del proyecto, las preguntas a las cuales se pretende dar una respuesta durante la investigación y la justificación que ratifica la necesidad de realizar este estudio.

1.1 INTRODUCCIÓN

El presente trabajo describe el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero de la integración de un servicio adicional en la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A. Además de constituirse hoy día no solo en la única alternativa privada de pensiones que queda sino en la más segura y con la mayor experiencia en el mercado de las pensiones privadas en Honduras.

La Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A. con el estudio de este proyecto se ajusta a sus Valores Centrales: Primero el cliente y siempre el cliente, así como sus Valores de Soporte: La contribución económica al país y el bienestar previsional del trabajador y su familia. Por ende, es una institución que vela por la satisfacción al cliente, calidad en servicio, atención al cliente o servicio al cliente.

El desarrollo de servicios crea servicios nuevos o mejorados para los mercados actuales, añadiendo nuevos tamaños, modelos con nuevas características, versiones de calidad alterna, o nuevas alternativas creativas para satisfacer las mismas necesidades básicas (Hair, 1984).

Por tanto la recreación constituye un factor clave para el desarrollo humano integral, que alivia los problemas de rigidez rutinaria, disciplinaria, desarrolla la imaginación, contribuye a formar el espíritu de investigación, participación en la sociedad.

Las personas se vuelven menos activas con la edad y si no experimentan un cambio significativo en la adolescencia y la juventud temprana, se eleva la probabilidad de llegar a la vida adulta con prácticas sedentarias (Barnekow-Bergkvist, Hedberg et al., 1998; Tammelin, Nayha., 2003).

Por lo anterior se expone la propuesta del estudio de pre-factibilidad para la creación de un centro de recreación para pensionados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A. de la ciudad de Tegucigalpa. Tal iniciativa surge porque no existe en AFP Atlántida, este atractivo y novedoso servicio para sus pensionados, que aparte de ofrecer los beneficios de que gozan actualmente, este disfrutará de un momento de recreación para la buena calidad de vida, ameno, sociable, de nuevas experiencias, con buena atención, acondicionamiento, salud ocupacional y muchos juegos de entretenimiento.

En el capítulo I se plantea el problema y sus antecedentes; asimismo se hace una delimitación de este estudio, se definen los objetivos, las preguntas a las cuales se pretende dar una respuesta durante la investigación y la justificación que ratifica la necesidad de realizar este estudio.

En el capítulo II, se aborda las teorías e investigaciones de diferentes autores que brindan un enfoque sobre los requerimientos y cuidados que debe tener el Centro de recreación para pensionados, lo que servirá como base para el desarrollo de este proyecto.

El capítulo III expone las metodologías de investigación utilizadas que determinarán los instrumentos y procedimientos a utilizar en cada uno de los estudios que conforman la investigación.

En el capítulo IV, se presentan los resultados obtenidos a lo largo de este estudio, los cuales se relacionan directamente con los objetivos planteados al inicio del trabajo y sobre los cuales se elaborarán las conclusiones y recomendaciones. Este capítulo involucra los estudios necesarios que demuestren la viabilidad de realizar el proyecto planteado, a través de un análisis detallado que sustenta la creación de un centro de convivencia y recreación para los pensionados, en la ciudad de Tegucigalpa.

El capítulo V es en el que se exponen las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados obtenidos, es aquí donde se desarrollarán los hallazgos encontrados a lo largo de todo el estudio de pre factibilidad.

Finalmente el capítulo VI, es el que resume el conjunto de estudios realizados a lo largo del trabajo, presentando una serie de alternativas que podrían ser consideradas por la Institución para la implementación del proyecto propuesto.

1.2 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

A través de los antecedentes se sustentara de forma teórica el problema de investigación u objeto de este estudio y se explicara de manera precisa lo que se ha investigado hasta ahora en relación a nuestro tema de estudio, intentando destacar, por cierto, el modo en que nuestro trabajo puede significar un enriquecimiento de los conocimientos existentes y no una mera repetición de trabajos anteriores.

1.2.1 ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES ATLÁNTIDA.

En enero 1999 la Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A., más conocida por sus siglas como AFP Atlántida y que pertenece al Grupo Financiero Atlántida, inicia sus operaciones al público ofreciendo planes de pensiones como fondos de mediano plazo para educación, desempleo e inclusive otros programas de ahorro especiales para las empresas como Fondos de Cesantías y Fondos para el pago del Décimo Tercer y Cuarto mes de salario, beneficios de pensión por vejez, vejez anticipada, fallecimiento o sobrevivencia, por invalidez común permanente.

Estos instrumentos de ahorro ofrecen condiciones de alta rentabilidad que le permiten a sus afiliados ir acumulando un patrimonio que con seguridad responderá por ellos al momento de su vejez. No existe aún en Honduras un modelo obligatorio que facilite que todo trabajador y empleador, participe activamente en un sistema de ahorro para pensiones que en efecto ya existen en otros países de América Latina y concretamente en Centroamérica en países como El Salvador, Costa Rica y Nicaragua.

Los empleados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A. Inician su carrera laboral contando con un plan de pensiones, así como una variedad de beneficios por ley y adicionales, cuentan con un Club bajo la asistencia de Banco Atlántida, donde disponen de servicio de cafetería, piscina, gimnasio, sala de eventos (Capacitaciones, juegos) canchas de Futbol y tenis, en donde actividades que elevan la calidad de vida, se comparte en sociedad y se disfruta de un momento de satisfacción.

Los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A. disponen de una variedad de servicios diseñados para adaptarse a sus necesidades, como ser el Fondo de Pensiones Individual, Familiar, Empresarial, Cesantías y Préstamos personales, sin embargo no cuentan con un Centro en donde pueda desarrollar su actividades recreativas,

físicas, sociales. Existen personas desmotivadas y encerradas en sus casas, su ciclo productivo se redujo a realizar oficios domésticos, salir a las calles a reunirse con algunos amigos o jugar solamente o están en sus casas sin actividades concretas para realizar.

La actividad física debe ser parte esencial de la vida diaria de todo ser humano. A través de ella, los niños se divierten, se descubren a sí mismos y reconocen el mundo que los rodea. Por su parte, los adolescentes tienen en la práctica del ejercicio una extraordinaria herramienta de convivencia y desfogue, que al mismo tiempo les enseña reglas, jerarquías, límites y posibilidades. Y, sin duda alguna, para los adultos es una de las mejores formas de prevenir enfermedades, sin dejar ser un espacio de diversión y convivencia social (Peniche Zeevaert & Boullosa Moreno, 2011).

1.2.2 PRÁCTICAS APLICADAS

Existen instituciones de previsión que brindan ciertos servicios adicionales para el cotizante, así como para sus familias, en donde comparten temas de interés, desarrollan conjuntamente actividades culturales, recreativas o deportivas, celebraciones, capacitaciones, entre otros, cursos de natación y servicios de cafetería, como por ejemplo el Instituto de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados del Poder Ejecutivo, (INJUPEMP), el Instituto de Previsión Magisterial (INPREMA), el Instituto de Previsión Militar (IPM), el Instituto de Previsión de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras (INPREUNAH), el Instituto de Previsión del Periodista (IPP), y el Instituto de Previsión de los Profesionales del Derecho (IPSPD), el Fondo de Retiro del Banco Central de Honduras, el sistema de retiros del Colegio Médico de Honduras y el Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS).

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

La definición del problema es el primer paso y muy fundamental en todo proceso de investigación, el cual nos permitirá conocer lo desconocido, y en donde se considerara la situación problemática del estudio. Definir un problema de investigación es crucial para definir la calidad de las respuestas en base a las preguntas de investigación que se plantearán.

1.3.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

En la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A., así como la mayoría de instituciones en Honduras, sea cualquiera su rubro, casi no hay quien ofrezca a sus clientes un servicio de recreación, un lugar donde desarrolle sus actividades físicas, culturales y demás

necesidades, sería un gran beneficio que las instituciones se preocuparan por la salud de sus clientes, no basta con solo atenderle cuando vende su producto o servicio.

En vista de la situación expresada en el párrafo anterior, surge la idea de la creación de un Centro de recreación para pensionados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, S.A., donde serán satisfechas las necesidades de recreación, al mismo tiempo que será de mucha ayuda para que proteja en lo posible su salud corporal y psicológica, alimentación y asistencia médica, para así garantizarles una existencia grata y decorosa.

1.3.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué tan factible es la creación de un Centro de recreación para pensionados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A. que garantice su permanencia como negocio y que brinde al pensionado la oportunidad de participar en actividades recreativas con otras personas, beneficiándose de servicios ofrecidos en un ambiente seguro, con entretenimiento, atención médica preventiva, asistencia de bienestar básico, con efectivo impacto social para la ciudad?

1.3.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

¿Qué porcentaje de afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida están dispuestos a utilizar los servicios del centro de recreación?

¿Qué necesidades y requerimientos, manifiestan los afiliados para la creación de un centro de recreación que comprenda todas las características deseadas?

¿Cómo determinar la estructura organizacional para establecer la jerarquización, visión, políticas y objetivos del proyecto?

¿Qué volumen de inversión es necesario para la puesta en marcha del proyecto para garantizar la rentabilidad y viabilidad?

¿Cuáles son los requerimientos legales y las regulaciones sanitarias para la implementación del centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones?

1.4 OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.4.1 OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Evaluar mediante el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, la viabilidad de ofrecer un centro recreativo en la ciudad de Tegucigalpa, para los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1) Realizar un estudio de mercado por medio del cual se pueda establecer la demanda potencial para la creación de un centro recreativo, y de atención para los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones, en la ciudad de Tegucigalpa.
- 2) Realizar un estudio técnico para la implementación de un centro de recreación y de atención para los afiliados de la AFP Atlántida S.A., estableciendo su ubicación, equipo y personal necesario para determinar las necesidades y requerimientos de los usuarios.
- 3) Determinar la estructura organizacional estableciendo la jerarquización, visión, políticas, objetivos del proyecto.
- 4) Establecer los requerimientos legales para la implementación del centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones así como las regulaciones sanitarias que pudieran requerirse para su implementación.
- 5) Elaborar un estudio financiero para conocer la factibilidad y rentabilidad de la inversión en la implementación del centro de recreación para los afiliados de la Administradora de fondos de Pensiones.

1.5 VARIABLES DE ESTUDIO

La variable es determinada característica o propiedad del objeto de estudio, a la cual se observa y/o cuantifica en la investigación y que puede variar de un elemento a otro del Universo, o en el mismo elemento si este es comparado consigo mismo al transcurrir un tiempo determinado. En unas situaciones se determina en qué cantidad está presente la característica, en otras, solo se determina si está presente o no. A continuación se detalla las variables de esta investigación:

1.5.1 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

La variable independiente es la que se considera como supuesta causa en una relación entre variables, es la condición antecedente; y al efecto provocado por dicha causa se le denomina variable dependiente (consecuente). (Sampieri, 2010)

En base a la investigación planteada se obtienen las siguientes variables:

Variable Dependiente:

- Pre-Factibilidad para crear un centro recreativo para afiliados de AFP Atlántida en Tegucigalpa

Variable Independiente:

- Actividades físico-deportivo-recreativas
- Localización
- Logística
- Impacto Social

1.6 JUSTIFICACIÓN

El afiliado representa para la Administradora de Fondo Pensiones S. A., un elemento de vital importancia, de alta demanda y amplio mercado, generador de rentabilidad, es por quien se vela para un retiro digno para su vejez, y por tal razón es que se debe promover condiciones adecuadas de atención, calidad, servicio y beneficios adicionales que establezcan lazos de compromisos por la institución.

Por lo que de ponerse en marcha el centro recreativo, reportará los siguientes beneficios:

- Generación de empleos directos.
- Disponibilidad de un lugar con las condiciones óptimas para la recreación de los afiliados de la AFP Atlántida S.A.

A continuación se detalla los criterios de justificaciones de una investigación según Sampieri, Zapata y Torres (2013):

Conveniencia

El resultado de la investigación permitirá encontrar soluciones concretas a un problema social que aqueja la ciudad de Tegucigalpa que incide en el desarrollo de la misma, esto quiere decir que el propósito de la creación centro de recreación para afiliados a la AFP Atlántida S. A., es mejorar el estilo de vida de las personas, realizando actividades recreativas, sociales y culturales durante su tiempo libre.

Se prevé que el proyecto será rentable y constante toda vez que existan más usuarios, lo cual revertirá a generar ingresos para los empresarios, sueldos competitivos para los empleados e impuestos para el estado que revertirá en obras sociales.

Relevancia social

La creación de un centro de recreación para pensionados, es de gran relevancia social para la ciudad de Tegucigalpa, ya que promueve el buen aprovechamiento del tiempo de aquellas personas que ya cumplieron con sus obligaciones cotidianas en las instituciones públicas o privadas y que se encuentra libre para escoger su actividad deseada, y por lo cual la recreación se practica durante el ocio, y es un momento donde pueda relacionarse con otras personas, compartiendo comunicación, respeto y el afecto.

Implicaciones prácticas

Con el desarrollo del presente proyecto se pretende crear una empresa que genere independencia económica, fuentes de trabajo para aquellas personas que tengan conocimientos y aptitudes para atender las necesidades de los usuarios del centro de recreación, así como quienes quieran dedicarse a descansar y entretenerse en su tiempo libre, después de haber terminado sus labores diarias.

Valor teórico

En base a los resultados del estudio del proyecto se espera que sea viable, de esta manera favorecer al ejecutor, generar empleo, desarrollo y principalmente al mercado de Pensionados, atendiendo sus necesidades de recreación, gozando de un ambiente agradable, cómodo y de variados servicios.

En este estudio se genera reflexión y discusión sobre el conocimiento existente del proyecto, que podría dar a conocer en mayor medida el comportamiento de las diferentes

variables involucradas, debido a que pueden ofrecer la posibilidad de una exploración posterior o emitir sugerencias y recomendaciones para tomar decisiones en futuros estudios.

Utilidad metodológica

Desde el punto de vista metodológico, el estudio está aportando nuevos datos para generar conocimiento válido y confiable que permitan tener a la AFP Atlántida una base para la toma de decisiones más acertada para la ejecución de este proyecto. Abre las puertas a otros estudios pues sus resultados pueden extenderse a otras áreas de interés. Por ejemplo en el área la salud física y mental, se podría orientar como ejercitarse, cuidar la nutrición, relacionarse con los demás en los distintos ambientes, en el trabajo, en las actividades recreativas y en la comunidad.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

En este capítulo se aborda las teorías e investigaciones de diferentes autores que brindan un enfoque sobre los requerimientos y cuidados que debe tener el centro de recreación para los afiliados a la AFP, lo que servirá como base para el desarrollo de este proyecto.

En el marco teórico de la investigación o marco referencial, se va a resumir una serie de elementos conceptuales que sirven de base a la indagación por realizar, también se generara una referencia general del tema a tratar en una descripción concisa que permite entenderlo más fácilmente.

2.1 ANTECEDENTES DE LAS ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES

En este segmento se apreciará los antecedentes a nivel mundial y nacional de las administradoras de fondos de pensiones (AFP) que son instituciones financieras privadas encargadas de administrar los fondos y ahorros de pensiones, también se manifiesta quienes son sus pioneros, como funcionan, quienes pueden aplicar a este sistema de previsión y cuáles son sus beneficios.

2.1.1 ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES A NIVEL MUNDIAL

Las Administradoras de Fondos de Pensiones a Nivel Mundial (AFP) nacen por motivos del cambio importante que ha tenido la administración pública de pensiones. Son dos grandes motivos importantes que han provocado este cambio en la administración pública de pensiones. Una de ellas es la tendencia demográfica del mundo entero, los bajos porcentajes de natalidad y el aumento de manera importante en la esperanza de vida de las personas mayores. Es por ello que el golpe a la administración pública fue en grandes proporciones, existen mayores personas que se jubilaban, pero el sistema no estaba diseñado para abarcar tantos años. (“Historia de las AFP : ‘Fondos de pensiones,’ n.d.)

A inicios de la década de 1980, Chile fue el primer país que reformó el sistema jubilatorio el cual se basó un mecanismo de capitalización de fondos con gestión privada, este estaba conformado por la participación obligatoria de los asalariados y donde de forma voluntaria los trabajadores independientes podían unirse. De igual manera en 1993, Argentina introdujo un esquema de capitalización similar, aunque no eliminaba por completo el

componente de reparto con beneficios definidos, por tanto fue considerada como un avance en relación con la experiencia chilena. (Rofman, Fajnzylber, & Herrera, 2010, p. 86)

2.1.2 ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES A NIVEL NACIONAL

En Honduras no existe un modelo obligatorio que facilite que todo trabajador y empleador, participe activamente en un sistema de ahorro para pensiones como en efecto ya existen en otros países de América Latina y concretamente en Centroamérica en países como El Salvador, Costa Rica y Nicaragua. De momento ya existen algunas iniciativas privadas hacia la modernización de sus sistemas de pensiones, creando alternativas privadas que antes no existían y que hoy día son una opción por demás interesante para que los pequeños ahorrantes de forma voluntaria puedan acceder a estos sistemas de ahorro en condiciones muy ventajosas. (<http://www.afpatlantida.com/memoria2006>)

A mediados de la década pasada, el ambiente parecía adecuado para la aprobación de una Ley obligatoria que daría paso a la creación formal de las Administradoras de Fondos de Pensiones, como ha sucedido exitosamente en otros países Latinoamericanos.

Varios empresarios visionarios decidieron iniciar el negocio aun antes de que el país contara con una normativa que facilitara el camino y que impulsara la actividad dentro de un modelo obligatorio que fomentara el ahorro interno con aportaciones sistemáticas mensuales tanto de los trabajadores como de los empleadores por igual. Sin embargo, estas expectativas no se llegaron a concretizar en este tiempo llegando al punto de que la mayoría de estas operaciones sufrió un desgaste comercial y de costos que prácticamente se han visto obligados a cerrar sus operaciones, con la excepción de una de ellas que para poder sobrevivir y crecer tuvo que diversificar sus operaciones. (<http://www.afpatlantida.com/memoria2006>)

Las tres iniciativas comenzaron sus operaciones ofreciendo regímenes voluntarios difíciles de comercializar por el bajo nivel de cultura previsional que existe en el país, más que por falta de capacidad de ahorro. Esas barreras culturales no son exclusivas de Honduras, otros países las han sorteado simplemente haciendo reformas con Leyes que promueven un ahorro obligatorio, (<http://www.afpatlantida.com/memoria2006>).

2.1.3 FUNCIONAMIENTO DE AFP ATLÁNTIDA S.A.

En 1999 en la ciudad de Tegucigalpa inicia sus operaciones la Administradora de Fondos de pensiones Atlántida S.A. (AFP) siendo esta su oficina principal, con sucursal en

San Pedro Sula y La Ceiba, nace con la idea de satisfacer la necesidad previsional que vive el trabajador hondureño para garantizar su porvenir. (<http://www.afpatlantida.com>)

Una breve descripción de programas de ahorro se resume a continuación:

Fondo Educativo

Programa especial de mediano plazo a disposición de los padres de familia que aspiran brindarle a sus hijos una buena educación; este se encuentra disponible en moneda nacional y extranjera.

Fondo de desempleo o fondo de protección al trabajador

Programa de ahorro a mediano plazo a disposición de las personas que trabajan como empleados dependientes y que tienen una mentalidad previsora, capaces de auto sostenerse ante la eventualidad de una pérdida de empleo.

Fondos Empresariales

Programas de ahorro a mediano plazo en la modalidad de Fondos de Cesantía y Fondos para el pago del décimo tercer y cuarto mes de salario, destinados para aquellas empresas u organizaciones que con mucha anticipación planifican la disponibilidad de reservas líquidas para cubrir sus responsabilidades patronales. Con las estrategias anteriores de diversificación y de desarrollo de servicios, esta empresa ha venido creciendo hasta llegar a constituirse hoy día no solo en la única alternativa privada de pensiones que queda sino en la más segura y con la mayor curva de experiencia en el mercado de las pensiones privadas en Honduras, ofreciendo importantes programas de ahorro que se salen de la línea de los instrumentos de ahorro convencional que ofrece el sistema financiero. (<http://www.afpatlantida.com>).

La persona que desea vincularse a un sistema privado de pensiones, generalmente solicita la visita de un Asesor Provisional quien después de explicarle los detalles del sistema se procede de la forma siguiente:

Llena un sólo formulario denominado Consentimiento de Afiliación, donde escribe sus datos generales, la dirección de su residencia, trabajo, beneficiarios y la cantidad mensual que aportará.

Selecciona el medio de pago de su conveniencia que puede ser:

- a) Débito en su tarjeta de crédito.
- b) Débito en su cuenta de ahorro.
- c) Débito en su cuenta de cheques.
- d) Deducción por planilla.
- e) Por talonario de ahorro.

La AFP Atlántida pertenece al Grupo Financiero Atlántida donde se ha caracterizado como una empresa de las más rentables, con alta tecnología, calidad de servicios, personal altamente calificado y con atención especializada de los clientes.

AFP Atlántida garantiza el porvenir de sus afiliados a través de un plan de ahorro generando rentabilidad y alcanzar un patrimonio, para cuando lleguen a su etapa de vejez puedan gozar de un retiro digno. (<http://www.afpatlantida.com>).

Es tanto la preocupación de la AFP hacia el cliente que a parte de brindar sus servicios, se ve en la necesidad de brindar nuevos valores agregados para mantener lealtad con el cliente, ofreciendo un servicio para su recreación, al mismo tiempo generando ingresos para la empresa.

Pues es a través del cliente que se genera empleo, tecnología de punta, calidad de servicio, nuevos productos, generador de mayores utilidades, por lo cual se debe apreciar como el motor de gran importancia, como lo es para AFP Atlántida.

Se entiende que este consumidor o "cliente", es el punto vital para cualquier empresa o institución; sin él, no habría una razón de ser para los negocios. Por tanto, conocer a fondo las cada vez más sofisticadas y especializadas necesidades del consumidor, así como encontrar la mejor manera de satisfacerlas con estrategias adecuadas. (Peralta Sánchez, 2009, p. 5)

Peralta Sánchez (2009) se refiere que es necesario ofrecer al cliente la mayor calidad de servicio o producto, así como también darle un valor agregado, conociendo todo su perfil para satisfacer sus necesidades, a través de estrategias para su retención, de tal manera mantener su lealtad, ya que es por cliente que las empresas se mantienen en el entorno generando una gran cantidad de ganancia. Una de las más valiosas herramientas para conocer la satisfacción de necesidades para los clientes potenciales y futuros, es la mercadotecnia, pues es a través de ello que se logra tener comunicación con el cliente, ofreciendo su gama de servicios con sus características para posicionarse en su mente y lograr el éxito en sus ventas.

2.1.4 BASES CONCEPTUALES DE LA LEY DE RÉGIMENES

A continuación se detalla los artículos de mayor relevancia de la Ley del Régimen opcional complementario para la Administración de Fondos Privados de Pensiones:

ARTÍCULO No. 9. ADMINISTRACIÓN DEL FONDO. La gestión administrativa del Fondo por parte de la entidad Administradora, deberá realizarse con la mayor transparencia, eficiencia y eficacia posible, de conformidad a las normal que para tales efectos establezca la Comisión, especialmente en lo relacionado con el manejo de aportaciones, comisiones, inversión del fondo, distribución de la rentabilidad generada por el fondo, constitución de reservas, prestaciones previsionales y cualquier otro aspecto relacionado a su gestión.

ARTÍCULO No. 10. INGRESOS DE LAS ADMINISTRADORAS. Las Administradoras cobrarán las comisiones ordinarias o extraordinarias de conformidad con lo establecido en la presente Ley y el contrato de afiliación respectivo. Las comisiones cobradas por las administradoras podrán ser deducidas de las aportaciones periódicas, de la rentabilidad generada por las cuentas o del saldo de la cuenta individual administrada. (Ley N° 319, 2002).

ARTÍCULO No. 11. COMISIONES ORDINARIAS.

1) Las comisiones ordinarias no podrán exceder del tres por ciento (3%) sobre el valor del ingreso mínimo cotizante y se destinarán al pago de la Administradora por la administración de las Cuentas Individuales de Capitalización y al pago de las primas del contrato de Seguros Previsionales que se establece en esta Ley; y,

2) Por el manejo de cuentas individuales inactivas, la Administradora por concepto de comisión ordinaria, podrá descontar de la rentabilidad anual de la cuenta un porcentaje de dicha rentabilidad, según lo establezca la Comisión, siempre y cuando dicho valor no sobrepase la comisión ordinaria recibida normalmente, en cuyo caso únicamente se podrá descontar como máximo este último valor.

Se considerarán como inactivas, aquellas cuentas individuales que no hayan registrado ningún aporte durante seis (6) meses consecutivos.

Las Administradoras informarán a sus afiliados, patronos cotizantes y a la Comisión con al menos treinta (30) días de anticipación a su vigencia, cualquier variación, que dentro de los límites señalados experimente dicha Comisión.

En los casos en que la variación implique un incremento en la comisión ordinaria establecida originalmente en el Contrato de Afiliación, los afiliados podrán rescindir dicho contrato sin que sea aplicable ninguna penalidad por dicho Concepto. (Ley N° 319, 2002).

ARTÍCULO No. 12. SEGUROS PREVISIONALES. Cada Administradora deberá contratar la cobertura de los Seguros Previsionales con una sociedad de seguros que opere legalmente el ramo de personas. Las bases para la contratación de este seguro, serán establecidas por la Comisión Nacional de Bancos y Seguros. (Ley N° 319, 2002).

2.2 LA POLÍTICA SOCIAL Y LOS SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL

Sabino (1994) afirma:

La política social es concebida como un “conjunto de disposiciones legales y de acciones por parte de los poderes públicos y grupos sociales que tienden a proteger la existencia y la calidad de vida humana. Contempla programas destinados a disminuir o combatir la pobreza, a través de las inversiones públicas en salud y educación, asimismo con iniciativas respecto a la vivienda y en general con una amplia gama de campos de acción. (p.11)

Sabino (1994) afirma:

La seguridad social, por otra parte, incluye además de la protección a la salud, los programas destinados a otorgar fondos de desempleo, entrenamiento laboral, recreación y los sistemas de previsión social, mismos que constituyen un segmento importante de la seguridad social. Entendiéndose por previsión social, a “las normativas e instituciones que se establecen, para garantizar que los/las trabajadores/as puedan disponer de una jubilación o pensión que les garantice su supervivencia, con una calidad de vida socialmente aceptable al término de su vida laboral, o si ésta se interrumpe por razones de invalidez. (p.18)

2.2.1 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA

Los sistemas de Previsión Social que existen actualmente en América Latina, fueron creados tomando en cuenta el modelo de seguridad social de Bismarck en Alemania y el modelo de Beveridge en Gran Bretaña. En América Latina y el Caribe, uno de los precursores de la política de seguridad social fue el Libertador Simón Bolívar, quien en 1819, afirmó en su proclama: “El sistema de gobierno más perfecto es el que produce mayor suma de felicidad posible, mayor suma de seguridad social y mayor suma de estabilidad política” (Fonseca, 1990, p. 4).

Así surge en 1904, el movimiento laborista en Chile, que impulsó la legislación del primer seguro sanitario de ese país. A principios de la década de los treinta, Henry Káiser diseñó las líneas maestras del primer seguro social que se organizó en Estados Unidos, y que fue establecido en el gobierno del presidente Roosevelt, el cual cubría los riesgos de vejez, muerte, invalidez y desempleo. En 1941 se sentó las bases para el seguro de salud de Costa

Rica, en 1943 en México se crea el Instituto Mexicano de Seguridad Social y la Secretaría de Salud (Fonseca, 1990, p. 5).

Las instituciones de seguridad social desde la perspectiva de desarrollo humano, tienen como objetivo, proporcionar a la persona, una mejor calidad de vida, mejorando los beneficios y servicios que todo asegurado pueda gozar y que garantice una vida saludable y plena. (PNUD, Martínez, 2003, p.20)

2.2.2 SITUACIÓN MUNDIAL DE LA POBLACIÓN ADULTA MAYOR

El envejecimiento de la población, es un fenómeno mundial, que ha afectado y va a afectar a todos los hombres, mujeres, niñas y niños del planeta, el aumento constante de los grupos de edades más avanzadas en las poblaciones nacionales, con respecto a la población en edad activa, tendrá consecuencias directas en las relaciones dentro de la familia, la igualdad entre las generaciones, los estilos de vida y la solidaridad familiar, que es la base de la sociedad (ONU&DPI, 2002, p.3).

La proporción mundial de ancianos/as ha crecido en forma continua durante el siglo XX y se prevé que la tendencia proseguirá en el siglo XXI. En 1950, a nivel mundial, la proporción de personas mayores era del 8%; en el 2000 pasó al 10%; y en el 2050 se proyecta que llegará al 21%. Para el año 2002 se estimaba que la población de personas mayores llegaría a 629 millones, se prevé que esta cifra aumentará en casi 2.000 millones en 2050. El porcentaje mundial más alto de ancianos/as, vive en Asia: donde el 54% de la población son personas adultas mayores y le sigue Europa con el 24% (ONU&DPI, 2002, p.4).

Gonzalo (2002) afirma:

Sólo los que consideran esta vida como insufrible desean, y algunos se procuran, la muerte. Todos los demás aspiramos a alejar ese momento y vivir con la máxima calidad de vida. Esta aspiración lleva a poner los medios para mantener la salud y la vitalidad, especialmente necesarias en la tercera edad. En efecto, en esa fase de la vida, en la que todas las funciones experimentan un progresivo declive, es obligado prestar mayor atención, por un lado, a lo que puede perjudicar a la salud y, por otro, a lo que detiene, o al menos enlentece la disminución de la vitalidad. (p. 22)

Así mismo, señala Peña (2005):

Que el proceso de envejecimiento en el mundo es uno de los eventos más trascendentales no sólo desde el punto de vista demográfico, sino económico y social. Señala que según estudios realizados por la Organización Mundial de la Salud, en Sudamérica el 8% de la población es mayor de 65 años y se estima que en el 2025 este porcentaje alcanzará el 23%. Actualmente existen países, tal como es el caso de Japón, cuya población adulta mayor ya está alrededor del 25%.

El envejecimiento es un proceso fisiológico natural, los avances médicos y tecnológicos han logrado un aumento en la esperanza de vida de las personas. La realización personal y el bienestar en las personas adultas mayores están en concordancia con las acciones que realizan en su vida cotidiana, con sus niveles de autonomía y con el respeto que se les brinda como seres humanos que conforman una sociedad (Amico, 2009, p.3).

Osuna Pérez (2013) afirma:

A medida que transcurren los años, en nuestro cuerpo se van sucediendo una serie de modificaciones fisiológicas por el propio paso del tiempo. El nivel funcional general del organismo en las personas sanas sedentarias alcanza su nivel máximo hacia los 25-30 años. A partir de esta edad comienza el deterioro no muy evidente hasta los 40 años. A partir de los 40, tiene lugar una pérdida lineal asociada al aumento de la edad. (p. 8)

Osuna Pérez (2013) afirma:

El hombre tiene un organismo estructurado para el movimiento. No sólo puede hacer ejercicio, sino que para mantenerse sano debe hacerlo, adaptado a su edad y circunstancias particulares. Si por problemas médicos o por no proponérselo no realiza actividades físicas, aparecen alteraciones en el aparato locomotor, en el sistema cardiorrespiratorio, y en todo el organismo en su conjunto. (p. 13)

Osuna Pérez (2013) afirma “Veamos ahora la gran importancia que tiene el realizar actividad física en el adulto mayor, cómo esta nos ayuda a mantenernos sanos, a retardar y disminuir los cambios fisiológicos que se producen por el envejecimiento y a prevenir enfermedades” (p. 13).

El añadir años a la vida implica una condición de bienestar para la persona que los va a vivir; situación por la que se han generado una serie de políticas que pretenden atender las necesidades de la persona adulta mayor. Para que, a pesar de sus pérdidas, puedan establecer nuevas metas y contar con un estilo de vida que le permita en la medida de lo posible, gozar de salud física y emocional. Experimentar relaciones significativas con otras personas, realicen actividades que les generen confianza en sí mismos y les hagan sentir personas valiosas, les eviten situaciones de riesgo y conlleven un proceso de aceptación de la última etapa que están viviendo.

2.2.3 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL EN HONDURAS

Entre los acontecimientos que marcaron el inicio del proceso de construcción de las políticas sociales en Honduras figuran: la huelga de los/as obreros/as del banano en el año 1954 y el período constitucional de Ramón Villeda Morales.

1957 –1963, que instaló el aparato institucional y legislativo para el funcionamiento de programas y proyectos que tendieron a cubrir las necesidades de seguridad social, salud, educación, vivienda, etc. Y en base a los cuales, posteriormente se crearon los sistemas de previsión social en este país. (Caballero E. & Carias, M, 1990, p. 32)

La CEPAL recomienda, que “la región Latinoamericana debe trabajar en la búsqueda de un sistema de jubilaciones que combine un componente de reparto (el aporte que hacen los/as trabajadores/as a lo largo de su vida laboral activa), un sistema de capitalización (cuentas de ahorro individual que se invierten en activos financieros), y un programa de jubilaciones no contributivas, para las personas adultas mayores, que no hicieron aportes en su vida laboral activa, como un componente de solidaridad y de reducción de la incidencia de la pobreza en la vejez, que garantice una mejor calidad de vida a dichas personas, incluidas en el sector informal de la economía”. (CEPAL, 2004, p.18)

Los hechos anteriormente citados contribuyeron a fundación del Instituto Hondureño de Seguridad Social (IHSS), creado mediante el Decreto No. 140 del 3 de julio de 1959, durante el gobierno del Dr. Ramón Villeda Morales. Con esta iniciativa y a partir de 1970, se organizaron en el país otras instituciones de previsión social como el Instituto de Jubilaciones y Pensiones de los Empleados y Funcionarios del Poder Ejecutivo INJUEMP en 1971, el Instituto de Previsión Militar, IPM en 1972, el Instituto de Previsión Magisterial, INPREMA en 1980, el Instituto de Previsión de la Universidad Nacional Autónoma de Honduras, IMPREUNAH en 1989.

Otro acontecimiento de importancia para las políticas sociales en Honduras, es la aprobación de la Ley integral de protección al adulto mayor y jubilados, según el decreto: 199-2006, publicado en el diario oficial La Gaceta, el 21 de julio del 2007, y que entre sus objetivos establece, “Garantizar el acceso de los adultos mayores y jubilados, a los servicios médicos hospitalarios a través del Instituto Hondureño de Seguridad Social o bien a través de entes privados”. (La Gaceta, 2007, p.5)

2.2.4 SISTEMAS DE PREVISIÓN SOCIAL Y EL SECTOR FORMAL

En Honduras más que sistemas de previsión, existen, “Instituciones de Previsión Social, mismas que han reproducido el modelo del Sistema Bismarkeano Europeo, de tipo obligatorio, con sistema de reparto escalonado, pagado en forma tripartita por obreros,

patrono y Estado, basado en los riesgos de trabajo y la enfermedad como base del sistema, restando importancia a la prevención” (Rivera, W, 2009, p.3).

Estas instituciones, mantiene una escasa cobertura de la población hondureña, “9 de cada 10 personas (88%), no están cubiertas por algún tipo de seguro para la salud, lo que indica que el 12% de las/os hondureñas/os están afiliados/as a instituciones de previsión social, correspondiendo al IHSS, el 9% de éstas/os afiliadas/os” (INE, XXXIX, E.P.H.P.M.05, 2010, p.12)

Consecuentemente a lo anterior, se percibe que las condiciones de vida de las personas adultas mayores, por lo general son menos satisfactorias que las de la población económicamente activa, debido entre otras causas, a la escasa cobertura de las instituciones de previsión social, a la incidencia negativa de los procesos inflacionarios en el valor real del ingreso tras la jubilación, a la falta de oportunidades, a insuficientes alternativas de generación de ingresos y a las escasas políticas públicas integrales, en favor de las personas adultas mayores.

Por este mismo propósito, el actual gobierno de Honduras que preside el Licenciado Porfirio Lobo Sosa (2010 - 2014), en el documento “visión de país 2010-2038” establece, “contar con un modelo de Previsión Social consolidado, protegiendo a los grupos más vulnerables”. Así mismo la meta 1.5 de esta ley contempla “universalizar el régimen de jubilaciones y pensiones para el 90% de los/as asalariados/as del país”. (SEPLAN, 01,2010, p.1)

Sin embargo y aun cuando las actuales autoridades del Gobierno de Honduras contemplen en sus planes de trabajo, la mejora de los programas de previsión social, la realidad que afronta la seguridad social en Honduras indica que existen deficiencias en cuanto a la extensión de cobertura geográfica, la asistencia Médica y de las prestaciones, así como, en el monto de las pensiones, lo que mantiene a las personas adultas mayores en condiciones de vulnerabilidad económica, social y cultural.

2.2.5 NECESIDADES HUMANAS

Las necesidades son inherentes a la persona y están asociadas a un estado de privación, enfatizando en las acciones requeridas para la modificación de la situación. La necesidad humana se concibe como el conjunto de condiciones de carencia claramente identificadas y de validez universal, inherente a la naturaleza de la persona y para cuya

resolución, ésta tiene potencialidades (CELATS, 1991, p.12). Max Neef (1986) plantea que, es una carencia o carencias que posee una persona que lo conduce a buscar modos para eliminarla y saciar su necesidad (p.34).

Las necesidades humanas han sido clasificadas básicamente en dos aspectos, necesidades de supervivencia y necesidades de autorrealización. Maslow (1943) establece una clasificación partiendo del nivel más bajo que se requiere de satisfacción, considerando las necesidades fisiológicas como punto de inicio y sin duda, el que responde a aspectos de sobrevivencia. En un segundo escalón, considera las necesidades de seguridad que se requieren con respecto a estabilidad familiar, económica, laboral, entre otros. Se continúa en ascenso con respecto a las necesidades de afiliación de la persona, amor, afecto, pertenencia. Las necesidades de estima y concluyendo con las necesidades de autorrealización. (Quintero, s.d., s.p.).

Las necesidades no limitadas únicamente a la subsistencia, patentizan la tensión constante entre carencia y potencia tan propia de las personas (Max Neff, 1986, p. 34), considerándose las habilidades y capacidades de cada una de ellas. Por lo que, el grupo primario de referencia para la satisfacción de carencias hace referencia a la familia, siendo una de sus primeras funciones proveer los satisfactores que permitan cubrir las necesidades fisiológicas de la persona para continuar en ascenso a lograr cubrir otras necesidades.

La familia es considerada como la unidad fundamental de la sociedad en la cual se organiza la vida cotidiana y se genera la reproducción material (desde reproducción humana hasta subsistencia) y social (valores, actitudes). Es el primer medio en el que una persona construye vínculos, por lo general, el primer vínculo que se desarrolla es el de madre/hijo. Para Minuchin (1977), las funciones de la familia sirven a dos objetivos: uno interno, dirigido principalmente a la protección psicosocial de sus miembros y otro externo que se refiere a la adaptación a una cultura y a su transmisión (Moreno, 2001, p.41).

La estructura familiar se ha modificado históricamente según las necesidades de la sociedad en la que se encuentra inmersa, llevando estas modificaciones también a su organización y a la interacción de quienes la conforman, pasando de la familia extensa a la familia nuclear. Contribuyendo a esta transformación, los procesos de poblamiento concentrados en las zonas urbanas, el ingreso de la mujer en el mercado laboral, el aumento en la esperanza de vida y la disminución de la tasa de fecundidad son factores relevantes que han generado modificaciones en la dinámica familiar. Convirtiendo a esta unidad primaria, básicamente en padres e hijos.

2.2.6 CALIDAD DE VIDA EN LAS PERSONAS

A finales de la década de los sesenta se incorporó el concepto de “calidad de vida” a las ciencias sociales, asociándose muy globalmente, en una primera aproximación, con las condiciones materiales en que se desenvuelve la existencia de las personas y, más concretamente, con la experiencia personal específica que resulta de vivir en tales condiciones (Viguera, 1977, p.02).

Se tiene referencia que el término “Calidad de Vida” fue empleado por primera vez por el presidente de los Estados Unidos Lyndon Johnson en 1964, al declarar a cerca de los planes de salud. Igualmente el término apareció en la primera revista monográfica de EEUU, “Social Indicators Research” en 1974 y en el “Sociological Abstracts” de 1979, lo que contribuyó a la difusión teórica y metodológica del concepto, convirtiéndose los años 80s, en la década del despegue definitivo de este conocimiento (González, y otros, 1997, p.279-285).

Gonzalo (2002) “La esperanza de vida es la edad media que alcanza la población de una región o de un país. La esperanza de vida ha crecido considerablemente en los países del Primer Mundo en estos últimos cien años” (p. 17).

El término “Calidad de Vida” ha sido definido por muchos/as autores/as como un concepto abstracto, multidimensional y multifactorial ya que involucra variables físicas, psicológicas, ambientales, sociales y culturales. En el campo social ha sido definido como equivalente al bienestar, en el bio-médico al estado de salud, y en el psicológico, a la satisfacción y al bienestar psicosocial que incluye los diferentes contextos en que vive la persona humana: familiar, social, laboral, cultural y económico.

La calidad de vida de las personas viene determinada por una serie de factores de carácter físico, cultural, socioeconómico y político. De ahí que elaborar una definición operacional sobre calidad de vida, se haga difícil por su carácter complejo y poliédrico. (Calidad de vida en personas adultas y mayores, 2013, p. 136)

La OMS, en una perspectiva de salud pública, define la calidad de vida como “la percepción que un sujeto tiene de su lugar en el mundo, en el contexto de la cultura y del sistema de valores en el que vive, en relación con sus objetivos, sus expectativas, sus normas y sus inquietudes”. (OPS/OMS, 1997, p.03)

Delgado de Bravo y Failache, definen calidad de vida como “el grado de bienestar de las comunidades y de la sociedad, determinado por la satisfacción de las necesidades

fundamentales, entendidas éstas como requerimientos de los grupos humanos y de las personas para asegurarse su existencia, permanencia y trascendencia en un espacio dado y en un momento histórico determinado” (Delgado de Bravo y Failache, 1998, p.08).

“La calidad de vida está asociada a la percepción que cada uno/a tiene de lo que significa o significaría vivir satisfactoriamente, en cuanto a condiciones de vida. Aun cuando existen factores objetivos que la influyen, la calidad de vida tiene una connotación subjetiva fundamentalmente; lo que es indicativo de cómo cada persona quiere o puede percibir la satisfacción de vivir,” (Solano, B. T, 1977, p.23).

Se trata de un concepto muy amplio que está influenciado de modo complejo por la salud física de la persona, su estado psicológico, su nivel de independencia, sus condiciones económicas y relaciones sociales, así como su relación con los elementos esenciales de su entorno.

2.2.7 FACTORES QUE PROPORCIONAN CALIDAD DE VIDA

“Con el nacimiento de las sociedades democráticas comenzó un cambio en la orientación de las políticas sociales que dio lugar al concepto de bienestar social, estrechamente ligado a la calidad de vida de los ciudadanos” (Calidad de vida en personas adultas y mayores, 2013, p. 134).

“La atención es un proceso básico porque de él dependen el resto de las actividades del procesamiento de la información” (Calidad de vida en personas adultas y mayores, 2013, p. 129).

Calidad de vida en el envejecimiento requiere de mantenerse en actividad, lo que significa estar en tareas, en general de distracción o esparcimiento, actividades que causen placer, gratificación, desarrollo, ya sea en lo intelectual, como en lo social, en lo corporal, como en lo recreativo.

Permanecer activos/as evita algunos de los signos del envejecer: el aburrimiento, la rutina, el aislamiento, la soledad. Si la actividad elegida, es grupal, agrega elementos de mucho interés para acrecentar una mejor calidad de vida: el grupo actúa emocionalmente de sostén, de red, aporta interlocutores/as que escuchan y de los/las que se aprende a escuchar, con pares que comparten similares condiciones o estilos de vida. El grupo proporciona además, la posibilidad de nuevos vínculos, vínculos tan necesarios en una etapa signada por las pérdidas (Barros, 1994, p.19). Por consiguiente, para fomentar la calidad de vida es indispensable mantener un envejecimiento activo.

La interacción en el grupo, la comunicación y formación de nuevos vínculos, opera como “una fuente de oxigenación social, vital para la supervivencia mental, personal y afectiva” al igual que la creación de redes de apoyo comunales, y de programas de voluntariado que representan otro factor clave en el fomento a la calidad de vida (Barros, C. 1994, p.21).

Esta condición de vida conlleva a adaptarse y asumir los propios cambios y además aprender a ajustarse a los mismos, implica también, lograr una buena capacidad de comunicación, una disposición activa y creativa que ayude a conseguir estrategias para adaptarse al medio y al tiempo vertiginosamente cambiante, que les incite a estar activos/as, lúcidos/as, vigentes, no marginados/as, ni aislados/as, ni desestimados/as.

2.2.8 OCIO Y TIEMPO LIBRE

La noción de ocio no se corresponde con la noción de Tiempo Libre. La primera es básicamente usada por autores representantes de sociedades capitalistas, en tanto que la segunda es desarrollada por autores marxistas.

En principio se trataría de dos fenómenos interdependientes. En general se considera al ocio como un conjunto de actividades. En cambio, el tiempo libre sería el basamento temporal en el que tienen lugar esas actividades.

Waichman (2000), indica:

Que “la noción de “loisir” (ocio) parte del latín “licere”, significando “lo que está permitido”. Es tener tiempo para lo que nos plazca implicando una cualidad subjetiva donde lo importante no es el tiempo ni la actividad sino la disposición, pero esa disposición también es considerada socialmente.

Por su parte Castillo (1.992) define el ocio como:

“un estado, propio de cada ser humano, en el cual éste genera su potencial creador en atención a la interacción entre el entendimiento y el sentimiento, no condicionado por el factor tiempo”. (p.17)

Con respecto al tiempo libre indica Waichman (2000) indica las siguientes afirmaciones:

- 1) Tiempo libre es aquel que queda después del trabajo.
- 2) Tiempo libre es aquel que queda libre de las necesidades y obligaciones cotidianas.
- 3) Tiempo libre es que queda libre de las obligaciones y necesidades cotidianas y se emplea en lo que uno quiere.

- 4) Tiempo libre es la parte del tiempo destinada al desarrollo físico e intelectual del hombre.

Para Castillo (1992) “el tiempo libre:

Es el espacio temporal que administra el individuo con plena libertad para decidir sobre su uso, sin ninguna obligación externa que lo obligue, utilizando esa libertad en la medida en que su conciencia y la sociedad se lo permitan, siempre y cuando no se corresponda con lapsos o tiempos comprometidos y/o de obligación” (p.17).

2.2.9 TIEMPO LIBRE DEL HOMBRE

El hombre de los países desarrollados debe enfrentarse a la problemática de tener que distribuir su tiempo en esferas y quehaceres diversos. Según el Modelo de Linder (1983) existen cinco categorías clasificatorias de la forma actual de utilización del tiempo por parte del hombre:

Tiempo de trabajo

Es el dedicado a la productividad y es el que más incide sobre todas las otras categorías de empleo de este tiempo debido a que se vincula directamente con el nivel de ingresos económicos.

Tiempo de trabajo personal

Es el tiempo dedicado al cuidado y mantenimiento de los bienes de consumo adquiridos, como así también del cuerpo y la salud.

Tiempo dedicado al consumo

Su elevación deriva cuando aumenta el nivel de los ingresos de un individuo, debido a que tiene acceso a mayor cantidad de bienes de consumo

Tiempo para la cultura

Según Linder (1983) es el tiempo dedicado a cultivar la mente y el espíritu, lo cual ha sido una de las metas del progreso económico, al suponer que un aumento de los ingresos económicos conllevaría a una mayor asignación de recursos en actividades tales como asistir a espectáculos (teatro, cine, ballet), lectura, ópera, pintura, etc.

Tiempo inactivo

La quinta categoría del uso del tiempo se refiere a la inactividad, la cual es el tiempo excedente propio de aquellos países más pobres o de aquellos individuos alejados del proceso de producción, como por ejemplo una persona con una discapacidad específica o por hallarse ya jubilados.

El impulso lúdico es una característica de la naturaleza humana. El juego, la herramienta lúdica, es el acto social de este impulso que se convierte en una actividad de ingeniosidad y placer. Representa una dinámica inicial de procesos psicofísicos para integrarse socialmente y de aprendizajes cognitivos, entre otros.(Petidier Smit, 2013, p. 16)

“Muchas son las pruebas que afirman la existencia del juego desde el inicio de la raza humana. Es una necesidad casi vital con la que las personas se inician en la vida y en sus respectivas sociedades mediante juegos” (Petidier Smit, 2013, p. 82).

Otros factores determinantes se refieren a los recursos económicos, puesto que en la medida de estos pueden ser satisfechas las necesidades básicas; nivel de interacción social derivada de la participación en diversas actividades sociales y recreativas no vinculadas al trabajo; red de apoyo social con la que se cuente (familiares y amigos); así como el grado de salud y bienestar físico.

2.2.10 ACTIVIDADES RECREATIVAS

La recreación aporta significativamente a la salud mental de la persona, influye a la estabilidad emocional desde este punto de vista, se ha comprobado que la recreación constituye una fuerza verdadera para prevenir las enfermedades mentales. Los medios utilizados son el juego motriz, la iniciación deportiva, el deporte educativo y muchos otros relacionaros. La tendencia actual en educación física es el desarrollo de Competencia que permita la mejor adaptabilidad posible a situaciones cambiantes en el medio y la realidad (Ziperovich, 2011, p. 32)

En la actualidad se están trasponiendo propósitos y aplicaciones, desarrollándose nuevas propuestas en las que el concepto de actividad supera a la tradicional interpretación e incorpora al juego, generalmente aislado en sí mismo. La “Actividad” puede incluir lo lúdico como recurso y darse el permiso de sumar otros innumerables elementos provenientes de diferentes áreas, como la expresión (cantos, dinámicas con las palabras, bailes, títeres,

máscaras, murgas, etc.), la naturaleza y medio ambiente, la ciencia y la tecnología (números, operaciones, fenómenos, etc.), el deporte, la cultura, etc. (Ziperovich, 2011, p. 32)

2.1.11 CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES RECREATIVAS

Se posee la claridad que cualquier tipo de actividad, puede ser considerada como recreativa una vez que el individuo las percibe como tales y se dedique a ella de manera voluntaria y libremente, adquiera las sensaciones de agrado y placer que le provoca.

Para Bütler (1996) la clasificación de las actividades recreativas es como sigue:

- Juegos participativos
- Relación con la naturaleza
- Turismo
- Iniciación al deporte
- Competencia deportiva
- Desarrollo físico
- Voluntariado social
- Labor artesanal
- Expresión artística
- Dinámicas de grupo
- Actividades Religiosas
- Actividades al aire libre
- Actividades literarias, culturales y afines.
- Edad del participante: Infantil (0-13 años); adolescente (14-18 años); juvenil (19-25 años); adultos (25-50 años); ancianos (50 o más años).
- Número de Participantes: Individual (un solo individuo); pareja (dos personas); grupal (hasta 15 personas); colectiva (varios grupos); masivas (cientos de personas).

2.2.12 IMPORTANCIA DE LA RECREACIÓN

Históricamente, el jugar ha canalizado muchas de las acciones e intereses solitarios y comunitarios del ser humano. Por eso los individuos desarrollamos una multiplicidad de maneras de jugar que hemos organizando como “Juegos”. Para la consideración de la sociedad actual y a pesar de los distintos matices e interpretaciones del Tiempo Libre. Podemos asegurar que la misma historia del hombre es la historia del jugar y del juego. Esta

obra trata de la relación de la Recreación con la Educación (dentro y fuera de la Escuela) y su proyección social, entendiendo lo social como comunitario. (Ziperovich, 2011, p. 9)

La recreación es toda aquella actividad que proporciona a los individuos un estado de relajación, entretenimiento y diversión, separándolo de sus actividades cotidianas. Habitualmente la recreación ha sido considerada como actividades destinadas a refrescar al ser humano de la jornada laboral, sin embargo, ahora, se define como cualquier tipo de actividades agradables, ya sean pasivas o activas, socialmente aceptables, desarrolladas durante el ocio, en la cual el participante voluntariamente se involucra, participa por una motivación intrínseca, con actitudes libres y naturales, y de la cual se deriva una satisfacción inmediata, son escogidas voluntariamente por el participante en búsqueda de satisfacción, placer y creatividad. (Meléndez, 1999).

Barbieri & Papis (1987) afirma: “En este caso se plantea conceptualmente que cuando realizamos actividades turísticas tenemos dos posibles tipos de recreación, una recreación activa de utilización del medio donde la misma se realiza y una recreación pasiva de simple contemplación del medio” (, p. 5).

El concepto de recreación activa corresponde a la interacción física entre el “visitante” y el “medio”, y es una modalidad reiterativa de presencia de la demanda en el destino. Como ejemplo podemos citar que tomando “el agua lúdica” como eje y la playa y el mar en cualquiera de sus destinos motiva continuamente el regreso hacia los destinos con esa oferta.(Barbieri & Papis, 1987, p. 6)

El concepto de recreación pasiva corresponde a la interacción entre el “visitante” (turista o recreacionista) que actúa como un simple observador sobre el “medio” (espacio físico turístico). Esta modalidad recreativa cuenta con los inconvenientes que el activo agota rápidamente la motivación del visitante y se denota una tendencia de no reiterar la visita al mismo. En caso que la misma ocurra nuevamente, se produce con grandes intervalos de tiempo. Podemos diferenciar una recreación pasiva en espacios naturales donde podemos citar el caso de un atractivo como las Cataratas del Iguazú y una recreación pasiva cultural (recorrer una ciudad).(Barbieri & Papis, 1987, p. 6)

La recreación es el uso del tiempo que se considera como un refresco terapéutico del cuerpo y de la mente. Implica una participación activa del sujeto, a diferencia del ocio que refiere generalmente al descanso o a otra forma de entretenimiento más relajada. Los especialistas afirman que el entretenimiento es importante para mantener un equilibrio entre los deberes y la salud física y mental. Por eso, cuando la gente lleva una vida cada vez más sedentaria y con mayor estrés, la necesidad de recreación aumenta.

De esta definición, se deduce que las actividades recreativas son practicadas por el disfrute personal y la satisfacción que producen; es decir, son actividades motivadas por las

satisfacciones personales resultantes de las mismas. En este orden de ideas, y de acuerdo a Camerino (2000), la recreación posee los siguientes atributos o características:

Acontece básicamente en el tiempo libre

El espacio de la recreación acontece en horas diferentes de las de trabajo, cuando el individuo se encuentra libre para escoger su actividad deseada. La recreación se practica durante el ocio.

Es voluntaria

La recreación no es compulsiva, proviene de una motivación intrínseca; el individuo tiene la libertad de escoger el tipo de actividad de su preferencia.

Genera goce y placer

Las actividades recreativas se disfrutan a plenitud. La recreación es una experiencia personal voluntaria a través de la cual se produce disfrute y satisfacción.

Brinda satisfacción inmediata y directa

La compensación de la persona es el deleite que provocan las actividades recreativas. El ánimo o deseo se origina del disfrute y placer obtenidos de la propia actividad.

Es lúdica

Incluye expresiones espontáneas e instintivas, la cual ha de ser del agrado de la persona, es expresada de manera franca y única, obteniéndose deleite interno y externo.

Permite manifestar la creatividad

La recreación ayuda a la renovación del espíritu. Brinda un medio positivo para el mejoramiento de las dimensiones físicas, mentales y morales de la persona. Contribuye a la mejora de la calidad de vida.

Reforzando lo señalado anteriormente, Meléndez (1999), expresa que la recreación aporta una serie de beneficios al individuo, entre los cuales destacan:

- 1) Favorece al bienestar físico y mental del individuo, aportando los medios para que la persona alcance la felicidad.

- 2) Posee un carácter preventivo al ayudar al individuo a obtener una vida sana y feliz, ayudando a la estabilidad emocional al permitir el descanso y la relajación.
- 3) Fomenta las relaciones sociales, pues actividades como los deportes, juegos en equipo, el teatro, los bailes folklóricos, la música, entre otros, requieren lealtad, cooperación y compañerismo.
- 4) Potencia principios democráticos, por cuanto, no reconoce posición social, económica, raza, credo, nacionalidad, educación o cultura. Coadyuva de manera eficaz a la solidaridad.
- 5) Mantiene la moral pública y del individuo.
- 6) Contribuye en la reducción de los presupuestos gubernamentales destinados a la dotación de hospitales y centros de reeducación para jóvenes y adultos.
- 7) Anima y realza las potencialidades del ser humano.

En general, puede observarse que la recreación es apropiada para las personas de cualquier país y de cualquier edad, y por los beneficios que aporta resulta vital fomentar la práctica de actividades recreativas en los adultos de la tercera edad, pues la recreación puede jugar un papel significativo en los diferentes ámbitos de interacción de su vida; en la defensa de sus derechos, en la creación y sostenimiento de espacios de participación y por ende en la dinamización de procesos de empoderamiento orientados al desarrollo de capacidades humanas.

En consecuencia, resulta necesario ampliar adecuadamente las posibilidades de ocupación del tiempo libre de los mayores, porque cuando una persona no goza de distracción, recreación o alguna actividad física, su vida se hace sedentaria llevando esto a perjudicar su salud. La recreación es un importante incentivo que revaloriza al ser humano y potencia algunas de las aptitudes perdidas u olvidadas; además, las personas mayores necesitan estimular su creatividad dentro del margen del entretenimiento para tener días distintos que los haga superar los momentos vacíos.

Camerino (2000), afirma que el dinamismo de las prácticas recreativas se fundamenta principalmente en la creación de espacios pedagógicos, donde se privilegia la participación activa de las personas, la potenciación de la capacidad de toma de decisiones y solución de

problemas y conflictos y el desarrollo de habilidades para la vida, con un eje central, transversal, como es la lúdica, el goce y el placer por lo que se hace.

2.2.13 TIPOS DE RECREACIÓN

Según la Fundación Colombiana de Tiempo Libre las diferentes manifestaciones de la recreación pueden constituirse en satisfactores en relación con el individuo, el grupo social y el medio ambiente por lo cual se pueden mencionar los siguientes tipos de recreación:

Recreación comunitaria

En este sector, los programas son impartidos con metodología de participación comunitaria con el fin de desarrollar la sensibilización y formación permanente de la comunidad, para que esta se movilice conscientemente en pro de la realización de acciones colectivas que tienden a afrontar la situación y problemática particular que vive. Para el desarrollo de este sector son fundamentales los espacios recreativos y públicos como elemento integrador de los miembros de la comunidad en su entorno.

Recreación Cultural y Artística

Posibilita que las artes plásticas y escénicas, así como las actividades culturales no se les presenten al ciudadano simplemente como espectáculo o actividad exclusivamente de diversión, sino como objeto de participación creadora; así, la recreación cultural y artística contemplará eventos que realizados con base en talleres formativos, didácticos y de participación grupal de capacidades creadoras procuren para el participante la vivencia del proceso creativo con la connotación lúdica que le da el ornamentar, construir o reproducir alguna obra determinada.

Recreación Deportiva

La recreación deportiva contempla los programas y actividades físicas, deportes, gimnasia, etc., que le posibilitan a quienes participan en ellos divertirse, cambiando de actividad, adquiriendo voluntaria y plazeramente estilos de vida saludables, sociabilizarse tomando pautas de trabajo en grupo y equipo, solidarizándose en función de un objetivo general: la salud integral de quienes la vivencian.

Deporte

“Es la actividad física con fines competitivos que estimula la realización de ejercicios físicos, que históricamente se han formado y desenvuelto en forma de competencias dirigidas a poner de manifiesto capacidades concretas, estando sus participantes sujetos a normas y reglamentos” (Carrasco García, 2009, p. 22).

Recreación Laboral

Agrupar los programas y eventos originados en las políticas de bienestar social de las empresas y procura que sea ésta una forma alternativa de desarrollo integral de los trabajadores, tal que, complementaria al proceso de trabajo, genere simultáneamente una mayor integración de los empleados y sus familiares entre sí y con la empresa. Esto trae como consecuencia, un fortalecimiento del sentido de pertenencia y permanencia. La recreación laboral también abarca los programas y actividades basadas en la recreación, las cuales tienden a la preparación integral, física, social y mental de los funcionarios próximos a la jubilación.

Recreación Pedagógica

En este sector la recreación se incorpora en el proceso de enseñanza, dándole a éste una nueva dimensión, bien por actuar como metodología de educación no formal o por constituirse en un proceso liberador que simultáneamente educa para el tiempo libre.

Recreación Terapéutica

La aplicación de la recreación en el proceso terapéutico estará signada no sólo por su contribución de la esfera afectada por la patología originaria, sino que prevendrá y solucionará posibles patologías accesorias a otras esferas.

Según Pontón (2014), a la recreación se le complementa los siguientes conceptos:

Centro

Desde el punto de vista de una edificación, un centro es un establecimiento o lugar en donde las personas se reúnen con el propósito de cumplir un determinado fin.

Convivencia

Es el acto de relacionarse entre las personas, basados en los principios de la comunicación, el respeto y el afecto.

Petidier Smit 2013 afirma:

El concepto de centros de interés es puramente pedagógico, lo que hace que se adapte bastante bien al concepto de animador sociocultural. Los centros de interés son denominados también ejes de animación, ya que serán a su vez la base o el eje central sobre el que se planificará la animación sociocultural. Por lo tanto, la animación sociocultural está formada por todas aquellas actividades sociales que pretenden el desarrollo en distintos campos de la calidad de vida (...). Los centros de interés serán los directores que ayudarán a escoger las técnicas de animación más adecuadas para los distintos contextos. (p. 10)

2.2.14 CRITERIOS DE PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES RECREATIVAS

Bütler (1996), presenta los siguientes criterios a tenerse en cuenta para el diseño de una programación de actividades recreativas:

- Igualdad de oportunidad para todos
- Servir a todas las edades
- Atender a ambos sexos
- Suministrar oportunidades de recreación
- Alentar la recreación familiar
- Proporcionar un amplio campo de elección individual en diferentes tipos de actividades
- Comprender tanto el descanso, como formas activas
- Ofrecer posibilidades para diversos grados de habilidades y destrezas
- Proporcionar actividades de naturaleza progresiva
- Proseguir habilidades e intereses desarrollados en las escuelas
- Incluir actividades que continúen en la edad adulta
- Continuar durante todo el año
- Suministrar actividades para diferentes períodos del tiempo libre
- Adelantar a los individuos y grupos para que proporcionen sus propias actividades.
- Representar el planteamiento cooperativo
- Tener relación con otros programas locales
- Reconocer los diferentes gustos e intereses de los individuos
- Suministrar actividades para la expresión creadora

- Utilizar plenamente todas las posibilidades existentes
- Atender a los enfermos y lisiados
- Estar de acuerdo con las normas del programa
- Asegurar condiciones seguras o sanas de actividades recreativas
- Estar sujetos a continua evaluación

2.2.15 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado preverá las herramientas necesarias para estimar la demanda así como la participación del mercado que el centro de recreación podrá cubrir; Córdoba Padilla, (2011) refiere que proporcionara pilares fundamentales para la elaboración del flujo de caja proyectado, que ayudara a calcular la factibilidad económica del proyecto.

El estudio de mercado permitirá facilitar la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, y así obtener la respuesta de aceptación o no para un producto y/o servicio dentro del mercado. Baca Urbina (2006) afirma: “El análisis del mercado implica cuantificación de la demanda potencial insatisfecha del producto en estudio, sin importar si hay datos estadísticos disponibles sobre el mismo” (p.38).

Los objetivos del estudio de mercado son los siguientes:

- Validar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen en el mercado.
- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes o servicios a los usuarios.
- Determinar la posible aceptación de este tipo de servicio.
- Cuantificar el número de personas que podrían requerir del servicio.
- Como último objetivo tal vez el más importante, pero por desgracia intangible, dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado.

También la investigación de mercado será útil para delinear las estrategias de comercialización para posicionar el servicio en la mente del consumidor. Una demanda insatisfecha clara y grande no siempre indica que pueda penetrarse con facilidad en ese

mercado, ya que este puede estar en manos de un monopolio u oligopolio. Un mercado en apariencia saturado indicara que no es posible vender una cantidad adicional a la que normalmente se consume. (Baca Urbina, 2006, p. 38)

El nuevo empresario debe estar consciente de que va a entrar a una “guerra”, en el mercado, en el sentido de que si los adversarios, las otras empresas que son su competencia directa, pueden acabar con la nueva empresa puede debilitar o acabar con algún competidor, seguro lo hará. Por esta razón es necesario realizar un excelente estudio del mercado, precisamente para conocer a los adversarios a los cuales se va a enfrentar. (Baca Urbina, 2006, p.111)

2.2.16 ESTUDIO TÉCNICO

El objetivo del estudio técnico es determinar la ingeniería del proyecto, es decir tamaño y ubicación donde funcionara el centro de creación, instalación, equipo, la responsabilidad social y la parte legal sobre la constitución, el aspecto ambiental, además ayuda a definir las inversiones y costos que se debe realizar para llevar a cabo el proyecto.

Córdoba Padilla (2011) menciona que a través de un estudio técnico se determina los aspectos como la obra física del complejo, localización y activos que se necesitaran para llevar a cabo el proyecto, además de la mano de obra local para construcción, y también el recurso humano que conformará parte de esta organización.

Entre los más importantes objetivos del estudio técnico en el proyecto se consideró:

- Determinar la más adecuada localización.
- Establecer como estará organizada la empresa.
- Establecer los requisitos físicos de las instalaciones para el adecuado funcionamiento del centro.

El estudio técnico o ingeniería del proyecto determina toda la estructura de la empresa. Tanto física como administrativa, y cuando se habla de administración, también se habla de la administración en su sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, de finanzas, etc. Constituye el núcleo del estudio, ya que el resto de los estudios de un proyecto dependen directamente de él y en cualquier parte del proceso es importante saber si es técnicamente factible. El estudio técnico evidencia los conocimientos profundos de los planificadores del proyecto en relación a las características más importantes. (Erossa, 2004)

2.2.16.1 ANTECEDENTES ECONÓMICOS

El objetivo de los antecedentes económicos es estimar las variables técnicas del proyecto, comenzando por la descripción del terreno, las instalaciones y costos. Las condiciones de infraestructura, calidad de servicio y el ambiente, definen el éxito que tenga el centro de recreación.

En lo que se refiere equipamiento realizarán inversiones en los activos fijos necesarios para las actividades administrativas y operacionales que tenga el centro recreacional, además se estimará el sueldo que percibirá el recurso humano de la organización.

2.2.16.2 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DEL CENTRO RECREACIONAL

La distribución de áreas del centro de recreación esta está distribuida por:

- Área de entretenimiento, área verde como para jugar futbol y básquet multifuncional, tenis.
- Área de Vestidores y baños
- Áreas Verdes
- Estacionamiento vehicular
- Gimnasio
- Infraestructura salón de eventos.
- Piscina

2.2.16.3 MUEBLES Y ENSERES

Se describe los muebles que serán necesarios en la parte administrativa del centro recreacional, como escritorios, sillas, sillones giratorios y archivadores, para ello se tomara en cuenta el número de personal administrativo que laborará.

2.2.16.4 EQUIPO DE OFICINA

Para llevar a cabo el trabajo administrativo se requiere de equipo de oficina como sumadora, teléfono, fax, los cuales serán depreciados y se compraran nuevos según el tiempo.

2.2.16.5 MAQUINARIA Y EQUIPO

Se detallan aquellas máquinas y equipos que se requieren para la implementación de piscinas, y otros equipos para la adecuación del centro recreativo, a continuación se detallan en la Tabla siguiente el equipo necesario:

Tabla 1. Requerimiento de equipo

No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Computadora de escritorio Dell	L 10,247.00	2	L 20,494.00
2	Radio Grabadora Sony	L 1,899.00	2	L 3,798.00
3	Maquinas caminadoras Tecnofitness	L 12,620.00	3	L 37,860.00
4	Bicicletas Estáticas	L 2,799.00	5	L 13,995.00
5	Televisor Led Sony 40 Pul.	L 11,999.00	3	L 35,997.00
6	Estación Multigimnasio Mkaiseer	L 6,490.00	2	L 12,980.00
7	Mesa de Billar	L 26,666.00	1	L 26,666.00
8	Escritorios	L 2,869.00	4	L 11,476.00
9	Camilla Fija	L 5,094.00	2	L 10,188.00
10	Archivadores	L 1,500.00	3	L 4,500.00
11	Mesa auxiliar	L 9,000.00	2	L 18,000.00
12	Proyector de Imagen	L 12,599.00	2	L 25,198.00
13	Microondas Avanti	L 1,690.00	3	L 5,070.00
14	Refrigeradora Acros	L 4,990.00	1	L 4,990.00
15	Karaoke	L 13,000.00	1	L 13,000.00
16	Juego muebles de sala	L 20,000.00	3	L 60,000.00
Total				L. 304,212.00

2.2.16.6 EQUIPO DE CÓMPUTO

El equipo de cómputo es útil para trabajar diariamente en la oficina, también se deprecia y procede a compra de nueva, entre ellos se tendrá computadoras, maquina registradoras, impresoras multifuncionales, sistema de tinta continua.

2.2.16.7 PERSONAL

Uno de los principales costos de operación del proyecto, es el costo de la mano de obra, ya que dependerá de ciertos aspectos como de personal especializado, de la situación del mercado laboral, el grado de proceso productivo, en la tabla siguiente se detalla el número de personal y cargos que estará conformado el centro recreacional, de esta manera se conformara el Organigrama, que es una estructura administrativa que determina la jerarquía y responsabilidades concernientes.

Tabla 2. Nombres de puestos y sueldos del personal requerido

Año 2015	Nombre del Puesto	Sueldo mensual
Sueldos administrativos		
1	Administrador General	L. 27,000.00
2	Secretaria	L. 9,000.00
3	Guardia de Seguridad	L. 7,500.00
Sueldos operativos		
1	Médico General	L. 21,000.00
2	Enfermera	L. 14,000.00
3	Instructor Recreativo 1	L. 8,000.00
4	Instructor Recreativo 2	L. 8,000.00
5	Auxiliar Servicios Generales 1	L. 7,500.00
6	Auxiliar Servicios Generales 2	L. 7,500.00
Total sueldos administrativos		L. 43,500.00
Total sueldos operativos		L. 66,00.000
Totales		L. 109,500.00

2.2.16.8 ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN

El objetivo de un estudio de localización es elegir alternativas que generen ganancias, sean factibles, sobre todo facilidad de acceso y comodidad del afiliado.

Por tanto se han considerado diferentes factores que influyen en la decisión de localización del centro de recreación:

- Medios y costos de transporte
- Disponibilidad y costos de mano de obra
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento
- Factores ambientales
- Cercanía del mercado
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros

2.2.16.9 CAPACIDAD DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

La capacidad de prestación de servicio significa la máxima cantidad de personas que ingresarían al centro recreativo, con el objetivo que todos los que opten por utilizar este servicio puedan entrar y sin que causen desorden alguno.

2.2.16.10 NORMAS DE SEGURIDAD

Las normas de seguridad van a ser la fuente de información que permitirá lograr una uniformidad en el modo de actuar con actitud responsable y la concientización del personal y

de los afiliados a la AFP, ante determinadas circunstancias o condiciones, para tener un comportamiento determinado y adecuado.

Laboral

Dar a conocer las Normas de seguridad en el uso de herramientas manuales.

Contra incendio y desastres naturales

Se realizaran simulacros de incendio y terremoto, señalización para la localización de salidas de emergencia, uso adecuado de extintores.

Niveles de iluminación

Iluminación natural o artificial en cantidad y calidad suficientes, conservar limpios y libres de obstrucciones las bombillas, ventanas, orificios y tragaluces; y Derechos de los trabajadores a la Seguridad Social.

2.2.17 ESTUDIO FINANCIERO

El objetivo del estudio financiero es medir si el proyecto será rentable o no, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario proporcionada en los estudios anteriores (Mercado y Técnico); elaborar análisis que sirvan de base para determinar la factibilidad del proyecto.

Además, en este estudio se incluirá toda la inversión realizada previo a la puesta en marcha del negocio así como también los costos requeridos en su periodo de operación. Una vez que se ha definido el tipo de inversiones que requerirá el proyecto así como el valor que las mismas tendrían en el mercado es necesario identificar cuáles serán las fuentes de financiamiento con las que podría contar el inversionista (Córdoba Padilla, 2011).

Por lo tanto, se incluirá dentro de este estudio lo siguiente:

- Determinar el monto de inversión inicial que se requiera para poner en marcha el proyecto.
- Elaborar el presupuesto de ingresos y egresos que implique el proyecto.
- Depreciar y amortizar los activos tangibles e intangibles.
- Analizar los costos y gastos que se incurran.
- Fijar el método de capital de trabajo que se empleara para este proyecto.

- Elaborar los Estados Financieros.
- Realizar el flujo de caja para el inversor así como para el proyecto.
- Medir la viabilidad económica y financiera a través de instrumentos de evaluación (TIR, VPN, Análisis de sensibilidad de los precios para entrada al centro de recreación).

La creación del centro recreacional, generará un impacto económico, ya que se establecerá los lineamientos básicos de una buena administración financiera, en base a la utilización de métodos adecuados en el manejo contable y financiero, que permitan la estabilidad de la misma y la recuperación de la inversión económica del proyecto.

Baca Urbina (2006) afirma: “Que esta parte de la metodología de evaluación de proyectos calcula la rentabilidad de la inversión en términos de los dos índices más utilizados, que son el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de rendimiento (TIR). La Aplicación de estos conceptos requiere varias competencias” (p.220).

La evaluación constituye un balance de las ventajas y desventajas de asignar al proyecto analizado los recursos asignados para su realización. Esta evaluación es definir el proyecto desde un punto de vista económico. Consiste en comparar los beneficios y los costos del proyecto con miras a determinar si el cociente que expresa la relación entre unos y otros presenta o no ventajas mayores que las que se obtendrían con proyectos distintos igualmente viables. (ILPES, 2006, pág. 137)

2.3 MARCO LEGAL

Dentro del marco legal se consideraran los requerimientos legales y los tramites respectivos para el desarrollo del proyecto, además de la identificación de la factibilidad, la rentabilidad que generará para sus inversores y por último, el análisis de riesgo del proyecto (Córdoba Padilla, 2011).

2.3.1 ESTABLECIMIENTO DE UNA EMPRESA

En momentos de crisis o desempleo, emprender un negocio puede ser una buena opción. Sin embargo, para que sea rentable es necesario operar con base en ley, por lo que es oportuno buscar la orientación de instituciones especializadas en la creación de empresas. El Programa de Fomento a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (Promype), desarrollado

con el apoyo de la Cooperación Alemana (GIZ), orienta a ciudadanos que tengan en sus planes montar su negocio y realizan una serie de recomendaciones.

En primer lugar, señala, que antes de empezar el proceso es importante tener muy claro, además del producto que va a elaborar o el servicio que prestará, hacia qué tipo de clientes venderá el producto o servicio. También si establecerá la empresa solo o se asociará con otro u otros empresarios. El tipo de empresa que creará: micro, pequeña o mediana. El programa señala también que se debe reflexionar si es realista la idea de la empresa, asimismo, si es viable desde el punto de vista técnico y económico.

Si se decidió emprender un negocio solo, tenga en cuenta que el capital social de su empresa no será inferior a 5,000 lempiras, de acuerdo con GIZ. En este caso, el siguiente paso es continuar con los trámites para constituir legalmente una empresa, estipulados en el Código de Comercio.

2.3.2 COMO ESTABLECER UNA EMPRESA EN HONDURAS

Primero se debe obtener la escritura pública, que es tramitada por un notario público y para lo que tardará como máximo 20 días; luego inscribirse en el Registro Mercantil en la Cámara de Comercio e Industria de Tegucigalpa (CCIT) si vive en Tegucigalpa, o en el Instituto de la Propiedad si es en otra parte del país y solo le tomará un día. Luego se obtiene el registro tributario (en las oficinas de la Dirección Ejecutiva de Ingresos, DEI).

2.3.3 LICENCIAS Y PERMISOS REQUERIDOS

Cuando un comerciante pide por primera vez su permiso de operación del negocio o establecimiento en Tegucigalpa, es necesario solicitar una evaluación de la ubicación de su negocio, se llama constancia de compatibilidad, y la emite la Gerencia de Control de la Construcción.

2.3.4 ALCALDÍA MUNICIPAL

La alcaldía de Tegucigalpa cuenta con tres oficinas para solicitar y emitir el permiso de operación, la principal que se encuentra en el centro histórico de Tegucigalpa, la segunda se ubica en el centro comercial Santa Mónica de la colonia Kennedy y la tercera en la ventanilla única de la Cámara de comercio e industria de Tegucigalpa.(«Programa eRegulations Honduras», 2015)

2.4 MARCO REFERENCIAL

Se hace referencia al Centro de Día Instituto de Previsión Militar (IPM) a quien hacemos referencia, ya que desde el año 2013 está operando con éxito ofreciendo un lugar en el que los Pensionados y Afiliados del Instituto, en donde gozan de un momento ameno desarrollando actividades sociales, recreativas y deportivas.

Nace como la primera etapa del mega proyecto del Complejo Social IPM, con la idea de brindar a los pensionados afiliados del Instituto de Previsión Militar un servicio de asistencia diurna integral en un espacio de convivencia, distracción y participación, propiciando el crecimiento individual y grupal, la cooperación y la solidaridad social en un ambiente acogedor, moderno y con amplias instalaciones.

El Centro de Día IPM, es un lugar en el que los Pensionados y Afiliados del Instituto pueden pasar un momento ameno desarrollando actividades sociales, recreativas, deportivas, etc., además tienen disponible un gimnasio, una piscina que pueden ser utilizada por afiliados y público en general, clases de Natación a niños entre las edades de 4 años a 15 años, pre-clínica, clínica, áreas de recuperación y descanso, barbería, comprende un hogar de retiro para personas de la tercera edad y un hotel de paso, instalaciones que se localizarán en lo que ahora es el campo de foot ball del complejo IPM, colonia Godoy, frente al Fondo Hondureño de Inversión Social. (<http://www.centrodedia.grupoipm.hn>).

También hacemos referencia al Club de Pensionados de AFP Crecer, que nació en el año 2007 con el objetivo de contribuir a mejorar la calidad de vida de sus pensionados y con la filosofía de crear un ambiente ameno y propicio para que los pensionados desarrollen y exploten su creatividad a través de diversas actividades, en donde se realizan múltiples celebraciones: navidad, cumpleaños, día de la amistad, día de la madre y del padre, festejado la belleza de la vida y la alegría de tener amigos, compañeros y familia, han disfrutado entre amigos de obras de teatro, así como de excursiones en las que han podido contemplar la belleza del país, de la cultura y la riqueza de la gastronomía salvadoreña y también se imparten clases de baile y deporte. (<http://www.crecer.com.sv>).

Se reciben talleres de manualidades tales como: computación, bisutería, vitral, teja, globos, velas y muchos más que nos ha permitido descubrir al artista y creativo que llevan dentro. En estos talleres, cada uno de los pensionados elabora con sus propias manos piezas

de gran belleza que han podido exponer y hasta comercializar desde su casa o en las exposiciones y ventas que AFP Crecer organiza. (<http://www.crecer.com.sv>).

El Club de Pensionados es el principal proyecto de responsabilidad social de AFP Crecer desde el que se realizan diversas actividades de apoyo como lo son:

- Donativos de sillas de ruedas a pensionados de invalidez de AFP Crecer
- Donativos para los asilos.
- Charlas informativas sobre salud preventiva
- Jornadas de salud visual, donativo y entrega de lentes mediante un convenio FUEDEM, Centro de Salud Visual.

Existen otras instituciones de previsión, la banca, Seguro Social y otros gremios que ofrecen servicio con modalidad de club pero solo para empleados y otros centros para adultos mayores, que también sirven de modelo para el logro del éxito, en un caso que este nuevo servicio se implemente.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo tiene como propósito reflejar la manera como se realizará la investigación, la forma que se llevará a cabo el estudio, los métodos a utilizar, procedimientos, parámetros, así como las estrategias o técnicas para la recolección y análisis de datos, esto incluye la población y cálculo de la muestra objeto del estudio.

A continuación se describe los métodos, técnicas y procedimientos que permitirán que el desarrollo del presente proyecto de pre-factibilidad sea viable.

3.1 CONGRUENCIA METODOLÓGICA

Este es un modelo sustentado por el orden, la coherencia y congruencia entre las diferentes características, así como la forma de comprender las necesidades requeridas mediante una matriz entre los procedimientos.

3.1.1 MATRIZ DE CONGRUENCIA METODOLÓGICA

El estudio se realizará de manera que se puedan estudiar las diferentes variables de pre-factibilidad para crear un centro recreativo para pensionados y afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida en la ciudad de Tegucigalpa.

Tabla 3. Congruencia Metodológica

Congruencia del Planteamiento			
Título	Objetivo General	Objetivos Específicos	Preguntas de Investigación
Estudio de pre-factibilidad para crear un Centro Recreativo para afiliados de AFP Atlántida en Tegucigalpa	Evaluar mediante el estudio de mercado, financiero, técnico y legal, la viabilidad de ofrecer un centro recreativo en la ciudad de Tegucigalpa, para los afiliados de la Administradora de	O1. Realizar un estudio de mercado por medio del cual se pueda establecer la demanda potencial para la creación de un centro recreativo, y de atención para los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones, en la ciudad de Tegucigalpa.	1. ¿Qué porcentaje de afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida están dispuestos a utilizar los servicios del centro de recreación?
		O2. Realizar un estudio técnico para la implementación de un centro de recreación y de atención para los Afiliados de la Administradora de Fondos de Pensionados, estableciendo su ubicación, equipo y personal necesario para determinar las necesidades y requerimientos de los afiliados.	2. ¿Qué necesidades y requerimientos, manifiestan los afiliados para la creación de un centro de recreación que comprenda todas las características deseadas?

	Fondos de Pensiones donde puedan pasar un momento agradable, desarrollando actividades socioculturales.	O3. Determinar la estructura organizacional estableciendo la jerarquización, visión, políticas, objetivos del proyecto.	3. ¿Cómo determinar la estructura organizacional para establecer la jerarquización, visión, políticas y objetivos del proyecto?
		O4. Elaborar un estudio financiero para conocer la factibilidad y rentabilidad de la inversión en la implementación del centro de recreación para los Afiliados de la Administradora de fondos de Pensiones.	4. ¿Qué volumen de inversión es necesario para la puesta en marcha del proyecto para garantizar la rentabilidad y viabilidad?
		O5. Establecer los requerimientos legales para la implementación del centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones así como las regulaciones sanitarias que pudieran requerirse para su implementación.	5. ¿Cuáles son los requerimientos legales y las regulaciones sanitarias para la implementación del centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones?

3.1.2 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Para establecer la mejor comprensión y análisis de estudio pre-factibilidad sobre la creación de un centro de recreación para pensionados de la Administradora De Fondos de Pensiones Atlántida S.A. de la ciudad de Tegucigalpa, se elaboró una matriz de operacionalización de variables, que refleja la relación ente las variables, dimensión, indicadores y sub indicadores.

Tabla 4. Operacionalización De Variable

Variable Independiente	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores	Item No
Actividades físico-deportivo-recreativas	Actividades orientadas al desarrollo integral donde se une el ocio, con el deporte y el fomento de valores humanos como la amistad.	Se vinculan los objetivos culturales, pedagógicos, sociales y biológicos	Placer/ Practica/ Satisfacción e interés	Placentera	1
				Voluntaria	2
				Apreciación y satisfacción personal	3
				Participación	4
			Beneficios	Salud y mantenimiento físico	5
Localización	Determinación del mejor lugar	Delimitación geográfica.	Mapas / Estadísticas	Concentración	6
				Emplazamiento	7
				Seguridad	8
				Paisaje	9
Logística	Un cierto orden en los procesos que involucran la comercialización del servicio	Mejores prácticas operativas	CRM (Customer Relationship Management)	Relaciones y atención al cliente	10

			EDI (Transf. de Información)	Calidad de Información de c/ usuario	11
			JIT (Just in time)	Disponibilidad de servicios	12
Impacto Social	Impacto de la superación o capacitación, lo cual implica una relación causa-efecto entre las diferentes acciones de superación, la forma como se comportan sus participantes y los resultados que logran con el plan organizacional	Se refiere a las oportunidades para vivir e interactuar con la familia, los grupos de trabajo, los vecindarios, las comunidades y el mundo	Índices de Aranda y Vara (Aranda y Vara, 2006)	Índice de Satisfacción de Vida (*)	13
				Tolerancia y comprensión étnica y cultural	14
				Interactuar con grupos	15
			Estudios socio económicos.	Estímulo económico	16
				Reducción de costos de Salud	17
				Fuerza de trabajo productiva	18

(*) Índices de Aranda y Vara de factores asociados a la calidad de vida de adultos mayores.

3.2 ENFOQUE Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Se utilizará de entrada como elemento primordial el estudio mercado, que se realizará por la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida a sus afiliados en Tegucigalpa, de manera de recopilar información sobre la aceptación de un servicio adicional.

La indagación se dirige por medio de un enfoque mixto, partiendo de la definición de que un enfoque mixto es la combinación del enfoque cuantitativo con el enfoque cualitativo, éste se puede presentar en varios niveles. Sea que se cualifiquen datos cuantitativos, se cuantifiquen datos cualitativos o se incorporen ambos enfoques en un mismo estudio. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 758).

El enfoque cualitativo se utilizará básicamente durante la aplicación de las técnicas para la recolección de datos en el proceso de la investigación y la medición de las variables. Considerando el enfoque cualitativo como medio para la búsqueda de datos de individuos, sociedades, contextos o situaciones; en las propias formas de expresión de cada uno de ellos. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 583).

Al enfocarse en seres humanos, el interés de los datos se dirige principalmente a los conocimientos, experiencias, apreciaciones, emociones, interacciones, procesos y vivencias exteriorizadas en el lenguaje de los participantes, ya sea individual, grupal o colectivamente.

El proceso de recolección tiene como finalidad el análisis y comprensión de los datos revelados, para dar respuesta a las preguntas de investigación y generar conocimiento (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 583).

3.2.2. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

El alcance de la investigación es de carácter descriptivo, debido a que los datos se obtienen directamente de la realidad a través de una investigación de campo. En este sentido los estudios descriptivos buscan caracterizar y detallar los perfiles de los individuos, grupos, procesos, objetos u otros fenómenos que se sometan a estudio, para medir, evaluar y recolectar datos sobre las diversas variables que componen el objeto de estudio. En una investigación descriptiva se selecciona un conjunto de variables, se realiza la medición y recolección de la información para cada una de ellas y finalmente se realiza la descripción de lo que se investiga. (Hernández, Fernández y Baptista, 2006, p. 102).

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Mediante el estudio de mercado se obtendrá información de las de las necesidades de las personas tomando en cuenta los hechos, fenómenos, variables y el género.

3.3.1 DISEÑO

Dado que la investigación está enmarcada en la modalidad de un Proyecto de pre-factibilidad para la creación de un centro de recreación para pensionados de la Administradora De Fondos De Pensiones Atlántida S.A. de la ciudad de Tegucigalpa, por lo tanto se considera un estudio de tipo no experimental, este es, un diseño en el cual no se manipulan deliberadamente las variables, sino, se observan los fenómeno tal y como se dan en su contexto natural, para luego analizarlos (Hernández, Fernández y Baptista, 1999).

El tipo de estudio es transversal descriptivo. Los estudios transversales “...recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (Hernández, Fernández y Babtista, 1999, p.186). Los estudios transversales descriptivos“...tienen como objetivo indagar la incidencia

y valores en que se manifiesta una o más variables” (Hernández, Fernández y Babtista, 1999, p.187). Ver Figura siguiente donde se resumen el significado de elección de los diseños, estudio no experimental, transversal descriptivo.



Figura 1. Elección del diseño

Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido análisis.(Dankhe, 1986).

3.3.2 POBLACIÓN

Las investigaciones desarrolladas bajo la modalidad de diseño de campo, se ven en la obligación de utilizar fuentes primarias de información para recabar los datos; dichas fuentes están constituidas por la población y la muestra.

La población la constituyen todos los elementos, personas, sucesos y situaciones que conforman el sujeto u objeto de la investigación.

Por tanto para (Hernández, Fernández y Babtista, 1999) un estudio no será el mejor por tener una población más grande, sino la calidad de un trabajo estriba en delimitar claramente la población con base en los objetivos del estudio. Con respecto a la presente investigación la población está representada por todos los afiliados de Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. de la ciudad de Tegucigalpa.

Según último censo el INE (Instituto Nacional de Estadística); la poblacional está conformada 8, 555,100 habitantes, en la ciudad de Tegucigalpa se cuenta con una población

de 1, 029,199 habitantes, cada familia consta de 5.3 miembros, haciendo un estimado de 1,282 familias, de las cuales un porcentaje cuenta con un plan de pensiones en la Administradora De Fondos De Pensiones Atlántida S.A. de la ciudad de Tegucigalpa.

Para efectos de esta investigación se tomó el total de aportantes y pensionados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. a Nivel Nacional compuesta por 50,381 afiliados, dentro de los cuales 24,382 pertenece a la ciudad de Tegucigalpa, en base a esta población se tomará una muestra entre los afiliados comprendidos de 30 a 80 años que son 9,564 para realizar el estudio de mercado, considerando un rango de edad del afiliado, con el propósito de saber qué tan viable es la creación del centro recreativo, para satisfacer las necesidades de calidad de vida de los afiliados.

3.3.3 MUESTRA

La muestra es una porción de la población que es seleccionada por el investigador con la finalidad de obtener información válida y representativa. Palella y Martins (2003), expresan “La muestra representa un subconjunto de la población, accesible y limitado, sobre el que realizamos las mediciones o el experimento con la idea de obtener conclusiones generalizables a la población”. (p.94)

Para (Hernández, Fernández y Babiata, 1999) la muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Es decir que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

Según último censo el INE (Instituto Nacional de Estadística, 2014) del total (1,029,199) de población de Tegucigalpa el 30% está compuesto por la Población entre 17 y 90 años (308,760), el 28.5% es la PEA Tegucigalpa (87,997), 17% es de la clase media (14,960), clase alta el 3% (2,640), la clase media y alta (entre 17 y 90 años) es de 17,600, y según información de AFP Atlántida S. A., el total de Afiliados en Tegucigalpa es por 24,382 y el total de Afiliados en Tegucigalpa entre 30 a 80 años es de 9,564.

Tabla 5. Cálculo de la muestra

CÁLCULO DE LA MUESTRA	
Población de Tegucigalpa	1,029,199
Población entre 17 y 90 años (30%)	308,760
PEA Tegucigalpa 28.5%	87,997
Clase Media 17%	14,960
Clase Alta 3%	2,640
TOTAL SUMA CLASE MEDIA Y ALTA (entre 17 y 90 años)	17,600
Total de Afiliados AFP Atlántida S.A	24,382
Total de Afiliados AFP Atlántida S.A (entre 30 a 80 años)	9,564
Para cálculo de tamaño de muestra	Fórmula población finita.

Fuente: de elaboración propia con datos del <http://www.ine.gob.hn/> y de AFP Atlántida S.A.

Fórmula utilizada:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{E^2(N-1)+PQZ^2}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza

E = Error

N = Población

P = Probabilidad de éxito

Q = Probabilidad de fracaso

Datos:

N = 9,564

Z² = 1.96

E = 5%

P = 50%

Q = 50%

n = 370

De acuerdo a la aplicación de la fórmula, se determina que la muestra representativa de la población objetivo es de 370 personas entre 30 y 80 años de edad (pertenecientes o bien a la clase media o bien a la clase alta).

Se realizarán encuestas pilotos, las cuales ayudarán a rectificar cualquier discrepancia que se encuentre en el proceso de aplicación de cuestionario con la finalidad del estudio, y permita la modificación para la aplicación final del cuestionario.

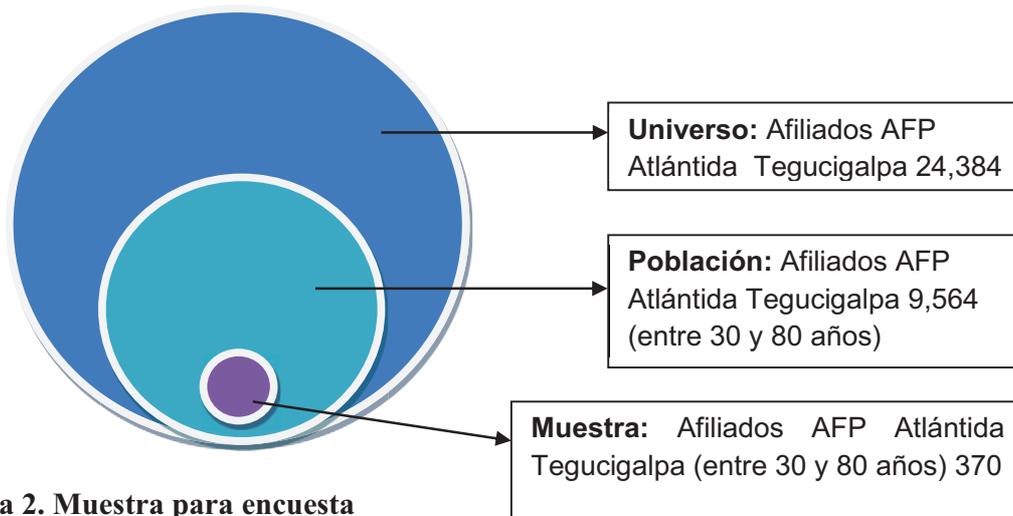


Figura 2. Muestra para encuesta

Para la tabulación de los resultados de las encuestas individuales, se utilizará el programa de Microsoft Office Excel 2010, ya que es considerado como un programa lleno de herramientas útiles que facilitará el procesamiento de información el cual también incluye gráficos que ayudará a la visualización de los resultados globales.

3.3.4 UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis debe estar claramente definida e identificada, de esta manera poder precisar el tipo de instrumento o técnicas de recolección de información, además de esto el tipo de análisis al que se someterá la información es determinante para elegir la unidad de análisis.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Se manejará como técnicas e instrumentos cuantitativos y cualitativos, para de recolección de datos en investigación de campo, dichos instrumentos ayudaron a captar las necesidades de los afiliados.

3.4.1 INSTRUMENTOS CUANTITATIVOS

Dentro de los instrumentos aplicados para la recolección de datos, se determinó utilizar como cuantitativos encuesta o cuestionario. Se definirá para determinar la viabilidad del plan mercadeo y en general de la institución, tomando en cuenta las principales variables que soportan el proyecto. Se aplicarán encuestas a los afiliados de la AFP Atlántida, de la ciudad de Tegucigalpa, y con base a los resultados conocer la aceptación o el rechazo del nuevo servicio.

3.4.1.1 CUESTIONARIO

La encuesta o cuestionario es una técnica muy utilizada de recopilación de datos primarios, sobre todo cuando se pretende obtener información de un grupo numeroso.

Según Palella y Martins (2003):

"El instrumento empleado es el cuestionario, y según los autores señalados: Es un instrumento de investigación que forma parte de la técnica de la encuesta. Es fácil de usar, popular y con resultados directos. El cuestionario, tanto en su forma como en su contenido, debe ser sencillo de contestar. Las preguntas han de estar formuladas de manera clara y concisa; pueden ser cerradas o semi-abiertas, procurando que la respuesta no sea ambigua" (p.119).

Para el lanzamiento de la encuesta se utilizará el programa en línea llamado e-encuesta.com - Encuestas Online, ya que cuenta con un plan gratuito, es muy eficiente, amigable, confiable y que visualiza los resultados. Se consideró esta herramienta para mayor facilidad de recolección de datos de los afiliados, debido a que la mayoría de ellos cuentan con correo electrónico en donde se les enviara la encuesta, información que será proporcionada por AFP Atlántida.

3.4.1.1.1 PREGUNTAS DE ENTREVISTA A EJECUTIVOS / GERENTES

¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los pensionados en nuestro país?

¿La Normativa legal que rige al Pensionado favorece su situación social, económica y de salud?

¿Considera usted que los Pensionados en su mayoría participan en los programas sociales, culturales, deportivos y de recreación, organizados por el Seguro Social?

¿Considera usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres (afiliados) profesionales a las actividades de recreación?

¿Qué criterio le merece la creación de un Centro de recreación en AFP Atlántida?

¿Existen estadísticas actualizadas del número de afiliados?

3.4.2 INSTRUMENTOS CUALITATIVOS

Como instrumentos cualitativos se utilizarán las reuniones con los gerentes y ejecutivos de negocio de AFP Atlántida, que son quienes viven la experiencia de contacto directo con los clientes.

3.4.2.1 ENTREVISTA

La entrevista es una técnica muy utilizada de recopilación de datos primarios, sobre todo cuando se pretende obtener información de un grupo numeroso.

La entrevista es un interrogatorio para obtener datos relacionados con el tema de investigación. Para Palella y Martins (2003), “La entrevista es una técnica que permite obtener datos mediante un dialogo que se realiza entre dos personas:

El entrevistador “investigador” y el entrevistado; la intuición es obtener información que posea este último”. (p.107). Igualmente, Arias (2006), señala:

La entrevista, más que un simple interrogatorio, es una técnica basada en un dialogo o conversación “cara a cara”, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida. (p.73).

3.4.2.2 GRUPO FOCAL

Se realizará grupo focal en la sala juntas de la AFP, se hará a los afiliados empleados, ejecutivos, gerentes de área y posibles invitados expertos en el tema, debido a que también son afiliados y quien más que ellos conoce a profundidad la variedad de servicios que se brindan, los beneficios que obtienen como ambas partes (afiliado/empleador), la calidad de servicios, alta tecnología, por tanto pueden observar mejor el panorama del estudio del proyecto.

3.4.2.2.1 ENTREVISTA A EMPLEADOS DE LA AFP ATLÁNTIDA

¿Cuántos afiliados tiene AFP Atlántida alrededor de Honduras?

¿Cuántos afiliados de estos pertenecen por Departamento y donde prevalece el mayor número?

¿Serán estos clientes potenciales para el nuevo servicio referente a la recreación?

¿Qué conocimientos se maneja de este nuevo servicio?

¿Se cuenta con el personal idóneo para desempeñar estas nuevas labores?

¿Se ofrecerá este nuevo servicio al momento de la venta de los productos actuales de AFP o será por aparte?

¿Cómo empleado afiliado, está de acuerdo en la implementación de este proyecto? ¿Porque?

3.5 FUENTES DE INFORMACIÓN

Los datos pueden provenir de Fuentes de información primaria y secundaria que brinden soluciones valiosas.

3.5.1 DATOS PRIMARIOS

La información necesaria para la investigación se obtendrá directamente de los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, al igual que sus Directivos y altos Ejecutivos, para ello se utilizarán instrumentos de recolección de datos como la encuesta y la observación. Las investigaciones desarrolladas bajo la modalidad de diseño de campo, se ven en la obligación de utilizar fuentes primarias de información para recabar los datos; dichas fuentes están constituidas por la población y la muestra.

3.5.2 DATOS SECUNDARIOS

Como hemos observado a lo largo del presente trabajo, la fuente de información más utilizada es la secundaria, proporcionan ayudan a nuestras consultas con información más precisa, por ello se hace uso de libros , revisión de bibliografía, tesis, documentos, investigaciones previas, pagina Web, revistas científicas, así como temas relacionados al estudio.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a lo largo de este estudio, los cuales se relacionan directamente con los objetivos planteados al inicio del trabajo y sobre los cuales se elaborarán las conclusiones y recomendaciones. Este capítulo involucra los estudios necesarios que demuestren la viabilidad de realizar el proyecto planteado, a través de un análisis detallado que sustenta la creación de un centro de recreación para los afiliados de la AFP de la ciudad de Tegucigalpa.

4.1 INTRODUCCIÓN

El presente capítulo tiene como objetivo definir la cantidad de afiliados que en la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa, están interesados en utilizar los servicios de un centro de recreación, con el propósito de ofrecer calidad de servicio que cumpla que satisfacer las necesidades del cliente.

Se realizarán análisis de indicadores cuantitativo, porcentual, gráfico y cualitativo, de acuerdo con los resultados se mostrará si las especificaciones y características del servicio que se ofrecerá cumplen con las expectativas del cliente. Además de lo anterior se analiza la toma de decisiones de la estructura de la Inversión, presupuestos de costos y gastos, determinación de precio apropiado de los servicios, la capacidad instalada para identificar las previsiones necesarias que deberán incorporarse para ofrecer el servicio adecuado y deseado a los afiliados de la Institución.

4.1.1 RESULTADOS GENERALES DE LAS ENCUESTAS

Para la obtención de resultados, fue necesario la aplicación de una encuesta a trescientos setenta afiliados a la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa, las cuales fueron escogidas al azar de varias instituciones y en su mayor parte son afiliados empleados de Banco Atlántida. Se utilizó el programa e-encuesta.com para lanzamiento de la encuesta, ya que se considera una herramienta eficiente, amigable, confiable y que facilita la visualización de los resultados. Las encuestas arrojaron los siguientes resultados:

1 - ¿Realiza actividades de recreación física en su tiempo libre?

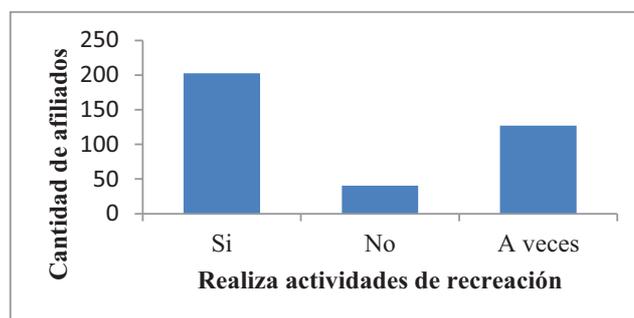


Figura 3. Realiza actividades de recreación física en su tiempo libre

La gráfica deduce que a los encuestados les agrada la idea de realizar actividades de recreación física en su tiempo libre, el 34.4% a veces frecuentan hacerlo y un 10.9% no lo hacen, lo que significa que más de la mitad de los 370 encuestados afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa, si realizan esta actividad.

2 - ¿Le gustaría reunirse en un centro para realizar actividades de recreación?

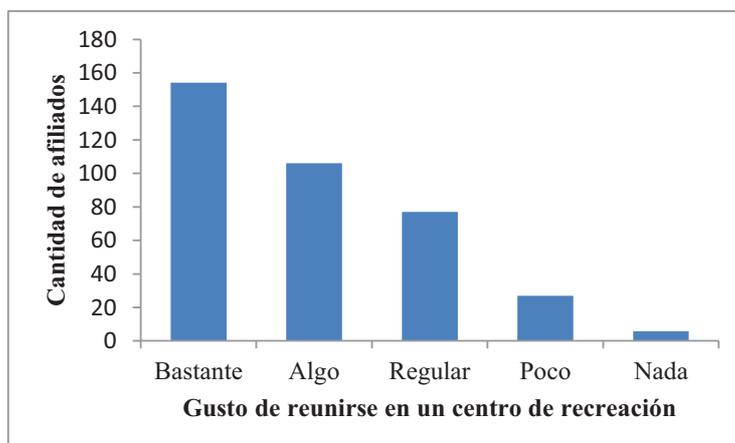


Figura 4. Gusto de reunirse en un centro de recreación

Se puede deducir que existe una gran cantidad de personas que visitarían sitios de esparcimiento, siendo favorable para la aplicación de la propuesta para la creación de un centro recreacional en la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa.

3 - ¿En cuales actividades participaría más que constituyen la oferta actual de recreación?

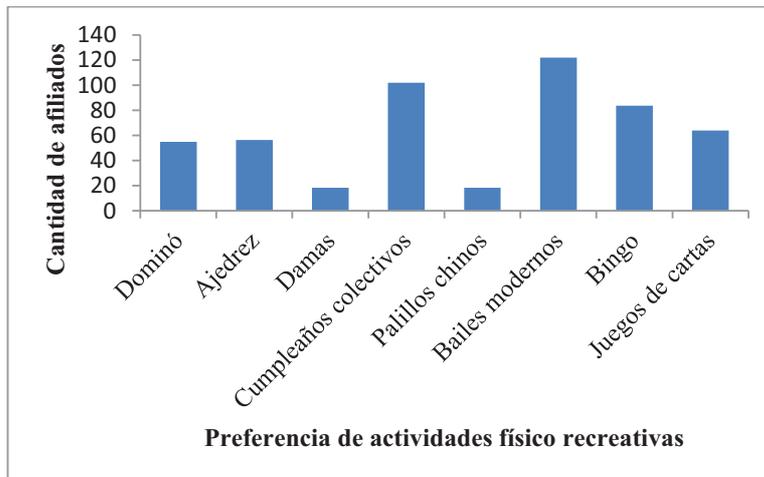


Figura 5. Preferencia de actividades físico recreativas

De 370 personas encuestadas, el 23.46% manifiesta que prefiere participar en bailes modernos por lo que se considera importante en su parte física en la vida, seguidamente 20% de personas se inclinan por cumpleaños colectivos, y una importancia no significativa en la participación de actividades de damas y palillos chinos con un 4%. Cabe mencionar que se dejó abierta las opciones para elegir varias categorías, por lo que el total de frecuencia fue de 519.

4 - Seleccione la actividad físico recreativa que más gustaría realizar.

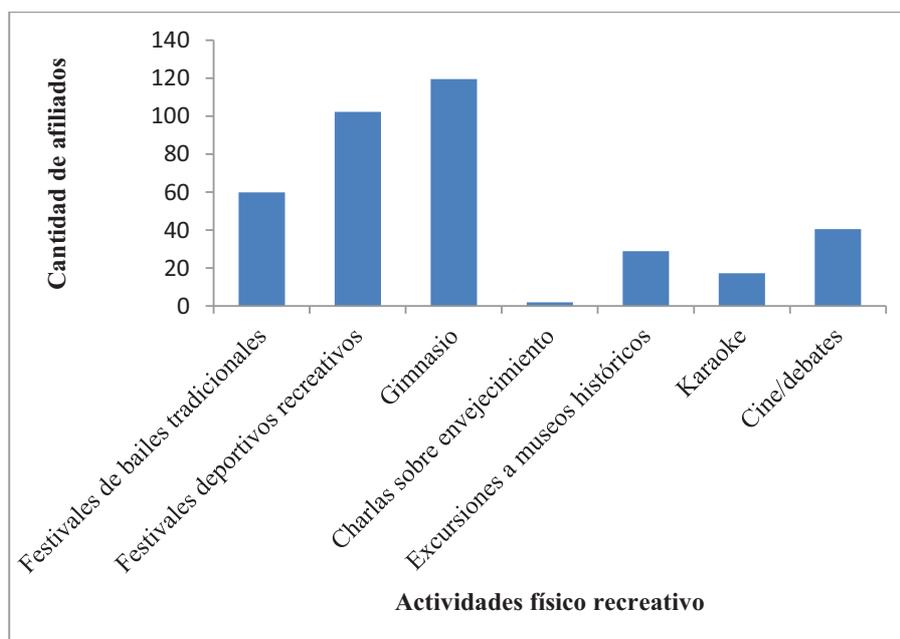


Figura 6. Actividades físico recreativas

La figura anterior muestra que tan demandados son los servicios que se piensa ofrecer en el centro recreacional y con los cuales se piensa comenzar el proyecto, considerando el gimnasio con una mayor aceptación en un 32% y festivales deportivos recreativos con 28%, creando nuevas formas de entretenimiento para sus demandantes y la innovación de nuevos servicios para que tengan más formas de diversión.

5 - ¿Con quién preferiría realizar las actividades de recreación física?

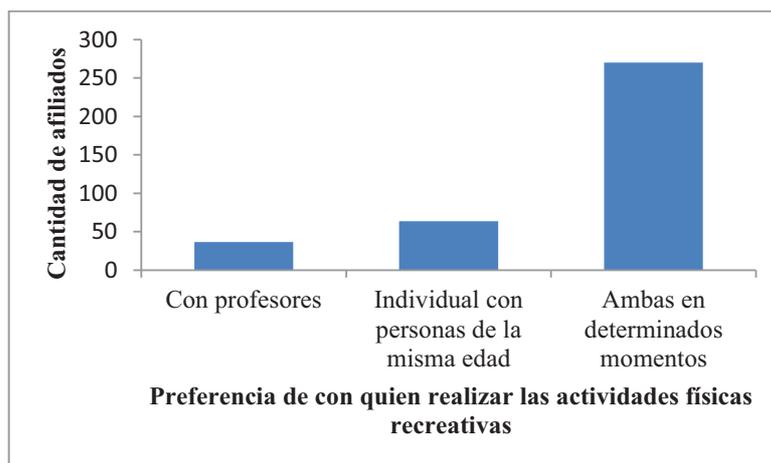


Figura 7. Preferencia de con quien realizar las actividades físicas recreativas

La figura anterior muestra la particularidad de las personas en relación a la compañía en la ejecución de las actividades físicas, el 73% señala que les gusta hacerlos con ambas en determinados momentos, el 17% individual con personas de la misma edad, y el 10% con profesores. Expresa que la convivencia con personas de la misma edad y el personal idóneo para realizar estas actividades, es importante en este tipo de situaciones.

6 - ¿Dónde preferiría realizar las actividades de recreación física?

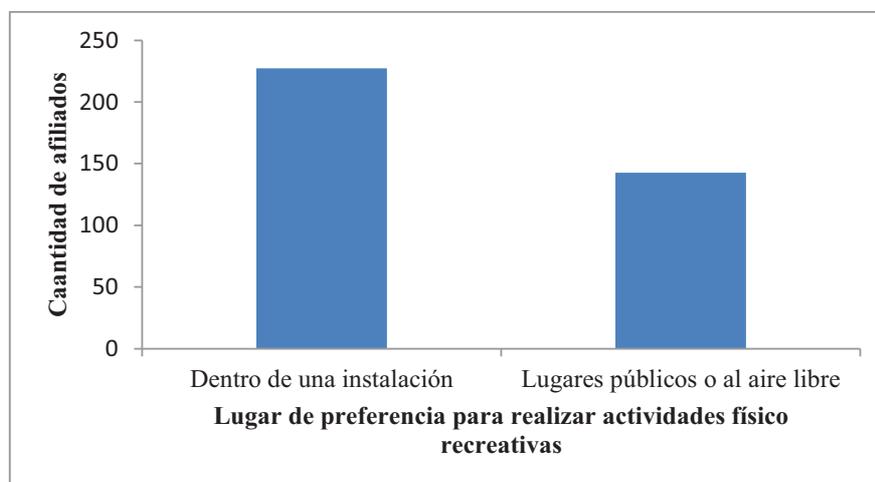


Figura 8. Lugar de preferencia para realizar actividades físico recreativas

Las personas consideran que las actividades recreativas deberían realizarse dentro de una instalación lo que constituye el 61%, sin embargo un 35% cree que no debería ser en lugares públicos o al aire libre. Las actividades recreativas deben realizarse dentro de una instalación, de manera que se está priorizando la seguridad.

7 - ¿Le parece adecuado que en el centro de recreación, tenga chequeo médico al mes y una dieta nutricional para su correcta alimentación?

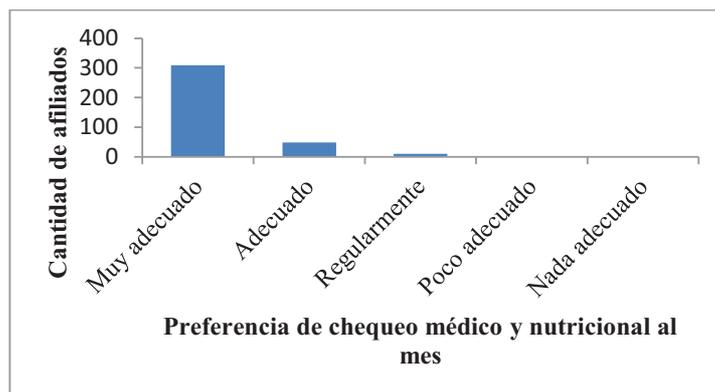


Figura 9. Preferencia de chequeo médico y nutricional al mes

En lo que se refiere al chequeo médico al mes y una dieta nutricional para su correcta alimentación, la población investigada considera que un 83.3% de este servicio, es muy adecuado, situación que es de gran importancia que permitirá salud y bienestar para el afiliado, lo que favorece al centro recreacional para integrar dicho servicio en sus actividades.

8 - ¿En qué sector de la ciudad de Tegucigalpa prefiere usted se encuentre ubicado el centro de recreación para afiliados de la AFP?

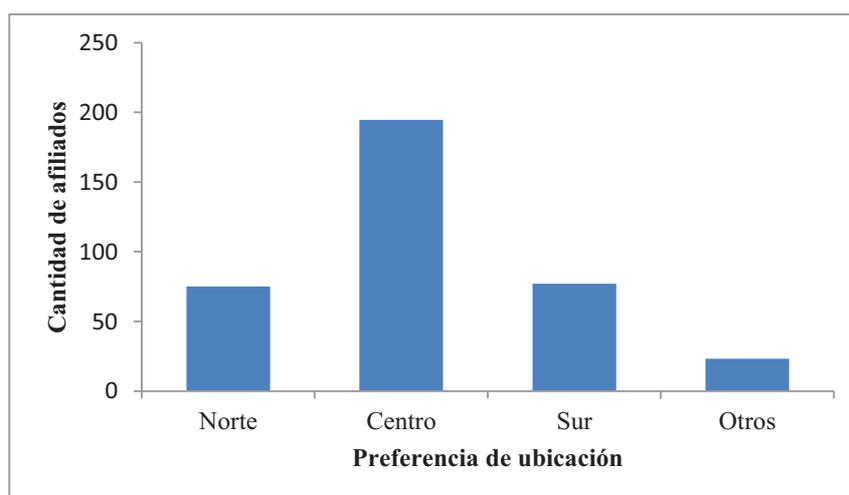


Figura 10. Preferencia de la ubicación del local

Los encuestados consideran que para mayor cuidado de la ciudadanía y cercanía, que el centro recreacional debería estar ubicado en la zona del centro, lo que constituye el 52.6%, sin embargo un 20.8% cree que debería ser en el sur, el 20.3% en el norte y 6.30% otros sitios.

9 - ¿Cuál es la frecuencia con que prefiere realizar las actividades físico- recreativas?

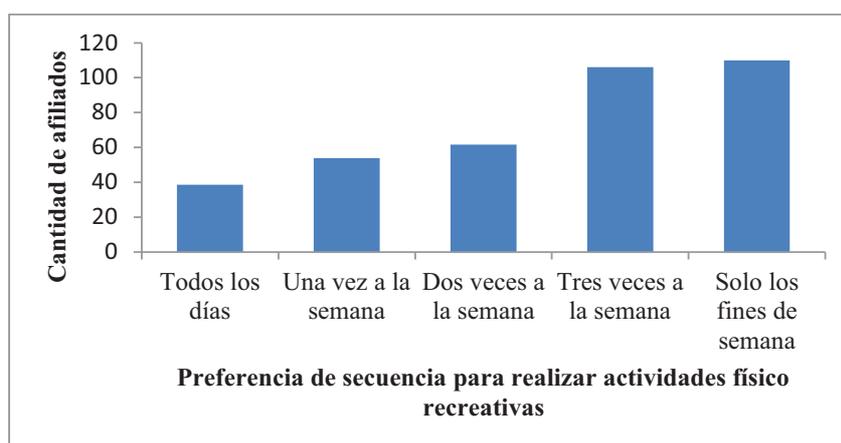


Figura 11. Preferencia de secuencia para realizar actividades

Como se observa en la figura anterior, se puede deducir que la mayoría de los encuestados realizan las actividades físico-recreativas los fines de semana, sin dejar de mencionar que también lo hacen tres veces a la semana. El resultando con mayor relevancia un 29.70% solo los fines de semana, el 28.6% tres veces a la semana, dos veces a la semana 16.70%, sin embargo un 10.4% lo hace todos los días.

10 - ¿Qué días de la semana prefiere para la ejecución de actividades físico- recreativas?

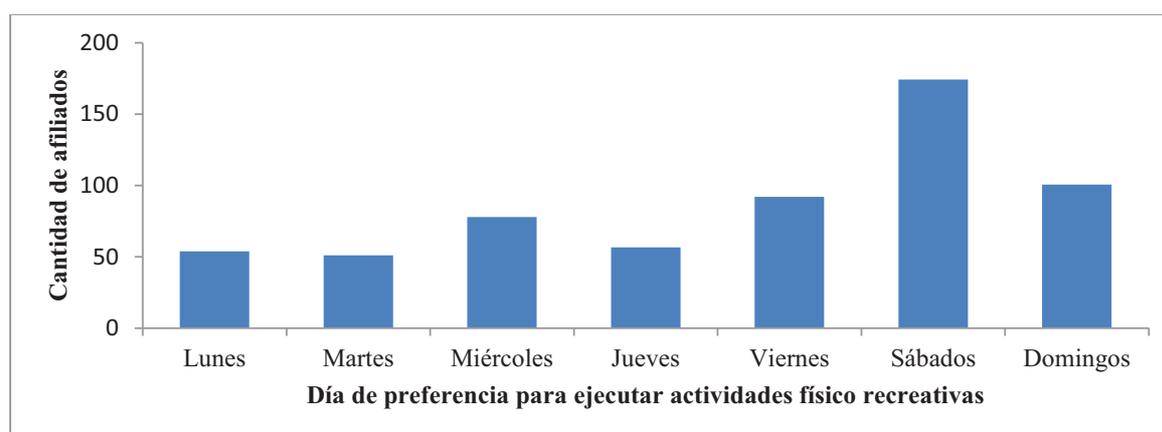


Figura 12. Preferencia del día para ejecutar actividades físico recreativas

De lunes a domingo el centro recreacional tendrá visitas, utilizándolo de manera provechosa, siendo los días sábados que asisten con mayor frecuencia conformado por un

28.7%, y los domingos establecidos por un 16.6%, sin embargo los días menos frecuentados son los días lunes y martes, se dejó abierta opción de categoría por lo que el total de la frecuencia es de 606.

11 - ¿Cuál es el horario más factible para la práctica de actividades de recreación física, organizadas en el tiempo libre?

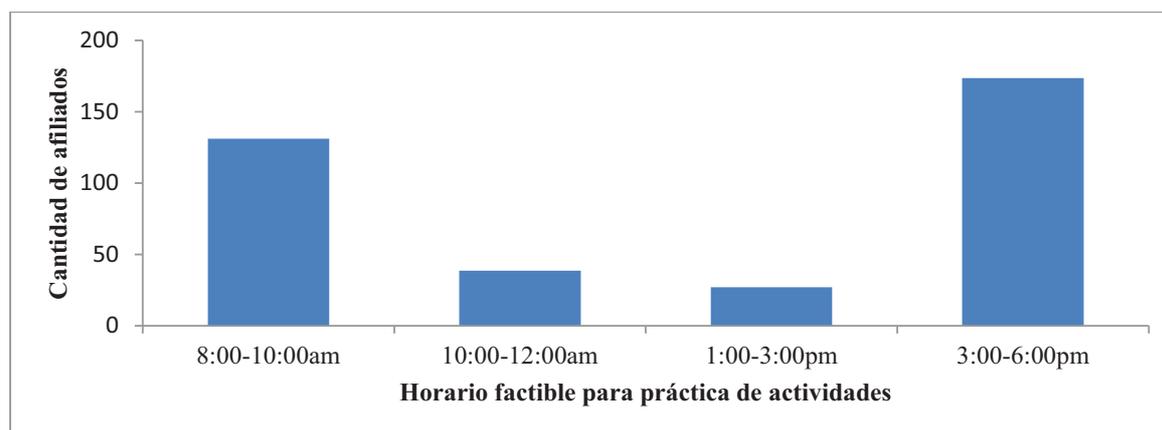


Figura 13. Horario factible para práctica de actividades

De las 370 personas encuestadas el 46.9% en su tiempo libre prefiere realizar actividades recreativas de 3:00-6:00pm, el 35.4% de 8:00-10:00am., sin dejar a un lado el horario de 10:00-12:00am definido por un 10.4%.

12 - ¿Padece alguna de las siguientes enfermedades?

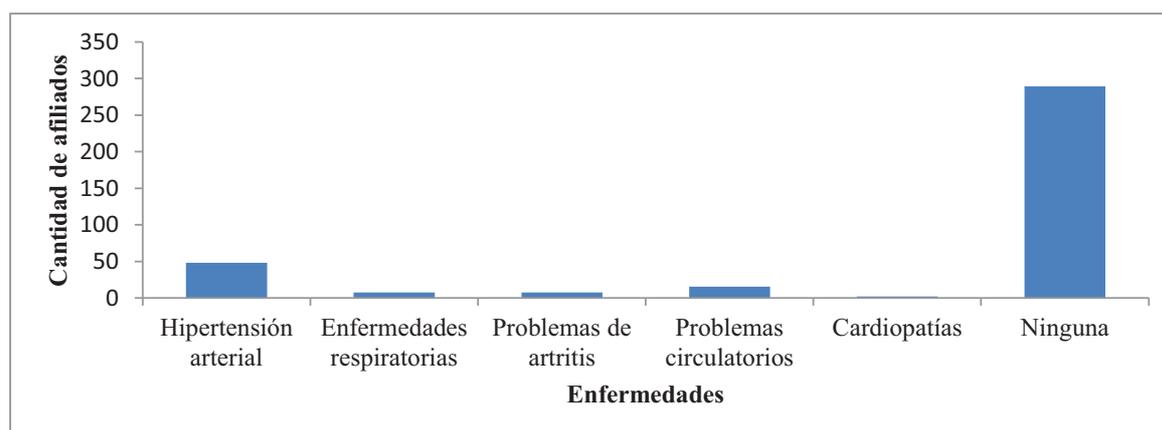


Figura 14. Enfermedades de que padecen los afiliados

El estado de salud de los afiliados, se desprende que un 78.1% se encuentra en condiciones óptimas, es decir que más de la mitad se gozan de buena salud, sin dejar a un lado que el 13.0% padece de Hipertensión arterial y 4.2% de problemas circulatorios.

13 - ¿Si es que fuese creado el centro de recreación para afiliados de la AFP Atlántida de la ciudad de Tegucigalpa con las características antes mencionadas estaría dispuesto a adquirir sus servicios?

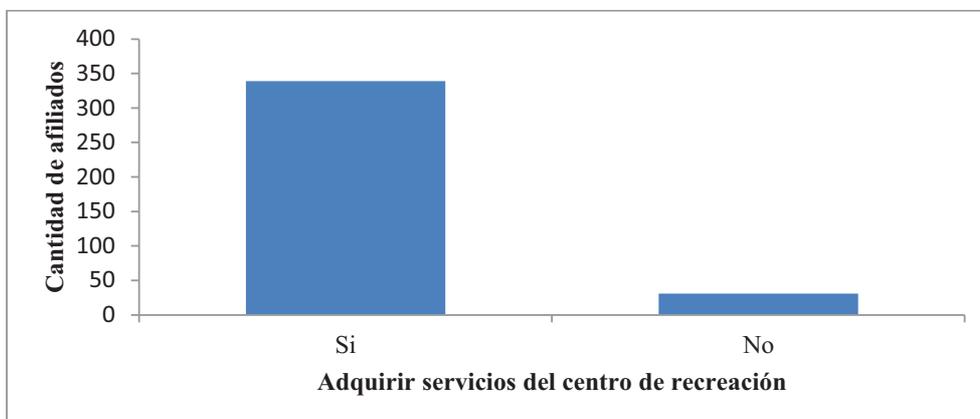


Figura 15. Clientes dispuestos a adquirir los servicios del centro

El 91.70% de los encuestados afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa, les gustó la idea de la construcción de un centro recreacional, siendo este un porcentaje alto, por lo tanto se podía indicar que la creación de este negocio tiene una buena aceptación por su población.

14 - Los servicios básicos que brindará el centro de recreación serán: juegos de mesa, área de baile, área de Karaoke, gimnasia aeróbica, chequeo médico mensual, charlas de nutrición, envejecimiento y piscina. ¿Qué cuota pagaría de acuerdo a los servicios ofrecidos?

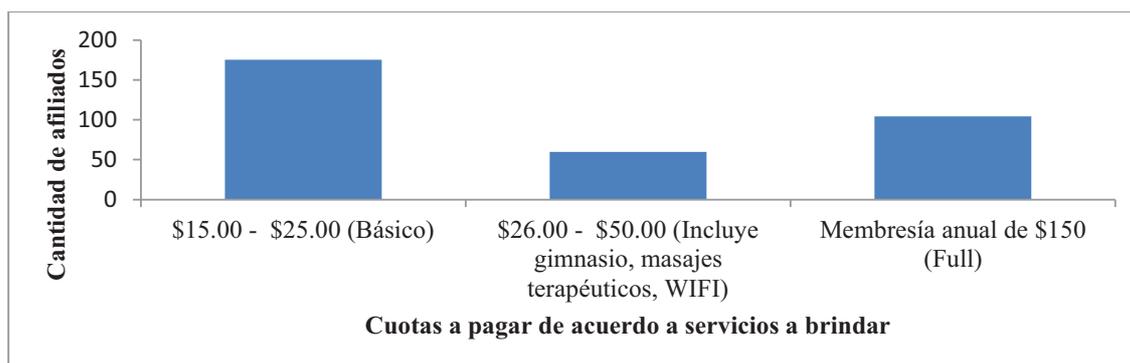


Figura 16. Cuotas a pagar por los clientes de acuerdo a servicios brindado

En relación al costo del servicio de centro de recreación, la mayor parte de la población investigada, señala estar de acuerdo con pagar \$15.00 - \$25.00 (básico) mensual determinado en un 51.7%, lo cual se tomará como promedio para el análisis del precio en el Estudio de Mercado, sin descartar la posibilidad de un plan con membresía anual (full) conformado por un 30.7%.

15 – Datos Demográficos – Género

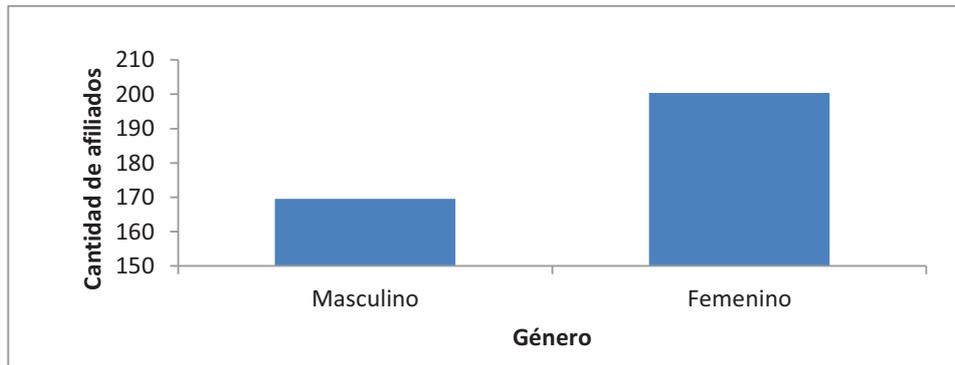


Figura 17. Datos demográficos – género

De acuerdo con las 370 encuestas realizadas en la ciudad de Tegucigalpa, la gráfica nos muestra que se cuenta con la opinión del 54.2% mujeres, mientras el 45.5% hombres, para obtener información sobre gustos, preferencias sobre los servicios que brinda un centro recreacional, si están o no de acuerdo con la existencia de estas áreas y más detalles para el proyecto de creación.

16 – Datos Demográficos – Edad

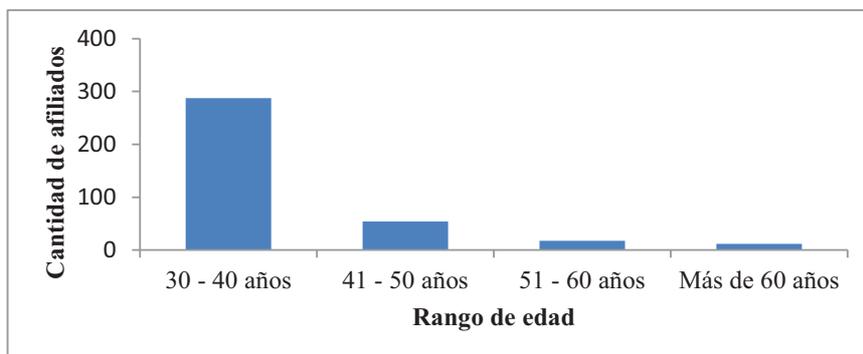


Figura 18. Datos demográficos - rango de edad

La edad en la que se encuentra una gran parte de la población que está entre los rangos de 30 y 40 años que constituye un 78%, lo cual es un indicador de que existe un grupo considerable de afiliados en la ciudad de Tegucigalpa con una edad en la que pueden realizar actividades de recreación, sin dudar que con la implementación de estrategias, se puede tener un mercado potencial en las edades arriba de 41.

17 – Datos Demográficos - Estado Civil

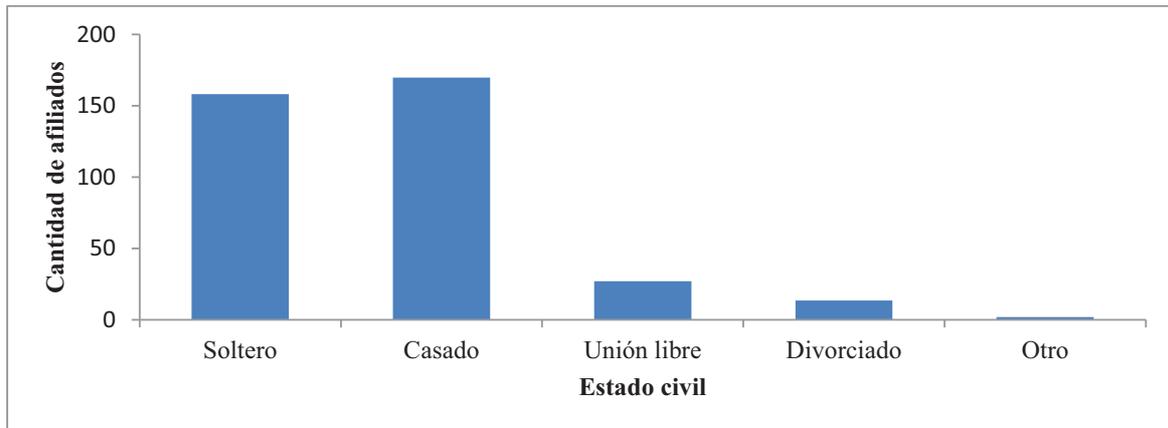


Figura 19. Datos demográficos - estado civil

El estudio realizado se desprende que el estado civil soltero muestra un 43% de la población, 46% casado, cabe mencionar no degradar los demás estados, por lo cual se orientaría al centro propuesto para el desempeño de actividades recreativas.

18 - ¿En qué rango de ingreso mensual se encuentra?

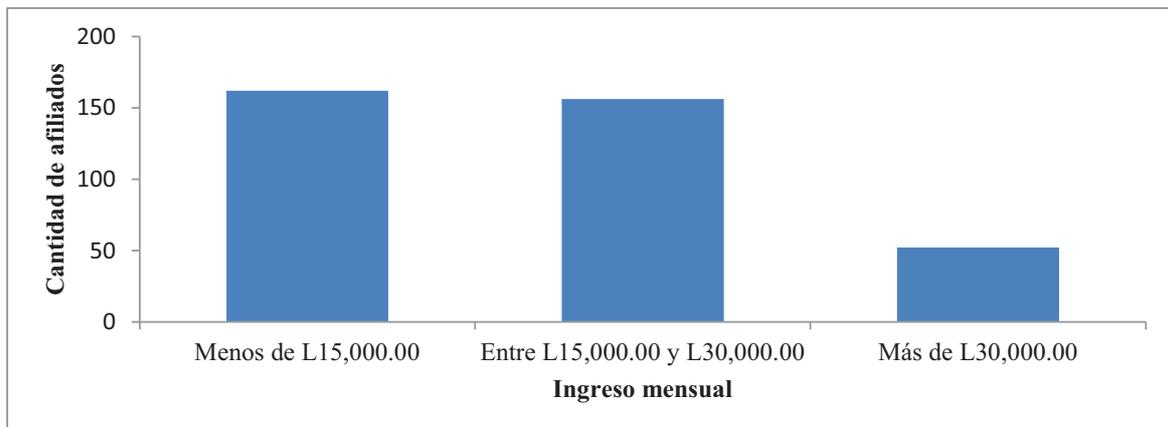


Figura 20. Datos demográficos - ingreso mensual

El 43.8% de los encuestado percibe ingresos económicos dentro de un promedio de L15,000.00, y un 42.2% en un rango entre L15,000.00 y L30,000.00, por lo que satisfacen las necesidades de adquirir un servicio de actividades de recreación.

4.1.2 ESTIMACIÓN DE TENDENCIAS DE MERCADO

La estimación de tendencias de mercado trata cómo se aplica el tamaño de mercado y la determinación de la demanda.

Contar con una medida del tamaño del mercado, así como conocer el volumen es útil para la tomar decisiones sobre ingresos, gastos, ubicación, fijar objetivos y asignación de los recursos financieros y humanos.

4.1.2.1 TAMAÑO DEL MERCADO, SEGMENTACIÓN

Para calcular el tamaño del mercado se comienza calculando la población que acostumbra a utilizar los servicios de recreación. Esto se realiza multiplicando la población total por el porcentaje de personas que contestaron que si realizan actividades de recreación en su tiempo libre:

Población que realiza actividades de recreación física en su tiempo libre:
 $9564 \times 54.7\% = 5230$.

Dónde:

- 9564 corresponde a los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A. de la ciudad de Tegucigalpa con un rango de edad entre 30 a 80 años;
- 54.7% corresponde a la población que realiza actividades de recreación física en su tiempo libre; y
- 5230 personas que realizan actividades de recreación física en su tiempo libre.

Luego se debe calcular el porcentaje de la población que estaría dispuesto a pagar por los servicios ofrecidos por el centro de recreación. Se calcula de la manera siguiente:

Población dispuesta a pagar por los servicios de recreación: $5230 \times 91.7\% = 4794$

Dónde:

- 5230 es la población que realiza actividades de recreación física en su tiempo libre;
- 91.7% corresponde a la población dispuesta a utilizar servicios de recreación; y
- 4794 personas dispuesta a pagar por los servicios de recreación.

Fuente: Propia basándose en cálculos realizados con los resultados de la encuesta.

4.1.2.2 ESTRATEGIA COMERCIAL

Una vez que teniendo el tamaño de mercado y la determinación de la demanda se procede a un plan de estrategias para mantener permanencia en el mercado. Así mismo se

realizarán proyecciones de la demanda y una estimación de la capacidad instalada con tasas de crecimiento a 5 años.

4.1.2.2.1 DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA Y SUS PROYECCIONES

La demanda se puede definir como la cantidad de servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado en un momento único. Sobre el cálculo de la demanda se estimarán proyecciones a futuro de la misma y adicionalmente en incisos posteriores la penetración de mercado que se desea atender, ya que es imposible suplir toda la demanda de este servicio.

Debido a que se ofrecen varios servicios, se deberá calcular la demanda de cada uno de ellos a través de un prorrateo de las frecuencias de utilización. En base al dato de 5753 (personas dispuesta a pagar por los servicios de recreación) personas se calculará la demanda individual para cada uno de los servicios ofrecidos.

La fórmula de la demanda a utilizar será la siguiente:

$$\text{Demanda Individual Servicio} = \Sigma (\text{frecuencias} \times \text{porcentaje de aceptación de cada servicio}) \times \text{población dispuesta a pagar el servicio de recreación.}$$

Cálculo de la Demanda de los servicios que ofrece el centro recreativo.

Tabla 6. Demanda de servicios de los encuestados

Servicio	Porcentaje de Frecuencia	Demanda Total 2015
Servicio Básico	51.70%	2,479
Servicio Adicional	17.61%	844
Membresía anual de \$150 (Full)	30.68%	1,471
Total clientes		4,794

La demanda de los diversos servicios que ofrece el centro recreativo calculado para distintos momentos para todo el año 2015 sería de 4,794 visitas.

4.1.2.2.2 CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO DE NUEVOS AFILIADOS

La tasa de crecimiento se calcula así:

$$(\text{Población actual} - \text{Población anterior}) / (\text{Población anterior}),$$
 luego se procede a calcular el promedio crecimiento, que en este caso es igual a 12.17%

Tabla 7. Tasa de crecimiento

Año	Población AFP	%
2010	31,832	-
2011	35,382	0.11
2012	39,328	0.11
2013	43,842	0.11
2014	50,381	0.15

Las proyecciones se realizarán para un periodo de 5 años, para todos los servicios; y se utilizará la tasa de crecimiento de 12.17%, que corresponde a la tasa de crecimiento de nuevos afiliados en la Administradora de Fondos de Pensiones, en la ciudad de Tegucigalpa. Se usará la fórmula proyección = demanda x (1+ 0.1217)ⁿ, donde “n” es el número de años de la proyección. A continuación se presentan las proyecciones de la demanda para 5 años:

Tabla 8. Proyecciones para las demandas a 5 años

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos	2,479	2,781	3,119	3,499	3,924
Servicios adicionales	844	947	1,063	1,192	1,337
Membresía anual (Full)	1,471	1,650	1,851	2,076	2,329
Total clientes	4,794	5,378	6,033	6,767	7,590

4.1.2.2.3 ESTIMACIÓN DE LA PENETRACIÓN Y PARTICIPACIÓN

Con las proyecciones de la demanda y una estimación de la capacidad instalada se pretende atender al 10% del total de la demanda proyectada para todos los servicios, que representa las personas que cotizarían al centro recreativo. Las proyecciones ajustadas a la penetración de mercado de un 10% se muestran a continuación:

Tabla 9. Proyección de la demanda

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos anual	2,975	3,337	3,743	4,198	4,709
Servicios adicionales anual	1,013	1,137	1,275	1,430	1,604
Membresía anual (Full)	147	165	185	208	233
Total clientes	4,135	4,638	5,203	5,836	6,546

4.1.3 CRUCE DE VARIABLES

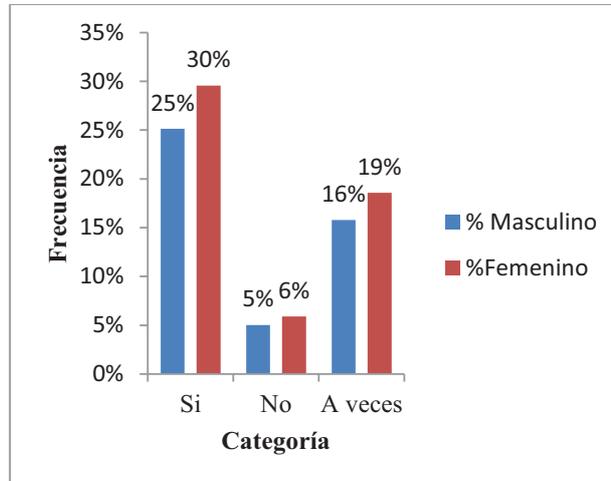


Figura 21. Género versus realización de actividades físicas en tiempo libre

Se puede observar que para las mujeres realizar actividades de recreación es más importante, y varía el resultado en relación a los hombres, pero independiente del género estos resultados nos muestran que existe una gran disposición por parte de la población en realizar actividades recreativas, factores que favorecen para el estudio de este proyecto.

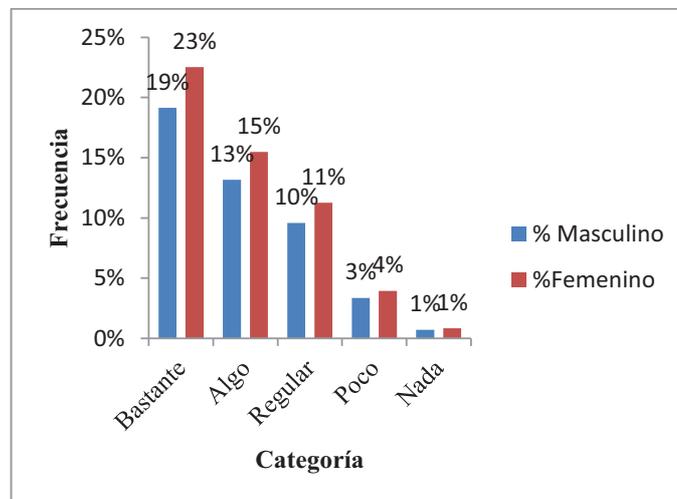


Figura 22. Género versus convivencia recreativa

Es notable que las mujeres asisten más que los hombre a los centro de recreación. Aunque no se registran diferencias significativas, se establece 23% de presencia por mujeres en estos centros, y un 19% comprendido por los hombres. Se puede concluir que las mujeres se preocupan más por su salud y tienen una mayor motivación por cuidar su aspecto físico.

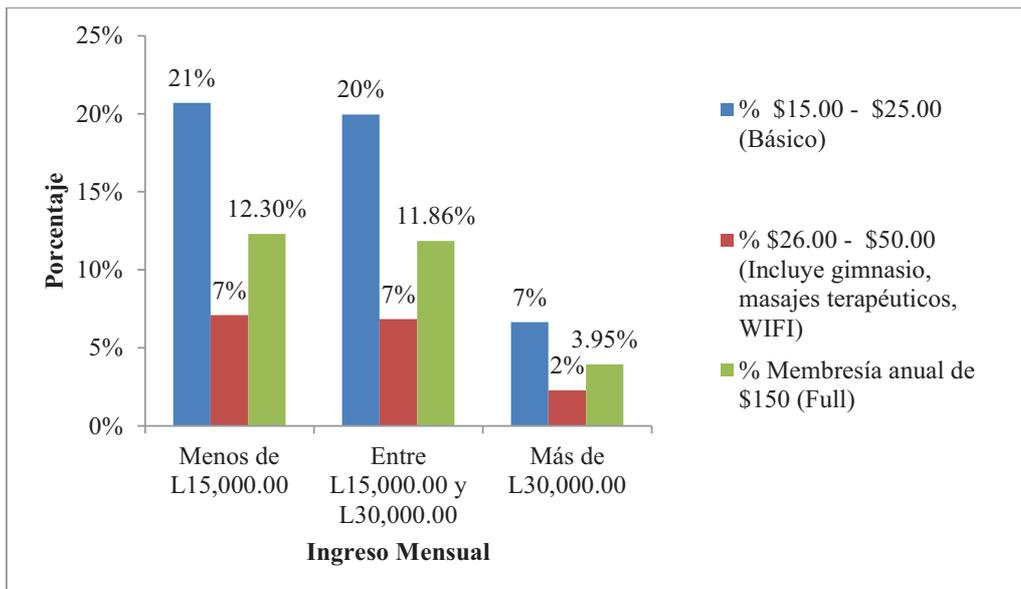


Figura 23. Nivel de ingresos versus cuanto paga por el servicio

En los resultados obtenidos se puede apreciar que el 43.8% de los afiliados tienen un ingreso promedio de L15,000.00, en donde el 21% del servicio básico, los afiliados están dispuestos a pagar \$15.00-\$25.00, sin ignorar el servicio de Membresía anual de \$150.00 (Full) establecido por el 12.30% y con ingresos de L15,000.00 en adelante, dando como resultado una relación lógica de que a mayor nivel de ingresos tienen mayor capacidad para un servicio adicional.

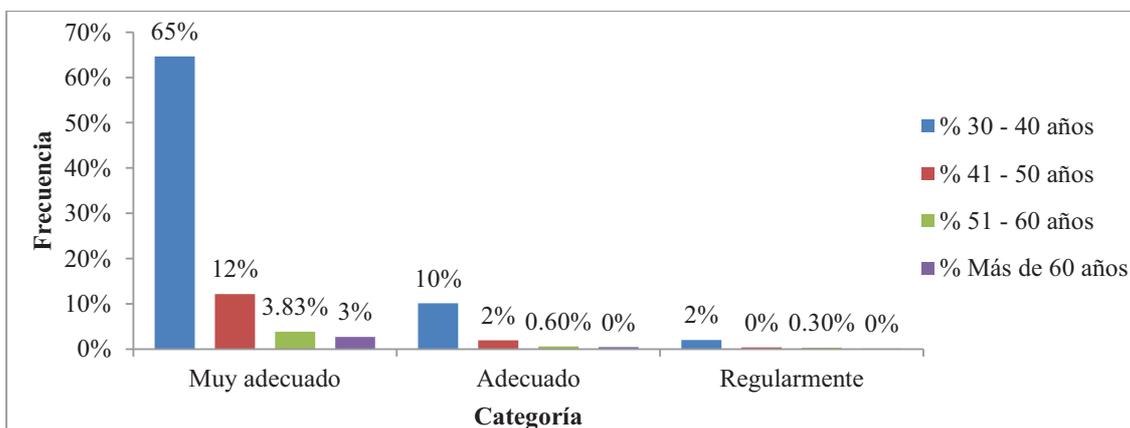


Figura 24. Chequeo médico versus rango de edad

El 65% de las personas dentro del rango de edad de 30 a 40 años les parece muy adecuado que se brinde un servicio de chequeo mensual y una dieta nutricional para su correcta alimentación. Por tanto, por encontrarse en un rango de temprana edad, no significa dejar a un lado su salud, sin importar la edad, si usted se siente bien, se recomienda acudir al médico.

habitualmente para que le realice chequeos regulares, que le pueden ayudarle a evitar problemas en el futuro.

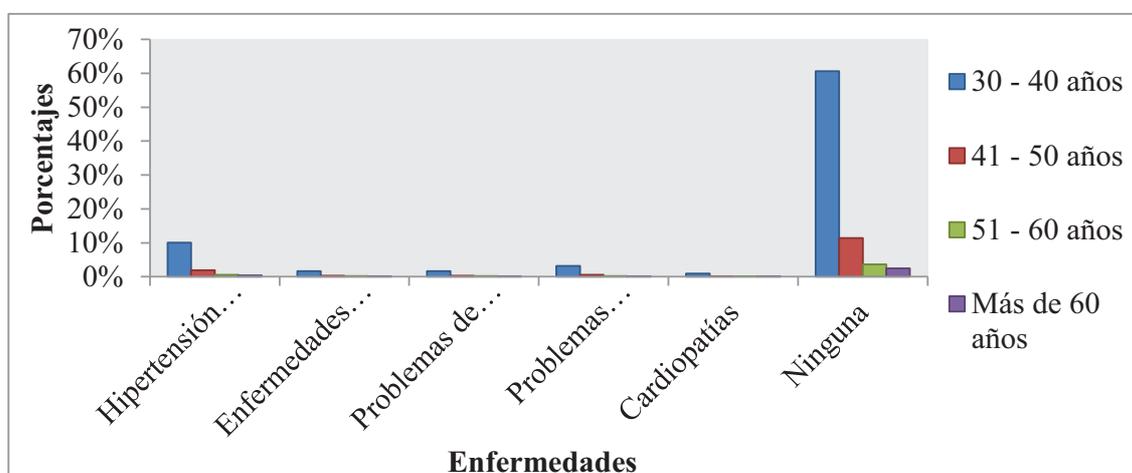


Figura 25. Edad versus enfermedades

Como se puede observar en la figura anterior, que el 61% de las personas entre rango de edad de 30-40 años, no padece de ninguna enfermedad, sin embargo son quienes les parece muy adecuado que se brinde un servicio de chequeo médico y una dieta nutricional para su correcta alimentación. El objetivo de esta relación de variables es medir que tan necesario es que el centro recreativo disponga de un servicio que satisface sus necesidades de salud, independiente de la edad o el género. Salud no solo es estar bien físico, mental y social en total equilibrio, parte de ello es estar en constante prevención ante posibles enfermedades.

4.1.4 RESULTADOS DE ENTREVISTAS A EJECUTIVOS

En seguida se presenta los resultados de la entrevista realizada a Ejecutivos de la AFP Atlántida, opinión que fue de mucha importancia para el estudio del proyecto.

¿Qué leyes y reglamentos en la actualidad rigen a los pensionados en nuestro país?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Auditor Interno

Cada uno de ellos tienen alguna ley o reglamento, bueno en la actualidad para los maestros es COLPROSUMAH, para el gobierno, INJUPEMP, UNAH los del SITRAUNAH, para los que cotizamos la del IHSS, y el privado AFP está La Ley del Régimen Opcional

Complementario para la Administración de Fondos Privados de Pensiones aprobada por el Congreso Nacional en Septiembre de 2002.

¿La Normativa legal que rige al Pensionado favorece su situación social, económica y de salud?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Auditor Interno

La Ley que actualmente rige y que favorece a los jubilados, pero en realidad no la he leído, pero asumo que en teoría sí, porque en la práctica no ayuda, miremos el fraude del IHSS.

¿Considera usted que los Pensionados en su mayoría participan en los programas sociales, culturales, deportivos y de recreación, organizados por el Seguro Social?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Auditor Interno

Hasta donde estoy informado existe un centro de recreación que se llama Centro de Atención Integral al adulto mayor, en donde solo participan todo afiliado al IHSS, que sea mayor de 60 años, afiliado directo, jubilado del IHSS, jubilado del INJUPEMP, jubilados de otras instituciones afiliadas, y personas beneficiarias.

¿Considera usted que se debe incorporar a los hombres y mujeres (afiliados) profesionales a las actividades de recreación?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Sub Gerente de Recursos Humanos

Si, ya que esto ayudaría a su salud física y mental, que de una u otra manera se encuentren ocupados, ya que en nuestro país no existe dicho beneficio.

¿Qué criterio le merece la creación de un Centro de recreación en AFP Atlántida?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Sub Gerente de Recursos Humanos

Las potencialidades del ser humano trabajan armónicamente por lo que su cuerpo necesita seguir trabajando, para mantener salud y mejorar su calidad de vida.

¿Existen estadísticas actualizadas del número de afiliados?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente de Operaciones y Procesos

A diciembre de 2014 había 50381, de los cuales 306 están pensionados.

4.1.5 RESULTADOS DE ENTREVISTAS A GRUPO FOCAL

¿Qué le parece la idea del proyecto del centro de recreacional?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Acreditación y Recaudación 3.

Me parece excelente, ya es una forma de compartir con nuestros compañeros y conocer a nuestros afiliados, también para informarnos como podemos mantener una buena salud.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Acreditación y Recaudación 6.

Por lo general en nuestro tiempo libre acostumbramos a descansar lo que se pueda, luego ir de compras, pero no hay momento de relajación, me parece bien el proyecto a pesar de que solo sea para su tesis.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Acreditación y Recaudación 5.

Pues a mí me gusta el GYM, y en club del Banco Atlántida solo pueden ir las personas que el médico de la institución lo recomienda, por lo cual me gusta este proyecto, aparte como se puede compartir con los clientes.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Ejecutivo de Cuentas Previsionales 2.

Es un excelente proyecto, que puede atraer muchos clientes aparte de los que ya están afiliados a la AFP, y también nos beneficia como empleados para compartir en eventos deportivos, culturales y tener mucha salud.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Procesos 1.

Interesante, al parecer que aquí en Tegucigalpa no hay, me gusta mucho hacer física, y apasionado a muchos juegos de mesa.

4.1.6 ENTREVISTA A GERENTE DE AFP ATLÁNTIDA

¿Cuántos afiliados tiene AFP Atlántida alrededor de Honduras?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente de Operaciones y Procesos

A Febrero 2015, en Honduras hay 50751, y prevalece más la cantidad de afiliados en la ciudad de Tegucigalpa.

¿Cuántos afiliados de estos pertenecen por Departamento y donde prevalece el mayor número?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente de Operaciones y Procesos

Prevalece más la cantidad de afiliados en la ciudad de Tegucigalpa y aún no he generado un reporte de afiliados por departamento.

¿Serán estos clientes potenciales para el nuevo servicio referente a la recreación?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente Nacional de Negocios

De entrada es una buena idea, y para captar clientes seria de mayor facilidad, debido a que estos ya son nuestros clientes actuales/potenciales, y solo será ofrecer un servicio más, dándole a conocer sus beneficios.

¿Qué conocimientos se maneja de este nuevo servicio?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente Nacional de Negocios

Por los momentos solo lo básico, pero somos una empresa orientada a velar por el porvenir de nuestros afiliados, por su bienestar, y que más satisfacción para nosotros como para ellos que conozcan y gocen de este atractivo servicio.

¿Se cuenta con el personal idóneo para desempeñar estas nuevas labores?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Sub Gerente de Recursos Humanos

Actualmente como empresa Administradora de los Fondos de los Afiliados, se cuenta con personal altamente calificado, pero en el caso de este nuevo servicio se tendrá que hacer contrataciones para áreas que desconocemos totalmente, como es la parte de recreación, salud y técnica.

¿Se ofrecerá este nuevo servicio al momento de la venta de los productos actuales de AFP o será por aparte?

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Gerente Nacional de Negocios

Como mencioné en una de la preguntas anteriores, estos clientes ya existen y solo es de ofrecer este nuevo servicio junto con el actual, lo que se puede hacer es que al afiliado se le informe a través de publicidad, de este nuevo servicio, que por esta parte conviene como fuerza de venta, y los futuros clientes se les ofrecería el servicio o producto actual más el plus, que es el centro de recreación.

**¿Cómo empleado afiliado, está de acuerdo en la implementación de este proyecto?
¿Porque?**

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Tesorería

Llevo 6 años de trabajar en AFP, y los mismos años de ser afiliado, porque desde el momento de mi contratación gozo de este beneficio, si me gustaría también poder asistir a este centro, para poder jugar futbol o nadar, de vez en cuando una jugadita de naipes y bingo, también aprender a bailar.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de Procesos

Si estoy de acuerdo, ya que cuando se está a cierta edad, las personas necesitan un lugar seguro donde se pueda hacer ejercicios, divertirse, hacer amistades, etc. porque lastimosamente en este país las personas de la tercera edad se vuelven un estorbo para los familiares.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Oficial de servicios generales

A mi gusta jugar mucho futbol, soy el capitán del equipo de AFP, y organizo estos eventos, me gustaría contar con el servicio del centro de recreación para hacer campeonatos, hasta podríamos incluir los mismos afiliados del fondo, también me gustaría participar en todas las actividades de baile, karaoke, y recibir información del comportamiento de edades hasta llegar a la vejez.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Supervisora de Oficina

Es un gran reto como empleado, por lo que hay que pulirse a la venta de este servicio y reto como afiliado para disciplinar nuestro cuerpo haciendo todo tipo de actividades, bueno la que tengan a disposición, me gustaría que mis familiares también lo adquieran para que juntos compartamos experiencias.

Empresa: AFP Atlántida S. A.

Cargo: Ejecutivo de Cuentas Previsionales 3.

Excelente estudio como para proponerlo en AFP, siempre y cuando de resultados positivos para la empresa y el cliente; como empresa obtener rentabilidad y cliente su satisfacción de necesidades, en ambas yo me incluyo, mis años de experiencia en esta institución proyecta este nuevo servicio como un éxito.

4.1.7 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El proyecto trata sobre el establecimiento de un centro recreativo para afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S.A. en la ciudad de Tegucigalpa; el cual será construido en una zona cercana a población y con fácil acceso a esta, para que puedan entretenerse y divertirse de forma saludable.

Además contará con espacio físico donde se realizaran los festivales deportivos recreativos, abra un salón para juegos de mesa entre cuales estarán dominó, ajedrez, damas, palillos chinos, bingo y cartas, también se contara con un salón de eventos que se utilizara para capacitaciones de envejecimiento, nutrición y los que se requiera, además se hará para el uso de cumpleaños colectivos, bailes y karaoke, estos serán subdivido por áreas, y se dispondrá de una clínica para el chequeo mensual, materiales de calidad y maquinarias de última tecnología para brindar un servicio de excelencia y ambiente acogedor.

4.2 DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de negocios del centro recreacional será basada a las características del servicio, debido a que el centro no posee una competencia directa, se ha considerado que la mejor forma de establecerse como primera opción para los potenciales clientes será mediante el buen trato, amable y respetuoso con el cliente, presentar una buena infraestructura y por supuesto brindar seguridad en sus instalaciones, además de una oferta de actividades que lo mantengan interesado en el lugar y no caer en la monotonía con cada visita.

Todo esto se lograra mediante una buena campaña publicitaria, por medio de internet, visitas directas al mercado meta, leyendas en los estados de cuenta de lo producto/servicios actuales, brochures entre otros, esto ayudara a que el centro recreacional sea conocido y recordado por el mercado meta. A continuación diagrama del modelo del negocio:

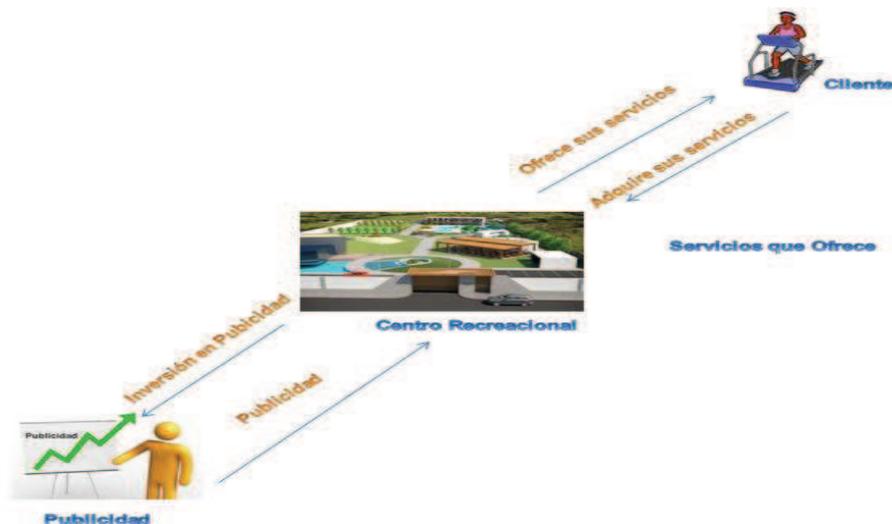


Figura 26. Proceso de negocio

4.2.1 PROPOSICIÓN DE VALOR

Crear un lugar de esparcimiento privado en el cual, las personas puedan entretenerse y divertirse de forma saludable, al mismo tiempo de obtener el bienestar para una mejor calidad de vida. Por lo tanto se busca resolver un problema social, que es la ausencia de estos lugares privados donde se pueda disfrutar de un momento ameno, aparte de presentar beneficios económicos a los propietarios y de alguna forma hacer el centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, un lugar con mayor crecimiento.

4.3 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO

4.3.1 ANÁLISIS FODA

En el presente análisis se observara la situación del centro de recreación en lo que respecta a sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas las mismas que ayudarán a implementar medidas y acciones correctivas que provoquen mejoras sustanciales en la ejecución de la Misión. Al mismo tiempo que ayudara a prever escenarios anticipados que se puedan producir en el mercado (Fred R, 2003).

La matriz de las amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas (FODA) es una herramienta de ajuste importante que ayuda a los gerentes a crear cuatro tipos de estrategias: estrategias de fortalezas y oportunidades (FO), estrategias de debilidades y oportunidades (DO), estrategias de fortalezas y amenazas (FA) y estrategias de debilidades y amenazas

(DA). El ajuste de los factores externos e internos es la parte más difícil de desarrollar en una matriz FODA y requiere un criterio acertado (Fred R, 2003).

Fred R (2003) refiere que las estrategias FO utilizan las fortalezas internas de una empresa para aprovechar las oportunidades externas. A todos los gerentes les gustaría que sus empresas tuvieran la oportunidad de utilizar las fortalezas internas para aprovechar las tendencias y los acontecimientos externos. Las empresas siguen por lo general estrategias DO, FA o DA para colocarse en una situación en la que tengan la posibilidad de aplicar estrategias FO. Cuando una empresa posee debilidades importantes, lucha para vencerlas y convertirlas en fortalezas; cuando enfrenta amenazas serias, trata de evitarlas para concentrarse en las oportunidades.

Las estrategias DO tienen como objetivo mejorar las debilidades internas al aprovechar las oportunidades externas, las estrategias FA usan las fortalezas de una empresa para evitar o reducir el impacto de las amenazas externas, las estrategias DA son tácticas defensivas que tienen como propósito reducir las debilidades internas y evitar las amenazas externas (Fred R, 2003).

Fred R (2003) refiere que la empresa que se enfrenta con muchas amenazas externas y debilidades internas podría estar en una posición precaria por lo que una empresa en esta situación tendría que luchar por su supervivencia, fusionarse, reducir sus gastos, declararse en bancarrota o elegir la liquidación.

Tabla 10. Matriz FODA para el centro de recreación

FODA	FORTALEZAS: F	DEBILIDADES: D
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Por el momento solo existe una AFP en Honduras, por lo que el centro de recreación se posicionará en la mente de los potenciales clientes como buena opción al momento de elegir un lugar donde realizar actividades de esparcimiento. 2. Personal con experiencia muy calificada. 3. La AFP ofrece servicios innovadores en la administración de los fondos de los afiliados. 4. Posee la mayor variedad de aportantes de empresas privadas y cuenta con un alto reconocimiento a nivel Nacional y Centroamericano 5. La rentabilidad que ganan los 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pérdidas importantes de clientes afiliados 2. Incremento de la deuda por la construcción o renta de un local 3. No brindar un servicio de recreación a los afiliados a la AFP 4. Inseguridad poblacional 5. Al ser los inversionistas personas sin experiencia en centros recreacionales, incurrirán en costos de capacitación para preparar al personal que atenderá a los pensionados, conocer de las maquinarias que se utilizaran, y el mantenimiento de las instalaciones.

	<p>aportes van a incrementar el fondo del trabajador</p> <p>6. El sistema de inversión protege los fondos de los trabajadores y las inversiones de los Fondos contribuyen al desarrollo del país</p> <p>7. Ser un centro recreacional con excelente servicio e infraestructura, además de poseer un equipo de trabajo capacitado.</p>	
OPORTUNIDADES: O	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
<p>1. Personal con experiencia muy calificado</p> <p>2. La empresa privada cada vez más se afilia a la AFP manejando la mayoría de servicios que ofrece</p> <p>3. Al existir una sola AFP en nuestro país, el centro de recreación se posicionará en la mente de los potenciales clientes como buena opción al momento de elegir un lugar donde realizar actividades de esparcimiento.</p> <p>4. La escasez de lugares donde se puedan organizar eventos sociales para pensionados brinda la posibilidad de explotar un nicho de mercado insatisfecho.</p> <p>5. La falta de inversión en áreas de esparcimiento por parte del gobierno seccional conlleva a la movilización de las personas varios kilómetros para encontrar lugares donde puedan realizar estas actividades, dando como resultado una demanda potencialmente elevada para el centro por su ubicación.</p>	<p>1. Fidelizar a los clientes concientizando que la AFP Atlántida siempre será la pionera en el país (F1, O1)</p> <p>2. Mantener contenta a las empresas privadas brindando nuevos servicios de calidad y rentabilidad (F7, O2)</p> <p>3. Concientizar a clientes que reciben remesas o a empresas generadoras de divisas que se afilien a la AFP Atlántida dándole a conocer el centro de recreación (F4, O4)</p> <p>4. Al implementar un novedoso modelo de negocio que incluye la afiliación de pensionados para gozar de los beneficios que brinda el centro de recreación hará que este tenga ingresos fijos mensuales eliminando el riesgo de iliquidez.</p>	<p>1. Comenzar a dar servicio de recreación a los afiliados a la AFP Atlántida (D3, O2, O3, O4)</p> <p>2. Brindar un servicio de recreación integral donde haya seguridad durante tiempos libres, vacaciones, temporadas bajas (D4, O2)</p>
AMENAZAS: A	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
<p>1. Devaluación de la moneda local.</p> <p>2. Están por aparecer nuevas AFP's en el país</p> <p>3. La competencia que ya ofrece servicios de recreación como: IPM, Injupemp.</p> <p>4. Incremento precios del combustible</p> <p>5. Cambio de las regulaciones gubernamentales</p> <p>6. Competencia directa: actualmente están por iniciar operaciones como AFP el (RAP) y Ficohsa.</p>	<p>1. Brindar servicio de recreación a los afiliados, seguir innovando en tecnología, logística, reingeniería, variedad de servicios, el reconocimiento de marca y las políticas de seguridad de AFP Atlántida (F3, F7, A1, A2, A3)</p> <p>2. Ofrecer el servicio de recreación en combo a través de visitas a la cartera de clientes y también por sitio Web de AFP Atlántida (F2, A4)</p>	<p>1. Permitir que los afiliados puedan llevar a familiares al centro de recreación durante la temporadas bajas (D1, A6)</p> <p>2. Investigar la posibilidad de rentar o alquilar el centro en momentos que no esté disponible a los afiliados (D2, D3, A2, A3)</p> <p>3. Poner a disposición transporte a los afiliados que asistan al centro de recreación (D4, A4)</p>

4.3.2 FACTORES CRÍTICOS DE RIESGO MITIGACIÓN

Tabla 11. Factores críticos de riesgos y mitigación

RIESGO	MITIGACIÓN
No sostenibilidad del proyecto a largo plazo, generado por condiciones de no lograr cubrir los costos y gastos.	Reducción de costos y gastos por medio de un buen plan de acción.
Que los interesados no cuentan con experiencia en lo que consiste el centro.	Búsqueda de asesoramiento por expertos. Capacitación de los interesados.
Que los interesados nunca han hecho este tipo de actividades físico recreativo.	Perseverancia en la búsqueda de enseñar de la forma ideal a los interesados a acoplarse.
No brindar un servicio profesional de calidad de acuerdo a la exigencia de los afiliados.	Establecer acuerdos con los afiliados para satisfacer sus exigencias.
Desconocimiento del rubro	Búsqueda de capacitaciones e información en otras fuentes.
Entrada de nuevos competidores.	Prepararse y actuar empleando una estrategia que permita usar las barreras de entrada a nuestro favor hacer las mejoras necesarias.
Ingreso de servicios de recreación sustitutos.	Posicionando los servicios en la mente de los consumidores de la forma que resulte difícil de ser cambiado.
Poder de negociación de los afiliados.	Cediendo a las exigencias y recomendaciones que los clientes pueden hacer. Logrando la fidelidad de los clientes atendiendo sus demandas de forma satisfactoria.
Poder de negociación de los proveedores.	Contar con suficientes proveedores que permita sobreponerse a una crisis de falta de equipo e insumos, altos costos, etc.
Rivalidad entre competidores.	Examinar la competitividad de una forma objetiva para conocer que se puede ofrecer y que no ante los competidores.

4.3.3 CINCO FUERZAS DE MICHAEL PORTER

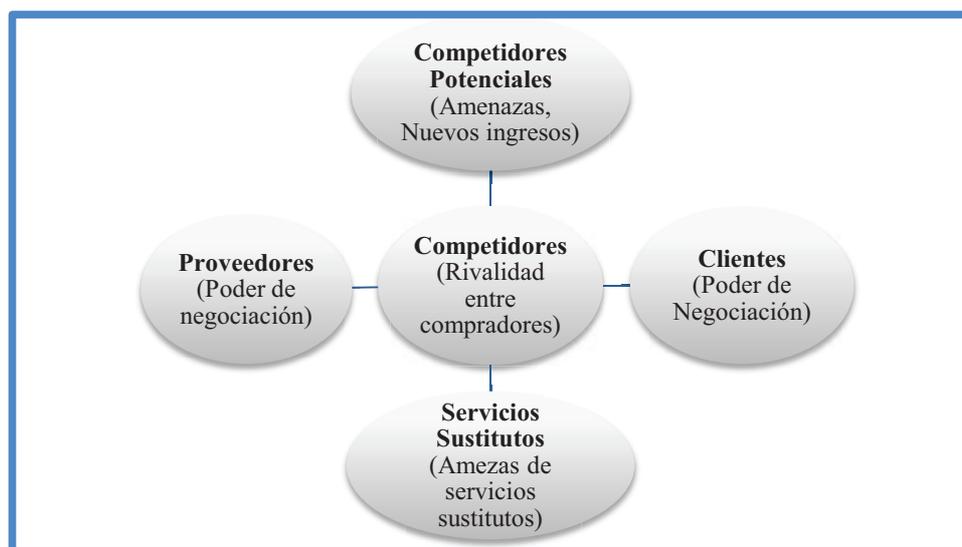


Figura 27. Fuerzas de M. Porter

4.3.4 FACTORES QUE AFECTAN EL CENTRO RECREACIÓN

Entre los factores que más afectan los servicios del centro recreacional encontramos: Tamaño y crecimiento de la población, el precio del propio servicio, el ingreso personal, los costos de servicios sustitutos o como adicionales, los gustos y preferencias, temporadas, hábito y cultura principalmente.

El crecimiento de la población va de la mano con el incremento de las necesidades y la adquisición de nuevos servicios, por lo que la demanda de servicios de ejercitación recreación y recreación dirigida; también se incrementa dependiendo del volumen de la población; es decir, cada año existe una mayor cantidad de posibles clientes, generando así nuevos nichos que incrementen las ganancias y a su vez generen mayor expectativa y expansión del Centro.

Otro punto importante mencionar es la inflación, el mercado siempre se ve afectado ya que hace que el poder adquisitivo del dinero disminuya, por lo tanto el precio debe de aumentar. Si el precio aumenta del servicio que ofrece el centro recreacional esto hará que la decisión del cliente cambia debido al precio. El precio del servicio se encuentra muy relacionado con la cantidad y calidad que se puede comprar. En general, se sostiene que la cantidad demandada del servicio aumenta conforme al costo disminuye y para la recreación esto no es excepción, mientras más conveniente sea el precio es muy probable que el consumidor adquiera más.

Cuando el precio es el indicador de atributo o calidad de un servicio, es decir a mayor precio los compradores pensarán que tienen mejor calidad, aunque esto no tiene que ser realmente así y, por lo tanto demandarán mayores volúmenes del bien o servicio, también es indicador de exclusividad en el uso del servicio, lo cual significa que mayores precios hacen que el servicio sea más exclusivo otorgando mayor grado de atracción a los servicios y en consecuencia su cantidad demandada se incrementa.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo se exponen las conclusiones y recomendaciones basadas en los resultados obtenidos, es aquí donde se desarrollarán los hallazgos encontrados a lo largo de todo el estudio de pre factibilidad.

5.1 CONCLUSIONES

Por medio del instrumento del cuestionario, se pudo determinar que la mayoría de las personas prefieren visitar un centro recreativo por el servicio que ofrecen y la relación directa que tiene con los precios de los servicios ofrecidos, representados por un 51.70% de las personas encuestadas. De igual manera los otros dos aspectos decisivos que se plantearon en el marco muestral bajo estudio son la ubicación establecido por un 52.6% e instalación de gimnasio 32%. Como último aspecto es el chequeo médico al mes y una dieta nutricional para su correcta alimentación.

Los resultados obtenidos en la evaluación del proyecto a través del estudio de campo, determinan la viabilidad donde el 91.7% de los encuestados manifiestan la aceptación de afiliación hacia la propuesta de la creación del centro de recreación para afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A.

En lo que corresponde a la parte técnica, uno de los aspectos en esta estructura, señalan la ubicación del centro de recreación como punto fundamental, los resultados del estudio técnico indica, que es la zona centro (52.6%), el centro recreacional deberá de ubicarse en Residencial Altos del Trapiche. Uno de los factores influyentes en este aspecto, enmarcan el tema de seguridad, comodidad y facilidad de acceso de las personas, y lugares de conexión. Por otra parte los servicios profesionales de gimnastas, instructores deportivos, equipo médico, forman parte de la estructura del capital humano a seleccionar como parte fundamental en ofrecer un servicio de calidad.

De acuerdo al estudio de mercado existe una demanda potencial de 4,794 en la ciudad de Tegucigalpa para el 2015, con una proyección de crecimiento de 12.17% anual por los servicios que se proponen en este proyecto, y que la oferta actual no satisface las necesidades de la población, siendo la misma suficiente para 956 en el 2015. Con la demanda proyectada para la puesta en marcha del proyecto, esta se estima alcanzar en un 10%, (personas que cotizarían al centro recreativo), y según la capacidad instalada, con todos los servicios que

brinde el centro de recreación, con ello se prevé, garantizar la permanencia en el mercado, con niveles de crecimientos razonables, brindando al afiliado la oportunidad de gozar de un servicio efectivo, generando la satisfacción y la fidelidad de acuerdo a las expectativas del proyecto.

Luego de analizar todas las variables del estudio se concluyó que la propuesta de inversión consiste en la apertura de un centro de recreación para los afiliados de la AFP Atlántida S. A. en la ciudad de Tegucigalpa, en Residencial Altos del Trapiche. Siendo el monto total de inversión de Lps.912, 265.83, para la cual se utilizará un financiamiento de L512, 265.83 con Banco Atlántida a una tasa del 18% de interés anual pagadero a 5 años, y el resto será aporte de los socios del proyecto.

Una vez realizado el flujo de efectivo del proyecto y haciendo la evaluación financiera para un período de 5 años se obtuvo un VAN= L. 1, 284,272.92 y una TIR= 44.29%, lo cual es un resultado razonable tomando en cuenta el monto de inversión, el bajo período de retorno de la misma y el buen margen de utilidades. De acuerdo a los resultados en los indicadores financieros se obtuvo que el proyecto es financieramente factible ya que supera el costo de oportunidad por un amplio margen.

5.2 RECOMENDACIONES

Se recomienda priorizar los aspectos de preferencia que expulsa la encuesta para llenar las expectativas que el mismo mercado meta requiere, que son en el orden de precios, ubicación y servicio agregado de instalación de gimnasio.

Se recomienda a los socios de la AFP, la puesta en marcha de este proyecto ya que la aceptación del mismo es alta, ya que los afiliados les permitirá satisfacer las necesidades de recreación, que muchos afiliados del sector demandan, se considera un importante y potencial nicho de mercado a satisfacer, el proyecto se orienta tanto para hombres como mujeres. Con la creación de este centro los afiliados podrán disfrutar de un momento ameno, aparte de presentar beneficios económicos a los propietarios, y ampliar su participación de mercado.

Una de las estrategias del éxito del centro recreativo estará en la diversidad de sus servicios, ya que como bien se demuestra en las encuestas la población aprecia más los centros donde existe una gama de instalaciones para todo tipo de gustos. Se recomienda que el proyecto debe ubicarse en la zona centro, el 52.6% de las personas que indicaron la aceptación del proyecto, manifiestan que Tegucigalpa es el lugar de preferencia por factores de comodidad, sociales, cercanía, por otra parte es importante recomendar a los socios hacer un análisis de tiempos de atención y sistema logístico, tomando en cuenta la capacidad instalada del centro recreativo, de esta manera se permitirá implementar un sistema de control, para brindar un servicio completo en tiempo y forma.

A los inversionistas se recomienda la puesta en marcha de este proyecto, ya que las proyecciones de mercado reflejan, tasa de crecimientos de nuevos afiliados (12.17%), esto refleja la oportunidad de obtener resultados favorables, otro de los factores que se recomienda es la de realizar evaluaciones de seguimiento sobre el grado de satisfacción de los servicios brindados al afiliado, esto permitirá mejorar los procesos de atención, y enfocarse hacia la mejora continua.

A pesar de que el análisis de factibilidad financiero arroja números altamente prometedores, no se puede descuidar los esfuerzos mercadológicos y de venta que son los que influirán en que realmente las proyecciones se cumplan a cabalidad.

La inversión para establecer este centro recreativo, se estima en un monto de inversión total de L.912, 265.83, reflejando un retorno de la inversión (TIR) de un 44.29% con la proyección a 5 años.

Se recomienda utilizar una combinación de financiamiento externo y capital propio del 56.15% y 43.85% respectivamente, el costo financiero de la fuente externa no puede ser mayor del 18%, ya que esto desplazaría las proyecciones con la probabilidad de hacer el proyecto menos atractivo.

Evaluar la posibilidad de la construcción de un club propio, ya que los montos de renta para un complejo de este tamaño son elevados, por lo que se recomienda que se haga el estudio físico de las instalaciones.

CAPÍTULO VI. APLICABILIDAD

Finalmente el capítulo VI, es el que resume el conjunto de estudios realizados a lo largo del trabajo, presentando una serie de alternativas que podrían ser consideradas por la Institución para la implementación del proyecto propuesto.

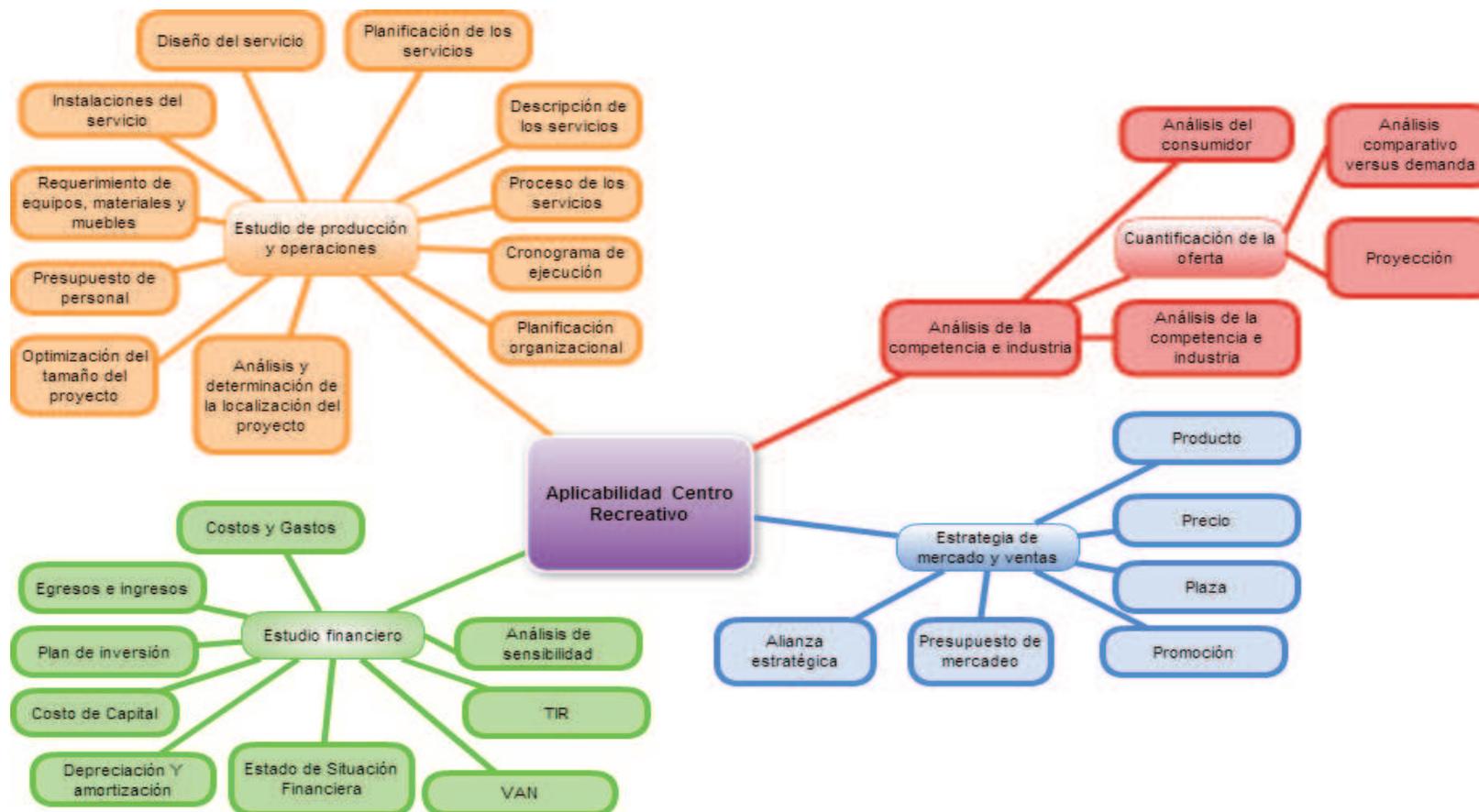


Figura 28 Mapa conceptual del Centro de Recreación

6.1 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado proporciona los elementos a utilizar para la determinación de la demanda y la manera de suministrar el producto o servicio a los interesados.

La finalidad del presente estudio con proyección de una cobertura local en la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, es la de efectuar un proceso de planificación, poder de compra del servicio, y perfiles de los usuarios, con la finalidad de poder establecer los lineamientos básicos en la toma de decisiones y así determinar la oferta, demanda y precios del servicio que se ofrezca.

De esta manera se determinará la factibilidad del presente estudio a ser implementado, determinando las estrategias más adecuadas para conseguir la aceptación del servicio propuesto.

Se analizó la real posibilidad de impulsar el centro recreacional que prestará los servicios recreación a los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida, de la ciudad de Tegucigalpa, impartida por profesionales capacitados.

6.1.1 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA E INDUSTRIA

En el caso del centro de recreación de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida por el momento no cuenta con una competencia directa, ya que los posibles competidores aún están proceso de funcionamiento como AFP, como lo es Régimen de Aportaciones Privadas (RAP) y FICOHSA, aclarando que podrían ser competidores directos solo en el rubro de sistemas de Fondos Pensiones, pero sin descartar la posibilidad de que a futuro también implementen este servicio y se conviertan en competencia directa.

Como competidores indirectos están los sistemas de previsión, como el Instituto Hondureño de Seguridad Social (I.H.S.S.) que cuenta con un centro, pero con la diferencia que el instituto ofrece un modelo de servicio social, que brinda atención integral a la persona adulto mayor CAIAM, todo/a afiliado/a al IHSS, que sea mayor de 60 años, afiliado/a directo/a, jubilado/a del IHSS, jubilado/a del INJUPEMP, jubilados/as de otras instituciones afiliadas, y personas beneficiarias/os.

De igual forma esta Instituto de Previsión Social de los Empleados de la UNAH (INPREUNAH), entre otros el Colegio Profesional de Superación Magisterial Hondureño

(COLPROSUMAH) y los club de las instituciones bancarias, cabe señalar que en estas instituciones solo cierta grupo de personas pueden afiliarse para gozar de este servicio, como empleados o los familiares de estos, mientras que en la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida se puede afiliarse cualquier persona sin importar en que empresa trabaje, incluso puede ser propietario, ama casa, estudiante, profesional o no, el único requisito es afiliarse.

Por ultimo tenemos como una de las competencias indirectas más fuertes el Instituto de Previsión Militar (IPM) que cuenta con un centro de día para los pensionados y afiliados del Instituto de Previsión Militar, así como para el público en general, que esta sería la mayor preocupación debido que se puede afiliarse cualquier persona siempre y cuando cuente la opción de pagar el servicio.

6.1.2 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

En el análisis del consumidor se consideran las preferencias y gustos para poder comprender sus necesidades, deseos y comportamientos con respecto a la introducción de un nuevo producto o servicio al mercado.

Como institución previsional que garantiza el porvenir y bienestar del trabajador hondureño, nos enfocamos en abarcar los siguientes consumidores: personas afiliadas y pensionadas de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A., en la ciudad de Tegucigalpa.

La mayoría de estos clientes se encuentran dentro de un rango de edad de 30 a 60, que son las personas que quieren satisfacer sus necesidades de esparcimiento, empleados, propietarios, profesionales o no, estudiantes, jubilados de otras instituciones, amas de casa, directivos y ejecutivos estresados que necesiten tiempo de relax, deportes, ejercicios físicos o juegos al aire libre, de asistencia y pertenencia a lugares culturales o artísticos que les proveen mayor satisfacción, el uso y disfrute del tiempo de ocio, desarrollo social y en la calidad de vida, además que requieren orientación para un consumo de una dieta alimenticia, envejecimiento, así como evaluar el riesgo de problemas médicos futuros.

El porcentaje de asistencia y pertenencia a estos lugares se observa más en las mujeres que en los hombres y personas adultas mayores, y esta disposición se mantiene, independientemente de la edad y la institución de previsión.

6.1.3 CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA

La oferta fue determinada según la tasa de crecimiento de clientes anuales en la AFP Atlántida que es de 12.97%, de los 370 afiliados encuestados el 10.9% no realiza actividades de recreación y el 34.4% las realiza a veces, por lo que esperamos cuantificar la oferta en base al 10.9% de la población de afiliados en la AFP de Tegucigalpa que es de 9,564 al 2015.

Calculo de la Oferta $9,564 \times 10\% = 956$

Tabla 12. Proyección de la oferta

Proyección oferta			
Producto	Servicios de Recreación		
Años	Usuarios inicio año	%	Usuarios fin de año
2015	956	12.97%	1,080
2016	1,080	12.97%	1,220
2017	1,220	12.97%	1,378
2018	1,378	12.97%	1,557
2019	1,557	12.97%	1,759

Tabla 13. Análisis comparativo de la oferta y la demanda

Análisis Comparativo de la Oferta y la Demanda					Porcentaje participación		30%	
Servicios de Recreación				Mercado No Cubierto		Participación del Proyecto en el Mercado No Cubierto		
Años	Demanda	Oferta	Mercado Cubierto %	Usuarios	%	Usuarios	% PPMNC	% Demanda PPMNC
2015	4,794	1,080	23%	3,714	77%	1,114	23%	30%
2016	5,378	1,220	23%	4,158	77%	1,247	23%	30%
2017	6,033	1,378	23%	4,655	77%	1,396	23%	30%
2018	6,767	1,557	23%	5,210	77%	1,563	23%	30%
2019	7,590	1,759	23%	5,831	77%	1,749	23%	30%

6.4.4 ESTRATEGIA DE MERCADO Y VENTAS

- Se elaborarán invitaciones personalizadas por medio de volantes que serán entregadas o enviados por correo electrónico a los afiliados de la AFP Atlántida de la ciudad de Tegucigalpa.
- Se consolidará el auspicio de diferentes microempresas y empresas establecidas en la ciudad de Tegucigalpa.
- La diferenciación posibilita una barrera contra la rivalidad competitiva, al reducir la potencial sustitución del producto, aumentar la fidelidad de los consumidores y

disminuir la sensibilidad a precios; todo lo cual redundará en mejores condiciones para generar rentabilidad.

- Existen varias formas para diferenciar una marca en nuestro caso lo podemos definir de la siguiente manera:
 - Servicio: calidad, de fácil acceso.
 - Servicios: entrega, asesoría, atención personalizada.
 - Personal: cortesía, capacidad, credibilidad, confianza y cultura.
 - Canales: cobertura, solidez, desempeño.
 - Imagen: solidez, prestigio, experiencia, confianza.

La estrategia de mercadotecnia está conformada por el concepto de las 4P's explicados a continuación:

Producto:

Será el servicio de Ejercitación y Recreación dirigido y orientado a satisfacer las necesidades adquiridas a los afiliados de la AFP Atlántida de la ciudad de Tegucigalpa.

Precio:

Para el análisis y determinación del precio se debe comprender que es la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por el servicio determinado, este tiene una única variable en la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos. Para la determinación del precio del servicio se va a considerar lo que el cliente está dispuesto a pagar, dato que se obtuvo en la encuesta, cabe recalcar que solo existe una AFP por lo que no existe un centro con un servicio parecido.

Plaza:

Los servicios se brindarán a afiliados de la AFP Atlántida de la ciudad de Tegucigalpa quienes serán los consumidores finales del producto. Asimismo se realizará la venta del servicio a clientes potenciales con el fin de que se afilien a la AFP.

Promoción:

- Desarrollar una campaña que ayude a publicitar los servicios con el objeto de ocupar un espacio en la mente de nuestros potenciales clientes.
- Desarrollar una imagen corporativa que proporcione una participación en el mercado.

- Dar a conocer nuestros servicios a través del periódico.
- Realizar un diseño con la imagen corporativa del centro en publicidad impresa.
- Las estrategias de marketing buscaran obtener del 34% al 55% de nuestra demanda potencial insatisfecha según el resultado obtenido en la encuesta.

Se utilizará la publicidad por diferentes medios para llegar a los afiliados de la AFP Atlántida de la ciudad de Tegucigalpa, como ser llamadas telefónicas y/o mensajes de texto para informarle con anticipación. Asimismo se utilizara como medio de comunicación los servicios radiales, los cuales son considerados los mejores medios de comunicación en la zona.

6.1.4. ALIANZA ESTRATÉGICA

La primera alianza estratégica es con Banco Atlántida, la cual es una institución líder, con una red bancaria más grande de Honduras. Además de esto todos los empleados están afiliados a la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida. Actualmente en Banco Atlántida sucursal Tegucigalpa laboran 940 empleados, de los cuales 705 son empleados de la oficina principal, todo esto demuestra que existe una gran cantidad de empleados a los cuales se les beneficiaría con la implementación del proyecto y mejorar la rentabilidad del centro recreativo.

La estrategia consiste en que Banco Atlántida ofrezca este beneficioso servicio a sus empleados de las sucursales de la ciudad de Tegucigalpa.

La segunda alianza es con las empresas de la ciudad de Tegucigalpa, en la que sus empleados están afiliados a la Administradora de Fondos de Pensiones, de igual forma la estrategia será de utilidad como fuerza de ventas a través de las empresas.

6.1.5 PRESUPUESTO DE MERCADEO

Lograr la lealtad de los clientes hacia el centro recreativo estableciéndose en la mente del consumidor como la primera opción al momento de elegir un lugar donde recrearse, para ello se establecerá campaña de información acerca del servicio mediante el uso de publicidad, lo cual hará que el potencial cliente se siente identificado con el centro.

Se incluirá aquellos gastos efectuados en diferentes medios de comunicación para publicitar el centro recreacional a su mercado meta. La empresa va a invertir en publicidad

para expandir el negocio, basándose en el criterio de porcentaje de ventas, el cual se justifica; ya que incrementando las ventas se puede obtener cada día más publicidad para nuestros servicios.

6.2 ESTUDIO DE SERVICIOS Y OPERACIONES

El estudio de servicios y operaciones demuestra que la propuesta de realizar un análisis de los procesos técnicos metodológicos que mejoran la rentabilidad del centro recreativo, es lógica desde el punto de vista técnico y logístico. En esta sección se dará a conocer las especificaciones técnicas de los procesos que mejoran la rentabilidad del centro recreativo.

6.2.1 DISEÑO DEL SERVICIO

El presente documento pretende ser una herramienta a seguir para mejorar la rentabilidad del centro recreativo, siempre y cuando se realicen bajo las condiciones establecidas en este estudio.

El primer paso en el diseño de la infraestructura es el proceso de selección del sitio, entendido como aquel que identifica y balancea el atractivo de un sitio natural y cultural contra el costo inherente de su desarrollo.

El segundo paso debe tomarse consideraciones de adaptación del diseño al sitio para lo cual habrán de analizarse las características naturales y culturales del contexto.

El diseño de la infraestructura es un proceso de intervención que tiene como objetivo determinar propuestas de circulación, estructuras y usos para un fin determinado habitacional, recreativo, administrativo, entre otras, en el caso del diseño de la infraestructura sustentable, tales propuestas deben implicar un compromiso serio de integración y respeto con el ambiente natural y cultural.

6.2.2 INSTALACIONES DEL SERVICIO

La determinación del tamaño responde al análisis de las variables, como: la demanda, la disponibilidad de insumos, la localización, factores que permitirán que el Centro de Recreación aproveche los recursos y minimice los costos. El factor que determina está en función de la demanda, principalmente en la participación sobre el monto de inversión y los costos que se determinarán, la capacidad de producción genera ganancias.

6.2.3 REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y MATERIALES

Considerando que el centro deberá prestar un servicio para afiliados AFP, se tomará en cuenta, el área de recreación, ejercitación, administración, la misma que debe presentar: comodidad, equipamiento y herramientas necesarias con un ambiente agradable.

6.2.4 REQUERIMIENTO DE MUEBLES, EQUIPOS DE OFICINA Y CÓMPUTO

6.2.4.1 MOBILIARIO Y EQUIPO

El centro de recreación tendrá los siguientes equipos y muebles de oficina:

Tabla 14. Mobiliario y equipo

Mobiliario y equipo				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Teléfono de planta	L. 950.00	2	L. 1,900.00
2	Escritorio	L. 5,000.00	4	L. 20,000.00
3	Archivo	L. 4,950.00	1	L. 4,950.00
4	DVD Sony	L. 999.00	3	L. 2,997.00
5	Pelotas de Yoga	L. 3,073.00	10	L. 30,730.00
6	Alfombras de Yoga	L. 1,537.00	20	L. 30,740.00
7	Juego de mesa	L. 200.00	20	L. 4,000.00
8	Archivadores	L. 1,500.00	3	L. 4,500.00
9	Pizarra de tiza líquida	L. 1,000.00	5	L. 5,000.00
10	Pelotas de fútbol y basquet	L. 250.00	5	L. 1,250.00
11	Equipo Médico (termómetro, balanza, aparato presión, estetoscopio)	L. 4,000.00	1	L. 4,000.00
12	Modem, Antena Wi-fi	L. 3,000.00	1	L. 3,000.00
13	Metas de fútbol con aros para basket	L. 1,000.00	2	L. 2,000.00
14	Otros (Cronómetros, silbatos, hilos, agujas, etc)	L. 2,000.00	1	L. 2,000.00
15	Botiquín	L. 3,000.00	1	L. 3,000.00
16	Sillas Secretarial con brazos	L. 1,329.00	4	L. 5,316.00
17	Archivador Econoffice 2 gavetas	L. 1,759.00	2	L. 3,518.00
18	Sillas de Espera PVC negra	L. 499.00	30	L. 14,970.00
19	Silla de Ruedas mini transfer Quiru	L. 3,974.00	2	L. 7,948.00
20	Mesas	L. 1,539.00	10	L. 15,390.00
21	Escritorio ejecutivo	L. 5,000.00	1	L. 5,000.00
22	Mesa de reuniones	L. 10,000.00	1	L. 10,000.00
23	Sillas para reuniones	L. 500.00	20	L. 10,000.00
24	Bancas unipersonales	L. 1,500.00	20	L. 30,000.00
25	Variedad de pesas para ejercicios muscular	L. 600.00	30	L. 18,000.00
Total				L. 240,209.00

6.2.5 PRESUPUESTO DE PERSONAL

Tabla 15. Presupuesto de personal

No	Descripción	Años				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Médico General	L. 246,204.00	L. 272,160.00	L. 295,293.60	L. 321,870.02	L. 354,057.03
2	Enfermera	L. 163,464.00	L. 181,440.00	L. 196,862.40	L. 214,580.02	L. 236,038.02
3	Instructor Recreativo 1	L. 92,544.00	L. 103,680.00	L. 112,492.80	L. 122,617.15	L. 134,878.87
4	Instructor Recreativo 2	L. 92,544.00	L. 103,680.00	L. 112,492.80	L. 122,617.15	L. 134,878.87
5	Auxiliar Servicios Generales 1	L. 86,634.00	L. 97,200.00	L. 105,462.00	L. 114,953.58	L. 126,448.94
6	Auxiliar Servicios Generales 1	L. 86,634.00	L. 97,200.00	L. 105,462.00	L. 114,953.58	L. 126,448.94
Total General		L. 768,024.03	L. 855,360.00	L. 928,065.60	L. 1,011,591.50	L. 1,112,750.65

6.2.6 OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El factor a tomarse en cuenta para el tamaño del proyecto será el espacio físico disponible para el Centro de Recreación. Las áreas serán utilizadas para actividades recreativas, habitaciones de descanso, área de audiovisuales, recepción, almacén, baños, patio principal, este punto tendrá una estrecha relación al análisis que se va a determinar con el factor de la micro localización.

6.2.7 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN

La localización del proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). La localización es un factor que determina el sitio donde será ubicado el proyecto, en base a, diferentes variables. En los proyectos de inversión existirán dos niveles que deben ser analizados, el nivel macro (regional) y el nivel micro (local).

El centro recreativo estará ubicado en Residencial el Altos del Trapiche, en el municipio del Distrito Central, departamento de Francisco Morazán, Honduras, circuito cerrado, que cuenta con comedor, cocina, oficinas para empleados con 1/2 baño, 5 baños para clientes, gimnasio, terraza, amplias áreas verdes, topografía plana, piscina, amplio estacionamiento para más de 20 vehículos, muro perimetral, vista panorámica, bodega, área de juegos, de cafetería, área social para eventos (karaoke, charlas, físico-deportivas, etc.) y seguridad las 24 horas.

El lugar es perfecto donde se respira aire puro, paz y tranquilidad, para relajarse, disfrutar, y por supuesto ideal para realizar actividades de recreación, de fácil acceso ya que se encuentra a pocos minutos de Plaza Miraflores y el centro de la capital.

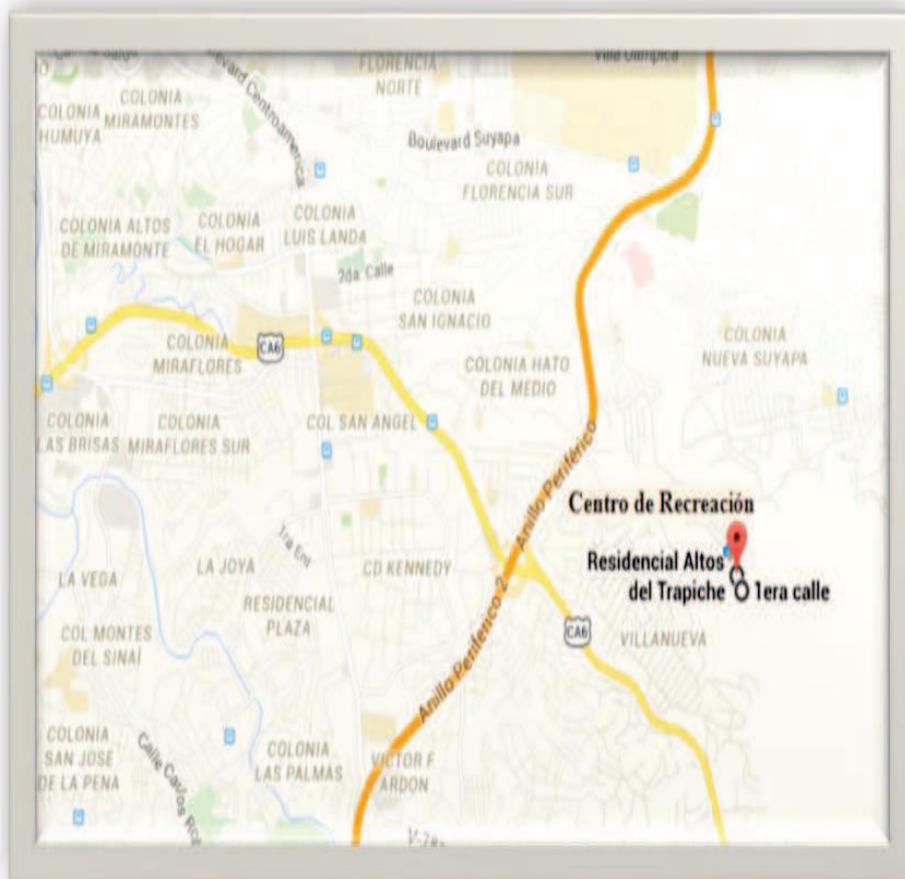


Figura 29. Mapa de localización
Fuente Google Maps, 2014

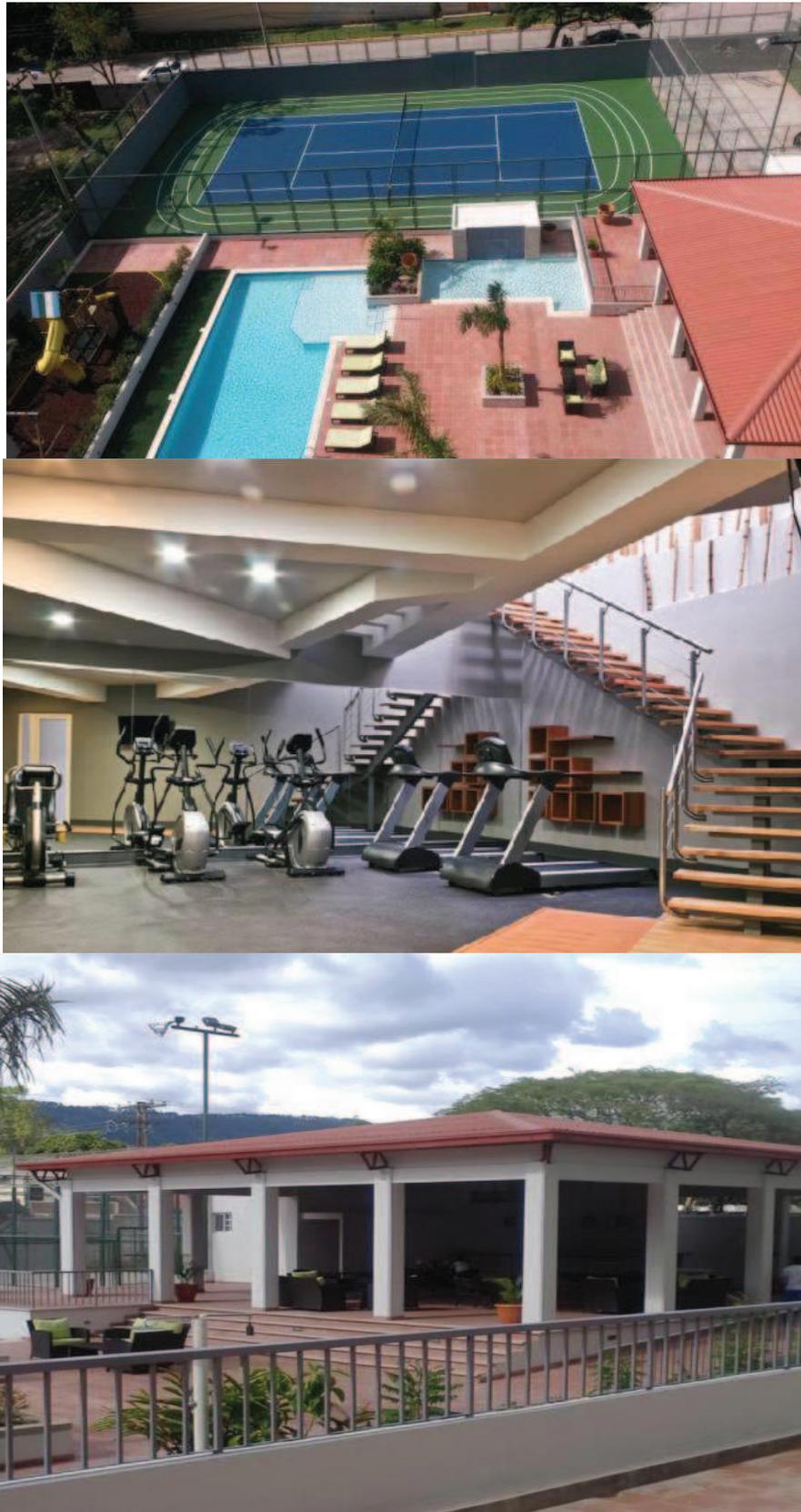


Figura 30. Fotos del centro de recreación

6.2.8 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Área de Masajes Terapéuticos

- Kinesiología o Masajes Terapéuticos, Masajes anti-stress

Descripción De Servicios Complementarios

- 1 El usuario visita o llama al Centro, la recepcionista será su primer contacto, quien le proporcionará información de todos los requisitos para la inscripción.
- 2 Si esta información le satisface o quiere hacer uso de los servicios, escogerá si desea o no.
- 3 Si es favorable la decisión se acordará una nueva cita, sea ésta el día de visita o algún otro día de su elección.
- 4 Se contará con personal calificado para la realización de los masajes, sean estos terapéuticos, anti estrés, reductores, cuya duración será de 60 minutos, se estima atender diariamente un promedio de 8 a 12 personas en el horario de 8:00 AM a 4:00 PM.
- 5 El Médico General se encargará de tomar los datos generales tanto de la ficha médica de iniciación cuanto de su estado de salud, para que pueda iniciar con los servicios complementarios, estos tendrán una duración máxima de una hora.
- 6 El usuario interesado ingresará al centro para solicitar información de los precios y técnicas para el desarrollo de los masajes.
- 7 La recepcionista informara de los costos, técnicas, una vez determinada la aceptación del servicio, ella le llevara hacia el área de espera.
- 8 Una vez preparado los insumos para el servicio elegido, el usuario pasará a la habitación para que el masajista, en el caso de masajes le ayude.

6.2.9 DESCRIPCIÓN PARA LA ENTREGA DE LOS SERVICIOS PRINCIPALES

A continuación se muestra el proceso para la preinscripción de captación al cliente.

- 1 Inicio: El usuario o algún familiar ingresa o llama al centro, inmediatamente se contacta con la recepcionista, quien le da una cordial bienvenida, explicándole acerca de la información referente a los servicios que se brindarán.
- 2 Si esta información satisface o quiere hacer el uso de los servicios, el usuario tendrá la opción de aceptar favorablemente o no.
- 3 La recepcionista preguntará qué tipo de servicio necesita e inmediatamente explicará los requisitos para formar parte del centro.

- 4 Se mostrará las instalaciones en un recorrido, en caso que el cliente se presente personalmente o se enviara información por correo, Ipad o celular, si así lo requiere.
- 5 En la oficina el encargado dará a conocer los precios, condiciones y se determinará si existe la preferencia para el centro.
- 6 La recepcionista llenará una preinscripción del usuario y se basará en los siguientes parámetros de admisión:
 - Criterios de admisión: Podrá ser utilizado por afiliados entre las edades de 30 a 80 años.
 - Llenar formulario de admisión.
 - No padecer enfermedades contagiosas de declaración obligatoria.
 - Examen médico para informarse en qué condiciones de salud se encuentra, para fines de conocer con tipo de actividades puede comenzar cierta rutina de ejercicios.
 - Dos Fotografías Tamaño Carné.

6.2.10 PROCESO DEL SERVICIO PARA LA ORGANIZACIÓN DIARIA

Terminado el registro y llenado los respectivos documentos base, se procederá a organizar conjuntamente con el equipo de trabajo la programación diaria de Ejercitación y Recreación, que servirá como base para el funcionamiento del Centro.

1. Llegada 8:00 (Inicio)

El ingreso se hace con la presentación de carné o el documento de identidad correspondiente de la persona. Se dará comienzo a las 8:00 am. Los empleados ofrecerán una bienvenida a los clientes indicándoles las actividades que pueden realizar o según el gusto o preferencia.

Orientación 8:30 a 8:45

Orientación: Es el momento para que el líder de las actividades facilite la conversación entre los clientes, haciendo una presentación y ofrecer una panorámica general de los servicios que se brindan, según el plan que opto (Básico o Full)

OBS: Se portara un carné que valida el tipo de servicio que adquirió.

2. Estimulación intelectual 8:45 a 9:30

Se creará un debate o discusión de los eventos actuales, dirigido por un empleado que pueda establecer un buen análisis. Uno o dos tópicos deben ser discutidos a profundidad para

desarrollar participación en grupo (charlas de envejecimiento, motivación, salud, sugerencias de nuevas actividades etc.)

3. Actividad Física 9:30 a 11:30

Los beneficios del ejercicio incluyen el mantenimiento del tono muscular, bailar, nadar, practicar yoga. Los ejercicios contribuyen a que los clientes se mantengan alerta. El líder del grupo debe usar su voz y hacer demostraciones de cada ejercicio.

4. Almuerzo 11: 45 a 12: 45

Se cuenta con servicio de cafetería donde puede degustar de deliciosos platillos, bocadillos, dulces, así como para aquellas personas con una dieta balanceada.

5. Tiempo de descanso 12: 45 a 13:15

Considerando las necesidades individuales de cada cliente se tomará un descanso de 30 minutos, preferentemente después del almuerzo, lo que permitirá la limpieza respectiva de las áreas utilizadas, para brindar una mejor atención.

6. Actividades de música, arte, danza, películas 13:15 a 15:30

Un miembro del equipo o un voluntario con un asistente pueden llevar a cabo ésta actividad con el grupo, se tomará en cuenta la programación mensual. Se cuenta con una infinidad de música a su gusto, también se practica danza clásica, moderna y una variedad de actividades donde pueda desarrollar su arte.

7. Discusión Grupal 15:30 a 16:00

Tiene como propósito evaluar la jornada en grupo e individual de cada afiliado, se realizará dinámicas grupales con la finalidad de que se integren y se conozcan.

8. Revisión y planes 16:00 a 17:00

Al finalizar se comparte un pensamiento o idea positiva, esta actividad durará quince minutos, seguidamente el resto del tiempo se ocupara para que el cliente pueda relajarse, hacer planes de su próxima visita o realizar cualquier otra actividad recreativa.

9. Salida 17:00

Se despedirá y se les motivará para que vengan con nuevas expectativas para el siguiente día.

6.2.11 DIAGRAMA DE BLOQUE PARA LA ORGANIZACIÓN DIARIA



Figura 31. Diagrama de bloque para la organización diaria

6.2.12 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

Tabla 16. Cronograma de trabajo de ejecución

No	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	CALENDARIO																															
		Mayo				Junio				Julio				Agosto				Sep.				Oct.				Nov.							
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
	Trámites Preliminares	■	■	■	■																												
1	Búsqueda y selección de Gerente					■	■	■	■																								
2	Contratación del Gerente									■	■																						
3	Búsqueda del local											■	■	■	■	■	■																
4	Contratación de Servicios Legales													■	■	■	■																
	Financiamiento																																
5	Solicitud Préstamo Bancario																	■	■														
6	Presentación Documentos a la Entidad Bancaria																					■											
7	Estudio y Aprobación del préstamo																									■							
8	Desembolso del Préstamo al Centro de Recreación																													■			
	Contratación																																
9	Contratar personal																													■	■	■	
10	Capacitación de personal																															■	■
	Remodelación																																
11	Acondicionamiento del local																																
12	Construcción de Caseta de Seguridad																																
13	Remodelación paredes e interiores																																
14	Instalación sistema contra incendio, bombas de agua, alarmas																																
15	Instalación de las oficinas																																
	Equipamiento																																
16	Compra Mobiliario y equipo																																
17	Instalación del mobiliario y equipo																																
18	Acondicionamiento del centro de recreación																																
19	Lanzamiento																																■

6.2.13 PLANIFICACIÓN ORGANIZACIONAL

La organización de una empresa es importante debido a que esta determina el rendimiento de la misma. La organización del trabajo es la unión de normas coordinadas para obtener un resultado determinado.

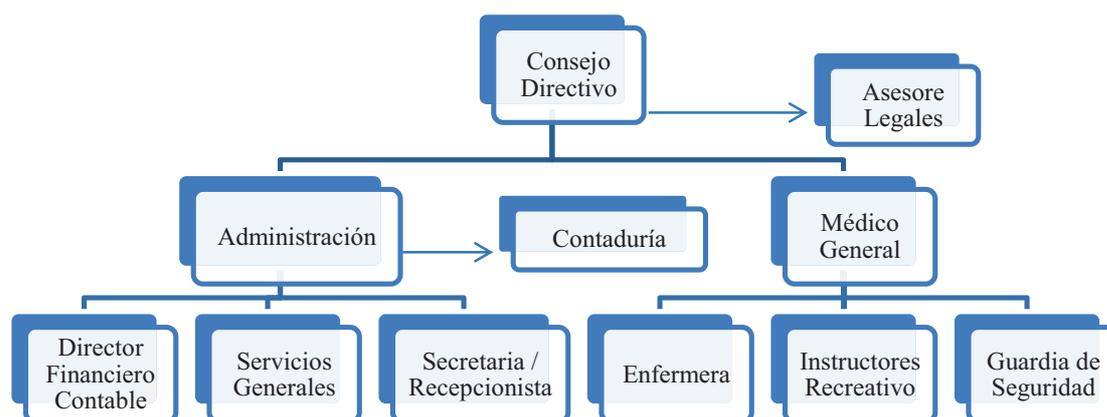


Figura 32. Organigrama del centro de creación

MISIÓN: “Impulsar y desarrollar actividades físico recreativas que motive a nuestros clientes a través de la satisfacción plena de sus necesidades y expectativas, mediante un equipo de trabajo seleccionado y capacitado, ocupando en forma inteligente su tiempo libre, creciendo en confianza, seguridad y comodidad”.

VISIÓN: “Ser en el 2015 la mejor opción para los afiliados al centro de recreación de la ciudad de Tegucigalpa, que buscan sana recreación, diversión, esparcimiento y seguridad.”.

VALORES:

- **Respeto:** Consideración, reconocimiento, aprecio y valoración de las cualidades de los afiliados al centro de recreación.
- **Compromiso:** Lo que nos impulsa al esfuerzo diario por el cumplimiento de nuestros objetivos personales y como empresa de servicio.
- **Confianza:** Es la base de nuestro servicio ofrecer a nuestros clientes el espacio de recreación con la seguridad que merecen en instalaciones y servicio.
- **Honestidad y ética:** Es importante reflejar este valor ya que para los clientes es indispensable saber que existe honestidad en el centro de recreación.

- **Responsabilidad:** Servicio y Responsabilidad: Responder de manera oportuna a las necesidades de nuestros clientes, propiciando una relación continua duradera, cumpliendo las metas y objetivos en beneficio del centro de recreación.
- **Profesionalismo:** Se refiere a la responsabilidad, seriedad, involucramiento, entrega, dedicación y esmero que cada integrante del equipo de trabajo debe imprimir a sus funciones y tareas, buscando sumarse a la misión del centro de recreación.

Objetivo del Centro de Recreación: Brindar un ambiente agradable de recreación y entretenimiento, satisfaciendo las necesidades y expectativas de los usuarios.

6.2.14 PERFIL DE LOS CARGOS

Todos los miembros de nuestro centro tendrán la obligación de cumplir las siguientes competencias corporativas, cumpliendo con la misión de nuestro centro en búsqueda de mejorar la calidad de vida de nuestro centro.

6.2.15 ESTRUCTURA DE LAS FUNCIONES

6.2.15.1 MÉDICO GENERAL

Perfil del Cargo

- Título superior Médico (reconocido por el Colegio Médico de Honduras)
- Experiencia mínima de 1 año en Salud geriátrica de preferencia
- Disponibilidad de trabajo de 10h00-18h00
- Hombre o mujer
- Entre 28 a 45 años
- Tener gran capacidad de liderazgo
- Mínimo de 2 a 3 años en dirección de centros geriátricos o instituciones afines.
- Conocimiento en técnicas en fisioterapia
- 120 horas de conocimiento de Nutrición

Responsabilidad

- Ejerce la representación legal de la empresa.
- Debe tener un profundo interés en el éxito del programa participando en todas las actividades y debe hacerse cargo de otras cosas cuando se necesite.

- Poner a conocimiento y aprobación del consejo directivo.
- Promueve eventos de capacitación y pasantías para el personal.
- Ayudar a los usuarios en el servicio de fisioterapia.

Funciones

- Firma cheques en forma conjunta.
- Presentar al consejo directivo los informes semestrales del rendimiento de los usuarios de manera general.
- Realizar evaluaciones de desempeño al personal.
- Verificar el estado de salud de los miembros o usuarios del centro.
- Planifica fichas nutricionales para que sean elaboradas por nuestro proveedor de catering (servicio de alimentación institucional o colectiva).

6.2.15.2 JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO

Perfil Del Cargo

- Título superior contabilidad y auditoría.
- Experiencia mínima de 1 año actividades similares.
- Disponibilidad de trabajo de 09h00-18h00.
- Hombre o mujer.
- Entre 22 a 45 años.
- Tener gran capacidad de liderazgo.
- Mínimo de 2 a 3 años en dirección de centros geriátricos o instituciones afines.

Responsabilidades

- Capacidad para liderar, e influenciar en los subordinados, a los efectos que le compete como las tareas administrativas a desarrollar.
- Ejercer las demás atribuciones que le correspondan según el estatuto correspondiente.
- Generar información contable oportuna al Médico General para determinar estrategias de acción.
- Tomar decisiones que competen a al puesto que le compete.
- Coordinación de compra de insumos y materiales.

Funciones

- Manejar una agenda con las actividades diarias de trabajo.
- Gestionar el pago mensual a todos los empleados.
- Elaborar base de datos sobre el desempeño del establecimiento y del personal.
- Elaborar todos los estados contables referentes al año periodo contable.
- Asistencia a la Gerencia General.
- Administración de los servicios generales de la empresa.
- Coordinación de correspondencia y mensajería.

6.2.15.3 ENFERMERA

Perfil Del Cargo

- Graduado en enfermería.
- Entre 20 a 35 años.
- Buena presencia.
- De 2 a 3 años en actividades similares.
- Ser dinámico, extrovertido, alegre y con un buen sentido del humor.
- Mínimo 3 meses de experiencia.

Responsabilidades

- Velar por el bienestar de los usuarios que asisten al centro.
- Determinar los requerimientos de los mismos.
- Comprobar el estado de la salud de cada uno de ellos.
- Presentar informes mensuales de los usuarios que asistan al centro.
- Planificar y ejecutar diariamente las técnicas anti stress de masaje a cada usuario con el objeto de mejorar la salud de la misma.
- Ejecutar programas mensuales al aire libre.
- Ofrecer servicios de relajación muscular.

Funciones

- Elaborar fichas de suministros.
- Calculo de horas trabajadas.

- Determinar programas de participación.
- Inducción del trabajo.
- Desarrollar tratamientos para hombres y mujeres: Masajes terapéuticos, masajes relajantes, masajes deportivos, masajes para combatir el estrés, masajes para contracturas, masajes para mejorar la circulación, masajes para mejorar la forma física, masajes para el dolor de espalda, masajes para problemas cervicales, masajes para recuperar lesiones.

6.2.15.4 INSTRUCTOR DE MAQUINAS, BAILE, AERÓBICOS

Perfil Del Cargo

- Certificación de Entrenador Personal para Mayores o la Certificación de Instructor de Aptitud Física para Mayores.
- Certificación Profesional de Aptitud Física de Ejercicios Acuáticos
- Hombre o mujer
- De 25 hasta 45 años
- 2 años de experiencia.

Responsabilidades

- Preparar con anticipación cada actividad, ya sea baile, yoga, aeróbicos.
- Dar una inducción personal a los usuarios del trabajo que se va a proporcionar es decir indicar información acorde del programa que se va a trabajar.
- Encargado de realizar actividades para el cuidado y distracción.

Funciones

- Planificación semanal de actividades con el debido estudio.
- Ejercitar a los usuarios del centro.
- Preparar actividades adecuadas de acuerdo al tipo de edades de las personas.
- Manejo de tablas sobre la información de cada uno de los adultos mayores.

6.2.15.5 RECEPCIONISTA-SECRETARIA

Perfil

- Secretaria o bachiller en ciencias contables y administrativas.
- Mujer.
- No mayor de 30 años.
- Conocimientos básicos de contabilidad.
- Facilidad de palabra.
- Dinámico e entusiasta con muchas de trabajar.

Responsabilidades

- Elaborar informes de la comercialización o prestación del servicio.
- Control y manejo de la correspondencia del centro
- Elaborar planes de mejoramiento a nivel de organización,
- Atención al cliente.
- Manejo de central telefónica.
- Recepción y entrega de correspondencia.
- Recepción de facturas y pagos proveedores.
- Archivo y entrega de retenciones.
- Recepción de facturas pagos proveedores.
- Colaboración actividades administrativas y de RRHH.

Funciones

- Crear planes de comercialización de los servicios en el mercado.
- Creación de bases de datos del centro.
- Planificar citas para los usuarios en relación del ingreso de los usuarios.
- Crear informes de los usuarios.
- Recepción - atención al cliente interno y externo.

6.3 ESTUDIO FINANCIERO

Por medio de este estudio se mostrara la situación económica del proyecto y se analizaran las variables que permitirán tomar decisiones como la solicitud de crédito y realizar evaluaciones mediante los indicadores para definir la viabilidad del proyecto.

El análisis financiero determina la rentabilidad del Centro Recreativo desde el punto de vista financiero. Utilizando las herramientas de análisis como el cálculo de valor presente neto (VPN), el cual debe tener como resultado un valor mayor a cero para que la inversión sea positiva; el cálculo de la tasa interna de retorno (TIR), la cual debe tener como resultado mayor al costo del capital y realizar un análisis de sensibilidad para validar cómo se comportan los resultados a medida que cambian las variables de análisis.

6.3.1 LAS PROYECCIONES FINANCIERAS

- Realizar un análisis realista de la situación actual del Centro de Recreación, reflejando claramente sus puntos fuertes y débiles.
- Analizar las intenciones del Centro de Recreación al futuro, los medios de que dispone y estudiar las políticas programadas de ventas, gastos, inversiones, etc.; estas premisas deben tener un comportamiento similar a las obtenidas en periodos anteriores, y en los casos que sean diferentes, investigar las causas consideradas.
- Proceder a cuantificar los medios disponibles y las políticas programadas y comprobar, que tras la cuantificación, el recurso económico sea suficiente.

Tabla 17. Precio de venta unitario por año

Precios de venta unitario por año						
No	Descripción	Años				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Servicios de Recreación	L. 3,963.50	L. 4,003.13	L. 4,043.16	L. 4,083.60	L. 4,124.43
	Precio membresía mensual	L. 330.29	L. 333.59	L. 336.93	L. 340.30	L. 343.70
Margen de ganancia por producto						
Tasa de Crecimiento Anual del Precio de Venta			1.00%			
Factor de crecimiento del precio			4.750			

Tabla 18. Ingresos del proyecto

Proyección de ventas en lempiras						
No	Descripción	Años				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Servicios de Recreación	L. 4,416,138.14	L. 4,993,426.70	L. 5,645,902.27	L. 6,382,565.60	L. 7,214,831.13
Total		L. 4,416,138.14	L. 4,993,426.70	L. 5,645,902.27	L. 6,382,565.60	L. 7,214,831.13

El estudio de mercado presentó que el Centro de Recreación debe de comenzar con un precio de \$15.00, para luego ir incrementando en forma gradual a partir del segundo año, esto debido a las variaciones en los precios de los insumos por devaluación de la moneda y la inflación.

Tabla 19. Gastos de operación

Gastos de operación (Datos actualizados)					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Sueldos y Salarios	L. 1,314,000.00	L. 1,419,120.00	L. 1,539,745.20	L. 1,678,322.27	L. 1,846,154.49
13 y 14 sueldo	L. 219,000.00	L. 236,520.00	L. 256,624.20	L. 279,720.38	L. 307,692.42
RAP	L. 19,710.00	L. 21,286.80	L. 23,096.18	L. 25,174.83	L. 27,692.32
INFOP	L. 13,140.00	L. 14,191.20	L. 15,397.45	L. 16,783.22	L. 18,461.54
IHSS	L. 36,287.92				
Material de Oficina	L. 24,000.00	L. 25,848.00	L. 27,838.30	L. 29,981.84	L. 32,290.45
Material de aseo	L. 18,000.00	L. 19,386.00	L. 20,878.72	L. 22,486.38	L. 24,217.84
Mantenimiento Externo Piscina	L. 72,000.00	L. 75,600.00	L. 79,380.00	L. 83,349.00	L. 87,516.45
Renta del local	L. 924,000.00	L. 970,200.00	L. 1,018,710.00	L. 1,069,645.50	L. 1,123,127.78
Energía eléctrica	L. 78,000.00	L. 84,006.00	L. 90,474.46	L. 97,441.00	L. 104,943.95
Agua Potable	L. 60,000.00	L. 64,620.00	L. 69,595.74	L. 74,954.61	L. 80,726.12
Teléfono	L. 60,000.00	L. 64,620.00	L. 69,595.74	L. 74,954.61	L. 80,726.12
Combustible	L. 54,000.00	L. 58,158.00	L. 62,636.17	L. 67,459.15	L. 72,653.51
Publicidad	L. 400,000.00	L. 400,000.00	L. 450,000.00	L. 500,000.00	L. 550,000.00
Total	L 3,292,137.92	L 3,489,843.92	L 3,760,260.08	L 4,056,560.73	L 4,392,490.90

Tabla 20. Gastos de organización

Gastos de organización				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Constitución de Sociedad	L. 5,000.00	1	L. 5,000.00
2	Permiso de Operación	L. 10,000.00	1	L. 10,000.00
3	Otros Gastos	L. 20,000.00	1	L. 20,000.00
Total				L. 35,000.00

Tabla 21. Costos de servicios

Costo de producción		Servicios de Recreación				
No	Descripción	Años				
		2015	2016	2017	2018	2019
1	Mano de obra directa	L. 768,024.03	L. 855,360.00	L. 928,065.60	L. 1,011,591.50	L. 1,112,750.65
2	Total costo de servicios	L. 768,024.03	L. 855,360.00	L. 928,065.60	L. 1,011,591.50	L. 1,112,750.65
3	Total Usuarios por año	1114	1247	1396	1563	1749
4	Costo Unitario de Servicios	L. 689.30	L. 685.73	L. 664.61	L. 647.22	L. 636.12

Tabla 22. Gastos de instalación

Gastos de instalación				
No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Instalación eléctrica	L. 5,000.00	1	L. 5,000.00
2	Concreto remodelaciones varias	L. 20,000.00	1	L. 20,000.00
3	Material Liviano	L. 400.00	15	L. 6,000.00
4	Tanque Captación Agua	L. 4,000.00	2	L. 8,000.00
5	Extintores contra Incendio	L. 3,000.00	3	L. 9,000.00
6	Panel de Control, sensores y botones de alarma	L. 1,000.00	3	L. 3,000.00
7	Instalación de planta telefónica	L. 1,500.00	3	L. 4,500.00
8	Instalación de planta telefónica	L. 3,000.00	1	L. 3,000.00
Total				L. 58,500.00

Tabla 23. Gastos operativos

No	Descripción	Precio	Cantidad	Total
1	Sueldos y Salarios	L. 109,500.00	1	L. 109,500.00
2	13 y 14 sueldo	L. 18,250.00	1	L. 18,250.00
3	RAP	L. 1,642.50	1	L. 1,642.50
4	INFOP	L. 1,095.00	1	L. 1,095.00
5	IHSS	L. 3,023.99	1	L. 3,023.99
6	Material de Oficina	L. 2,000.00	1	L. 2,000.00
7	Material de aseo	L. 1,500.00	1	L. 1,500.00
8	Mantenimiento Externo Piscina	L. 6,000.00	1	L. 6,000.00
9	Renta del local	L. 77,000.00	1	L. 77,000.00
10	Energía eléctrica	L. 6,500.00	1	L. 6,500.00
11	Agua Potable	L. 5,000.00	1	L. 5,000.00
12	Teléfono	L. 5,000.00	1	L. 5,000.00
13	Combustible	L. 4,500.00	1	L. 4,500.00
14	Publicidad	L. 33,333.33	1	L. 33,333.33
Total				L. 274,344.83

Tabla 24. Depreciación de mobiliario

Mobiliario y equipo	Depreciación					
	V.U.	2015	2016	2017	2018	2019
Teléfono de planta	5	L. 376	L. 376	L. 376	L. 376	L. 376
Escritorio	5	L. 3,960	L. 3,960	L. 3,960	L. 3,960	L. 3,960
Archivo	5	L. 980	L. 980	L. 980	L. 980	L. 980
DVD Sony	5	L. 593	L. 593	L. 593	L. 593	L. 593
Pelotas de Yoga	5	L. 6,085	L. 6,085	L. 6,085	L. 6,085	L. 6,085
Alfombras de Yoga	5	L. 6,087	L. 6,087	L. 6,087	L. 6,087	L. 6,087
Juego de mesa	5	L. 792	L. 792	L. 792	L. 792	L. 792
Archivadores	5	L. 891	L. 891	L. 891	L. 891	L. 891
Pizarra de tiza líquida	5	L. 990	L. 990	L. 990	L. 990	L. 990
Pelotas de fútbol y básquet	5	L. 248	L. 248	L. 248	L. 248	L. 248
Equipo Médico (termómetro, balanza, aparato presión, estetoscopio)	5	L. 792	L. 792	L. 792	L. 792	L. 792
Modem, Antena Wi-fi	5	L. 594	L. 594	L. 594	L. 594	L. 594
Metas de fútbol con aros para básquet	5	L. 396	L. 396	L. 396	L. 396	L. 396
Otros (Cronómetros, silbatos, hilos, agujas, etc)	5	L. 396	L. 396	L. 396	L. 396	L. 396
Botiquín	5	L. 594	L. 594	L. 594	L. 594	L. 594
Sillas Secretarial con brazos	5	L. 1,053	L. 1,053	L. 1,053	L. 1,053	L. 1,053
Archivador Eco office 2 gavetas	5	L. 697	L. 697	L. 697	L. 697	L. 697
Sillas de Espera PVC negra	5	L. 2,964	L. 2,964	L. 2,964	L. 2,964	L. 2,964
Silla de Ruedas mini transfer Quiru	5	L. 1,574	L. 1,574	L. 1,574	L. 1,574	L. 1,574
Mesas	5	L. 3,047	L. 3,047	L. 3,047	L. 3,047	L. 3,047
Escritorio ejecutivo	5	L. 990	L. 990	L. 990	L. 990	L. 990
Mesa de reuniones	5	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980
Sillas para reuniones	5	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980	L. 1,980
Bancas unipersonales	5	L. 5,940	L. 5,940	L. 5,940	L. 5,940	L. 5,940
Variedad de pesas para ejercicios muscular	5	L. 3,564	L. 3,564	L. 3,564	L. 3,564	L. 3,564
Total Depreciación acumulada		L. 47,561	L. 47,561	L. 47,561	L. 47,561	L. 47,561
		L. 47,561	L. 95,123	L. 142,684	L. 190,246	L. 237,807

Inversión Inicial

Para crear la empresa, se deberá invertir un monto de L 912,265.83 correspondiente a compra de maquinaria y equipo, y capital de trabajo.

Tabla 25. Plan de inversión

Plan de Inversión		
No	Descripción	Total
1	Mobiliario y equipo	L. 240,209.00
2	Maquinaria	L. 304,212.00
3	Gastos de organización	L. 35,000.00
4	Gastos de instalación	L. 58,500.00
5	Gastos operativos	L. 274,344.83
Total inversión inicial		L. 912,265.83

Tabla 26. Depreciación de maquinaria

Equipo		Depreciación						
No	Descripción	V.U.	V.R.	2015	2016	2017	2018	2019
1	Computadora	10	L. 205	L. 2,029	L. 2,029	L. 2,029	L. 2,029	L. 2,029
2	Radio Grabadora	5	L. 38	L. 752	L. 752	L. 752	L. 752	L. 752
3	Maquinas caminadoras Tecnofitness	5	L. 379	L. 7,496	L. 7,496	L. 7,496	L. 7,496	L. 7,496
4	Bicicletas Estáticas	5	L. 140	L. 2,771	L. 2,771	L. 2,771	L. 2,771	L. 2,771
5	Televisor Led Sony	5	L. 360	L. 7,127	L. 7,127	L. 7,127	L. 7,127	L. 7,127
6	Estación Multigimnasio	5	L. 130	L. 2,570	L. 2,570	L. 2,570	L. 2,570	L. 2,570
7	Mesa de Billar	5	L. 267	L. 5,280	L. 5,280	L. 5,280	L. 5,280	L. 5,280
8	Escritorios	10	L. 115	L. 1,136	L. 1,136	L. 1,136	L. 1,136	L. 1,136
9	Camilla Fija	5	L. 102	L. 2,017	L. 2,017	L. 2,017	L. 2,017	L. 2,017
10	Archivadores	10	L. 45	L. 446	L. 446	L. 446	L. 446	L. 446
11	Mesa auxiliar	10	L. 180	L. 1,782	L. 1,782	L. 1,782	L. 1,782	L. 1,782
12	Proyector de Imagen	5	L. 252	L. 4,989	L. 4,989	L. 4,989	L. 4,989	L. 4,989
13	Microondas	5	L. 51	L. 1,004	L. 1,004	L. 1,004	L. 1,004	L. 1,004
14	Refrigeradora	5	L. 50	L. 988	L. 988	L. 988	L. 988	L. 988
15	Karaoke	5	L. 130	L. 2,574	L. 2,574	L. 2,574	L. 2,574	L. 2,574
16	Muebles de sala	5	L. 600	L. 11,880	L. 11,880	L. 11,880	L. 11,880	L. 11,880
Total			L. 3,042	L. 54,841	L. 54,841	L. 54,841	L. 54,841	L. 54,841
Depreciación acumulada				L. 54,841	L. 109,683	L. 164,524	L. 219,366	L. 274,207
Total depreciación				L.102,403	L. 102,403	L. 102,403	L.102,403	L. 102,403

Tabla 27. Costo de capital ponderado

Costo de capital ponderado					
No	Descripción	Total	Relativo	Tasa	Ponderación
1	Fondos propios	L. 400,000.00	44%	5%	2.19%
2	Fondos externos	L. 512,265.83	56%	18%	10.11%
Total		L. 912,265.83	100%		12.30%

Tabla 28. Amortización de gastos de organización e instalación

Gastos de organización							
No	Descripción	Año	2015	2016	2017	2018	2019
1	Constitución de Sociedad	5	L. 1,000				
2	Permiso de Operación	5	L. 2,000				
3	Otros Gastos	5	L. 4,000				
Total			L. 7,000				

Tabla 29. Amortización de gastos de instalación

Gastos de instalación							
No	Descripción	Año	2015	2016	2017	2018	2019
1	Instalación eléctrica	5	L. 1,000				
2	Concreto remodelaciones varias	10	L. 2,000				
3	Material Liviano	5	L. 1,200				
4	Tanque Captación Agua	10	L. 800				
5	Extintores contra Incendio	5	L. 1,800				
6	Panel de Control, sensores y botones de alarma	5	L. 600				
7	Instalación de planta telefónica	10	L. 450				
8	Instalación de planta telefónica	10	L. 300				
Total			L. 8,150				

6.3.2 ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Es un informe financiero que muestra la rentabilidad de la empresa durante un período determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo, luego de considerar los ingresos menos los gastos necesarios para su operación.

Son especialmente relevantes los siguientes aspectos:

- Variaciones sostenidas de los ingresos por las ventas de los últimos tres períodos.
- Variación de ventas entre ejercicios.
- Margen bruto de explotación sobre ventas, nivel y variaciones.
- Gastos financieros sobre ventas.
- Porcentaje que representan los resultados extraordinarios en el beneficio total.

Además, se pueden establecer relaciones entre el estado de resultados y el balance general, indicativas del nivel de actividad y rentabilidad de la empresa.

Las partidas más representativas del estado de resultado son las siguientes:

VENTAS NETAS:

Interesa ver su evolución, es decir, si crecen y en qué medida. Para valorar la evolución se debe conocer tanto las ventas en unidades físicas como en lempiras, tener en cuenta el Índice de Precios del Consumidor (IPC) del período, la evolución del sector, la tasa de inflación, la devaluación de la moneda y la cuota de mercado de la empresa.

RESULTADO BRUTO DE OPERACIÓN:

En principio debe ser similar al obtenido por empresas que operan en la misma actividad económica. Se debe analizar si se producen variaciones importantes, a que se debe o si se aleja en porcentaje sobre ventas de la media del sector (tanto si es sentido positivo como negativo).

Resumiendo la evolución de las ventas y el resultado bruto, son un reflejo del posicionamiento competitivo de la empresa.

RESULTADOS EXTRAORDINARIOS:

Si son de importe elevado es necesario averiguar su procedencia. En todo caso no deben tenerse en cuenta pues no son recurrentes. Los buenos resultados de la empresa no dependerán de estas actividades extraordinarias, caso contrario estaríamos en presencia de un problema potencial.

RESULTADO FINANCIERO:

Básicamente corresponderá a gastos financieros y tendrá signo negativo. Los gastos serán los intereses bancarios y comisiones pagadas. Como referencia podemos tomar que un porcentaje de estos gastos superior al 5% empieza ser motivo de preocupación, en este caso también hay que tener en cuenta el sector en el que opera la empresa (comparativo).

En la siguiente tabla se muestra el Estado de Resultados, desde que inicia el proyecto de creación de esta empresa y cinco años posteriores.

Tabla 30. Estado de resultados

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
ESTADOS DE RESULTADOS					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por ventas	L. 4,416,138.14	L. 4,993,426.70	L. 5,645,902.27	L. 6,382,565.60	L. 7,214,831.13
Costo de ventas	L. 768,024.03	L. 855,360.00	L. 928,065.60	L. 1,011,591.50	L. 1,112,750.65
Utilidad bruta	L. 3,648,114.12	L. 4,138,066.70	L. 4,717,836.67	L. 5,370,974.09	L. 6,102,080.48
Gastos de operación					
Gastos de operación	L. 3,292,137.92	L. 3,489,843.92	L. 3,760,260.08	L. 4,056,560.73	L. 4,392,490.90
Depreciación	L. 102,402.83				
Amortización	L. 15,150.00				
Total gastos de operación	L. 3,409,690.75	L. 3,607,396.75	L. 3,877,812.91	L. 4,174,113.55	L. 4,510,043.72
Utilidad de operación uaii	L. 238,423.37	L. 530,669.95	L. 840,023.76	L. 1,196,860.54	L. 1,592,036.75
Gastos financieros	L. 92,207.85	L. 79,319.23	L. 64,110.67	L. 46,164.56	L. 24,988.16
Utilidad antes de impuestos uai	L. 146,215.52	L. 451,350.71	L. 775,913.09	L. 1,150,695.98	L. 1,567,048.60
Impuesto sobre la renta	L. 36,553.88	L. 112,837.68	L. 193,978.27	L. 287,673.99	L. 391,762.15
Impuesto aportación solidaria	0.00	0.00	0.00	L. 7,534.80	L. 28,352.43
Utilidad neta	L. 109,661.64	L. 338,513.03	L. 581,934.82	L. 855,487.18	L. 1,146,934.02

Como puede observarse, la Utilidad Neta durante la vida del proyecto es positiva y se incrementa a partir del primer año.

6.3.3 BALANCE GENERAL

Es un informe financiero contable que refleja la situación del Centro de Recreación en un momento determinado. Se estructura a través de tres conceptos, el activo, pasivo y el patrimonio; en resumen, es todo lo que la empresa tiene, lo que debe, lo que le deben y lo que realmente le pertenece a sus propietarios, a una fecha determinada.

Tabla 31. Balance general

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
BALANCE GENERAL					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Activos					
Activos corrientes					
Caja y bancos	L. 429,955.88	L. 801,529.72	L. 1,401,316.77	L. 2,256,710.08	L. 3,382,373.83
Total activos corrientes	L. 429,955.88	L. 801,529.72	L. 1,401,316.77	L. 2,256,710.08	L. 3,382,373.83
Activos no corrientes					
Maquinaria	L. 304,212.00	L. 304,212.00	L. 304,212.00	L. 304,212.00	L. 304,212.00
Depreciación acumulada	L. 54,841.45	L. 109,682.89	L. 164,524.34	L. 219,365.78	L. 274,207.23
Maquinaria (neto)	L. 249,370.55	L. 194,529.11	L. 139,687.66	L. 84,846.22	L. 30,004.77
Mobiliario y equipo	L. 240,209.00	L. 240,209.00	L. 240,209.00	L. 240,209.00	L. 240,209.00
Depreciación acumulada	L. 47,561.38	L. 95,122.76	L. 142,684.15	L. 190,245.53	L. 237,806.91
Mobiliario y equipo (neto)	L. 192,647.62	L. 145,086.24	L. 97,524.85	L. 49,963.47	L. 2,402.09
Gastos de organización	L. 35,000.00	L. 35,000.00	L. 35,000.00	L. 35,000.00	L. 35,000.00
Gastos de instalación	L. 58,500.00	L. 58,500.00	L. 58,500.00	L. 58,500.00	L. 58,500.00
Amortización	L. 15,150.00	L. 30,300.00	L. 45,450.00	L. 60,600.00	L. 75,750.00
Gastos de org. Y inst. (neto)	L. 78,350.00	L. 63,200.00	L. 48,050.00	L. 32,900.00	L. 17,750.00
Total activos no corrientes	L. 520,368.17	L. 402,815.34	L. 285,262.52	L. 167,709.69	L. 50,156.86
Total activos	L. 950,324.05	L. 1,204,345.06	L. 1,686,579.29	L. 2,424,419.77	L. 3,432,530.69
Pasivos					
Pasivos no corrientes					
Prestamos por pagar	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10	L. 0.00
Total pasivos no corrientes	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10	L. 0.00
Total pasivo	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10	L. 0.00
Patrimonio					
Capital social	L. 400,000.00	L. 400,000.00	L. 400,000.00	L. 400,000.00	L. 400,000.00
Utilidad acumulada		L. 109,661.64	L. 448,174.67	L. 1,030,109.49	L. 1,885,596.67
Utilidad del periodo	L. 109,661.64	L. 338,513.03	L. 581,934.82	L. 855,487.18	L. 1,146,934.02
Patrimonio neto	L. 509,661.64	L. 848,174.67	L. 1,430,109.49	L. 2,285,596.67	L. 3,432,530.69
Pasivo + patrimonio	L. 950,324.05	L. 1,204,345.06	L. 1,686,579.29	L. 2,424,419.77	L. 3,432,530.69

6.2.4 FLUJOS DE CAJA

Los recursos tienen su origen y pueden ser aplicados de la siguiente forma:

Tabla 32 Origen y aplicación de los fondos

Origen de Fondos	Aplicación de Fondos
<ul style="list-style-type: none"> • Fondos generados por la operación • Mayor endeudamiento • Aportaciones a capital 	<ul style="list-style-type: none"> • Amortización de deudas • Pago de intereses • Adquisición de activos fijos • Impuesto y dividendos • Variación de efectivo

Para tener un panorama más amplio y evaluar todas las variables que determinan la capacidad de pago del Centro de Recreación, es fundamental realizar un análisis integral que incluya los flujos de efectivo proyectados que es donde se obtendrá la capacidad de pago futura, evaluar los indicadores financieros en sus cuatro categorías como son: indicadores de liquidez, rentabilidad, actividad y endeudamiento; identificando la calidad de los activos, entre otros.

Tabla 33. Flujo de caja del proyecto

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
FLUJOS DE CAJAS DE OPERACIÓN					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad neta	L. 109,662	L. 338,513	L. 581,935	L. 855,487	L. 1,146,934
Depreciación	L. 102,403				
Amortización	L. 15,150				
Valor de salvamento					L. 32,407
Capital de trabajo					L. 274,345
(-) abono a capital	-L. 71,603	-L. 84,492	-L. 99,701	-L. 117,647	-L. 138,823
Flujo de caja neto	L. 155,611	L. 371,574	L. 599,787	L. 855,393	L. 1,432,415

La información del flujo de caja está contenida con la estimación de las inversiones, costos e ingresos calculados en coherencia con los estudios de mercado, ingeniería y organización. El proyecto del Centro de Recreación está considerando una duración del proyecto con un tiempo de vida útil mínimo de 5 años.

La evaluación realizada esta hecha como proyecto privado, es decir la maximización de utilidades, con precios de mercado, la evaluación se analiza con estructura de financiamiento y considera la necesidad de un préstamo del 56% de la inversión, pagadero a partir del primer año de iniciado el proyecto.

Tabla 34. Presupuesto de efectivo

Centro Recreación AFP Atlántida S.A						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
Descripción		2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos						
Saldo inicial		L. 274,345	L. 429,956	L. 801,530	L. 1,401,317	L. 2,256,710
Fondos externos	L. 512,266					
Fondos propios	L. 400,000					
Ingresos por ventas		L. 4,416,138	L. 4,993,427	L. 5,645,902	L. 6,382,566	L. 7,214,831
Total ingresos	L. 912,266	L. 4,690,483	L. 5,423,383	L. 6,447,432	L. 7,783,882	L. 9,471,541
Egresos						
Inversión fija	L. 544,421					
Inversión pre operativa	L. 93,500					
Costo de producción		L. 768,024	L. 855,360	L. 928,066	L. 1,011,592	L. 1,112,751
Gastos de operación		L. 3,292,138	L. 3,489,844	L. 3,760,260	L. 4,056,561	L. 4,392,491
Pago de intereses		L. 92,208	L. 79,319	L. 64,111	L. 46,165	L. 24,988
Abono a capital		L. 71,603	L. 84,492	L. 99,701	L. 117,647	L. 138,823
Impuesto aportación solidaria		0.00	0.00	0.00	L. 7,535	L. 28,352
Impuesto sobre la renta		L. 36,554	L. 112,838	L. 193,978	L. 287,674	L. 391,762
Total egresos	L. 637,921	L. 4,260,527	L. 4,621,853	L. 5,046,115	L. 5,527,172	L. 6,089,167
Saldo final de efectivo	L. 274,345	L. 429,956	L. 801,530	L. 1,401,317	L. 2,256,710	L. 3,382,374

6.2.5 INDICADORES FINANCIEROS

Valor Actual Neto (V.A.N.)

El método del Valor Presente Neto incorpora el valor del dinero en el tiempo en la determinación de los flujos de efectivo netos del negocio o proyecto, con el fin de comparar los flujos de efectivo en diferentes períodos de tiempo.

El cálculo del VAN juega un papel muy importante en la toma de decisiones, para conocer si la empresa se pondrá en marcha o no. Este criterio se adopta en función de la siguiente regla:

- VAN es mayor que 0 = el proyecto es rentable
- VAN es igual a 0 = significa que existe incertidumbre e indiferencia respecto a la rentabilidad del proyecto
- VAN menor que 0 = el proyecto no es rentable

La decisión correcta de aceptación o rechazo de un negocio depende de estos resultados, pero también se ve afectada por su sensibilidad a la utilización de una tasa de interés que requiere de una buena aproximación con la cual se van a descontar los flujos de efectivo futuros.

Tasa Interna de Retorno (T.I.R.)

La tasa interna de retorno (TIR) es un método de medida de rentabilidad al igual que la VAN, equivale a la tasa de interés que el proyecto va a dar a la persona que invirtió su dinero, es decir son todas aquellas tasas de interés que hacen que el valor de la VAN sea igual a cero.

Podemos mencionar que en ambos casos el proyecto del centro de recreación es rentable, ya que el valor del VAN es mayor que cero y la TIR calculada es mayor que la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.

Tabla 35. Indicadores financieros

Años	Flujos de caja	VAN	TIR	TIRM	CK	T.P.
0	-L. 912,265.83	L. 1,284,272.92	44.29%	32%	12.30%	5%
2015	L. 155,611.06	Periodo de recuperación de la inversión				
2016	L. 371,573.84		L. 912,265.83	AÑO	MES	DIA
2017	L. 599,787.05		TIEMPO	2	5	8
2018	L. 855,393.31					
2019	L. 1,432,415.43					

Técnicas	
VA	L. 2,196,538.75
INVERSIÓN	L. 912,265.83
VAN	L. 1,284,272.92
TIR	44.29%
CK	12.30%
TIR NETO	31.99%
B/C	2.41

Años	Flujos de caja	Flujos acumulado	Inversión
2015	L. 155,611.06	L. 155,611.06	L. 756,654.77
2016	L. 371,573.84	L. 527,184.89	L. 385,080.94
2017	L. 599,787.05	L. 1,126,971.94	-L. 214,706.12
2018	L. 855,393.31	L. 1,982,365.26	-L. 1,070,099.43
2019	L. 1,432,415.43	L. 3,414,780.69	-L. 2,502,514.86

6.4 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Por estructura financiera se entiende las relaciones y proporciones existentes entre las cuentas de activo y su correspondencia con el pasivo.

Entre las cuentas de activo con las que la empresa realiza su actividad y las de pasivo (que no es otra cosa que la forma de financiarse los activos), deben existir unas relaciones de equilibrio que básicamente serán:

- Activo circulante > Pasivo circulante
- Activo real < Pasivo Exigible

La estructura financiera es más que una mera proporción contable, se debe considerar en relación con los estados contables propios de la empresa: el tipo de actividad, el sector, el tiempo que lleva en el mercado, como está gestionada.

El Centro de Recreación tendrá una adecuada estructura financiera si existe la debida correlación entre las inversiones y las fuentes de financiamiento. Es decir, las inversiones, a lo largo de su vida útil, deben ser capaces de generar recursos suficientes para reembolsar el financiamiento recibido, y los recursos propios deben asegurar nuevas inversiones cuando la empresa lo requiera.

En el análisis hay que ver si la estructura de activo (fijo y circulante) es la típica del sector y como está financiada. Así, un mayor endeudamiento puede tener por causa:

- Proceso de inversión relevante.
- Fuerte crecimiento de la actividad.
- Distribución excesiva de resultados.
- Generación de resultados insuficientes.

Un elevado endeudamiento es siempre motivo de alerta, pero debe considerarse según sea la causa que lo ha motivado; generalmente será mejor a lo largo que a corto plazo, de proveedores antes que de bancos.

No hay que olvidar que los activos valen en cuanto son capaces de producir de forma competitiva. Si la empresa fracasa su valor será el de los activos que pueda realizar.

Tabla 36. Análisis patrimonial

Capital propio		
1	Auner Marcial Avilez Sierra	L. 50,000.00
2	Julio César Macías	L. 50,000.00
3	AFP Atlántida S.A	L. 300,000.00
Total		L. 400,000.00
Costo de capital		
No	Descripción	Total
1	Fondos propios	L. 400,000.00
2	Fondos externos	L. 512,265.83
Total		L. 912,265.83

Por parte de los inversionistas, se aportará un total de L 400,000.00, por lo que se solicitará un financiamiento de L512, 265.83 a una tasa del 18% a Banco Atlántida a un plazo de 5 años. La tabla de amortización sería la siguiente:

Tabla 37. Plan de amortización del préstamo bancario

Datos de entrada	
Préstamo	L. 512,265.83
Tasa	18%
Años	5
Cuota	L. 163,811.26

Plan de amortización de préstamo					
No	Saldo inicial	Pago de intereses	Abono a capital	Cuota nivelada	Saldo final
1	L. 512,266	L. 92,208	L. 71,603	L. 163,811	L. 440,662
2	L. 440,662	L. 79,319	L. 84,492	L. 163,811	L. 356,170
3	L. 356,170	L. 64,111	L. 99,701	L. 163,811	L. 256,470

En el cuadro anterior se muestra la suma de los pagos de intereses y abonos a capital durante cada año.

Se considera para la ejecución del proyecto el capital de trabajo propio y un financiamiento con recursos externos proveniente de la banca. La estructura del financiamiento considera dentro de una proporción porcentual de la siguiente manera: Recursos propios 44% y Recursos externos 56% de la inversión total.

6.5 ANÁLISIS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

La determinación del punto de equilibrio de esta empresa brinda información acerca de cuánto ingreso debe generar para cubrir los costos fijos y variables anuales. De acuerdo a lo anterior, se define en el cuadro siguiente el cálculo del Punto de Equilibrio.

Para el primer año, debe lograrse una facturación mínima de L. 4, 416,138.00 para poder cubrir los costos del año. De acuerdo al escenario base, el punto de equilibrio se alcanza en todos sus periodos.

$\text{P.E. valor} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS TOTALES}}}$	$\text{P.E. unidades} = \frac{\text{COSTOS FIJOS X UNIDADES}}{\text{VENTAS TOTALES} - \text{COSTOS VARIABLES}}$
---	---

Tabla 38. Punto de equilibrio por cantidad de afiliados y por precio

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
ESTADOS DE RESULTADOS					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas Totales	L. 4,416,138	L. 4,993,427	L. 5,645,902	L. 6,382,566	L. 7,214,831
Costo de ventas	L. 768,024	L. 855,360	L. 928,066	L. 1,011,592	L. 1,112,751
Costos Fijos	L. 1,758,114	L. 1,842,246	L. 1,961,795	L. 2,094,343	L. 2,246,666
Costos Variables	L. 766,000	L. 792,238	L. 870,399	L. 950,627	L. 1,033,074
Punto de equilibrio en valor	L. 2,127,063	L. 2,189,647	L. 2,319,359	L. 2,460,867	L. 2,622,121
Ingreso anual por usuario	L. 3,963	L. 4,003	L. 4,043	L. 4,084	L. 4,124
Punto de equilibrio en usuarios	537	547	574	603	636

Con el análisis del punto de equilibrio se determinó el número de clientes necesarios a afiliarse y el precio de venta por afiliado para cubrir los costos totales mediante las ventas y de esta manera obtener cero pérdidas.

Estrategia Financiera

De acuerdo al flujo de caja proyectado, el Valor Actual Neto para este proyecto presenta un excedente de L 1, 201,272.92, lo que significa que el valor presente de los flujos descontados a una tasa del 12.30% son tales que permiten al inversionista recuperar la inversión inicial y además generar dicha ganancia.

El cálculo de la Tasa Interna de Retorno es igual a 44.29%, es mayor a la tasa de descuento e indica que la creación del Centro de Recreación para afiliados a la AFP es rentable.

El ROI es igual a 2.41, lo que significa que el proyecto genera en 5 años 2.41 veces el monto que se invirtió.

Razones Financieras

Las razones financieras permitirán analizar la realidad económica de la empresa de servicios de recreación para afiliados a la AFP y además si tiene la capacidad para asumir las obligaciones financieras a las que pretende comprometerse.

Razón de Liquidez

Una de las razones de liquidez es el capital neto de trabajo, que se obtiene al restar el pasivo corriente del activo corriente. A continuación se muestra el resultado del capital neto de trabajo para los primeros cinco años.

Tabla 39. Cálculo de razón de capital neto de trabajo

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Activos corrientes	L. 429,955.88	L. 801,529.72	L. 1401,316.77	L. 2256,710.08	L. 3382,373.83
Pasivos corrientes	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10	L. 0.00
Razón de Liquidez	-L. 10,706.53	L. 445,359.33	L. 1144,846.97	L. 2117,886.98	L. 3382,373.83

Como puede observarse, el capital neto de trabajo resulta negativo para el primer año por una cantidad mínima que fácilmente se cubrirá con un sobregiro bancario y positivo durante los siguientes años proyectados, lo que indica que la empresa tiene capacidad de cumplir con el pasivo corriente y que cuenta con estos excedentes para utilizarlos como fondos permanentes.

Otro método para la liquidez de la empresa, es el índice de solvencia que se determina al dividir el activo corriente entre el pasivo corriente.

Tabla 40. Cálculo del índice de solvencia

Centro Recreación AFP Atlántida S.A				
Descripción	2015	2016	2017	2018
Activos corrientes	L. 429,955.88	L. 801,529.72	L. 1401,316.77	L. 2256,710.08
Pasivos corrientes	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10
Índice de solvencia	1.02	2.25	5.46	16.26

El índice de solvencia indica para el primer año, que por cada lempira del pasivo corriente, la empresa cuenta con L 1.02 para respaldar la operación. En el primer y segundo año este índice es bastante bajo, sin embargo aumenta a partir del tercer año al aumentar la

cantidad de afiliados, permitiendo que la empresa sea más solvente, resultando en que al final del cuarto año, por cada lempira del pasivo corriente, la empresa cuenta con L.16.26 en su activo corriente para respaldarlo.

Razón de Endeudamiento

La razón de endeudamiento permitirá analizar la capacidad de la empresa para asumir sus pasivos.

Tabla 41. Cálculo de razón de endeudamiento

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Total pasivo	L. 440,662.42	L. 356,170.39	L. 256,469.80	L. 138,823.10	L. 0.00
Total activos	L. 950,324.05	L. 1204,345.06	L. 1686,579.29	L. 2424,419.77	L. 3432,530.69
Razón de endeudamiento	46%	30%	15%	6%	0%

La empresa solamente tiene contemplado solicitar financiamiento al inicio del proyecto. Por lo que se puede observar la razón de endeudamiento se disminuye a través de los años.

Otra manera de analizar el endeudamiento es comparar los pasivos contra el patrimonio de la empresa, para determinar el nivel de apalancamiento y así determinar cuánto de su patrimonio está comprometido.

Tabla 42. Nivel de Apalancamiento

Centro Recreación AFP Atlántida S.A						
Descripción	Año 0	2015	2016	2017	2018	2019
Total pasivo	L. 512,266	L. 440,662	L. 356,170	L. 256,470	L. 138,823	L. 0
Patrimonio neto	L. 509,662	L. 509,662	L. 848,175	L. 1430,109	L. 2285,597	L. 3432,531
Nivel de apalancamiento	1.01	0.86	0.42	0.18	0.06	0.00

Para el primer año, la empresa debe el 86% de su patrimonio a su fuente de financiamiento, mientras que para el año 4, solamente el 6% de su patrimonio está comprometido. Para el quinto año, el préstamo se paga por completo y el nivel de apalancamiento se disminuye a cero.

Razón de Rentabilidad

Esta razón financiera permitirá determinar el grado de rentabilidad que la creación y puesta en marcha de esta propuesta de negocio les brindará a los inversionistas. Primero se analizará la razón de la rentabilidad con respecto al patrimonio.

Tabla 43. Rentabilidad del patrimonio

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Utilidad Neta	L. 109,661.64	L. 448,174.67	L. 1030,109.49	L. 1885,596.67	L. 3032,530.69
Patrimonio Bruto	L. 509,661.64	L. 848,174.67	L. 1430,109.49	L. 2285,596.67	L. 3432,530.69
Rentabilidad del patrimonio	22%	53%	72%	82%	88%

Para todos los años, el proyecto brinda una rentabilidad sobre el patrimonio entre el 22% y 88%. Para analizar la productividad del Centro de Recreación, se calcula la Rentabilidad de las Ventas.

Tabla 44. Crecimiento en ventas

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas netas	L. 4416,138.14	L. 4993,426.70	L. 5645,902.27	L. 6382,565.60	L. 7214,831.13
% Crecimiento	-	13%	13%	13%	13%

Se puede observar que el crecimiento en las ventas es constante en todos los años, que las ventas se ven incrementadas al aumentar la capacidad de los servicios. Otro punto de vista desde el que se puede analizar el crecimiento de la empresa es el índice de inversión.

Tabla 45. Índice de inversión

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Maquinaria y equipo	L. 444,033.17	L. 341,631.34	L. 239,229.52	L. 136,827.69	L. 34,425.86
Ventas netas	L. 4416,138.14	L. 4993,426.70	L. 5645,902.27	L. 6382,565.60	L. 7214,831.13
Total activos	10.05%	6.84%	4.24%	2.14%	0.48%

Como se puede observar, el índice disminuye a través de los años, dado que las ventas se incrementan y no hay más compra de equipo durante los cinco años de análisis, por lo que el crecimiento es negativo desde un punto de vista de inversión de activos.

6.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad permite una evaluación del proyecto tomando en cuenta elementos que pueden afectar la inversión de una manera negativa o positiva. Durante este estudio de pre-factibilidad se estableció un escenario base o esperado, de acuerdo a la estimación de ingresos y capacidad de los servicios brindados que a continuación se comparará con un escenario pesimista:

Escenario pesimista con incremento de costos y gastos

Se muestra el análisis del escenario pesimista con incremento de costos y gastos en 8% anual, en la tabla 46, donde los flujos de caja resultan negativos para el primer año, pero se recupera del segundo año en adelante, resultando en un excedente al final del periodo de L.236,094.28.

Escenario pesimista con la variable devaluación

También se muestra el análisis del escenario pesimista incluyendo la variable devaluación con 5% anual, en la tabla 47, donde los flujos de caja resultan negativos para el primer al tercer año, donde se recupera del cuarto año en adelante, resultando un déficit al final del periodo de L. 877,808.99.

Agregando la variable devaluación de la moneda en un 5% anual, los asalariados de la AFP dejarían de aportar por lo que bajaría el número afiliados, afectando grandemente al Centro de Recreación por la baja de usuarios, en el escenario pesimista el proyecto no sería factible.

Tabla 46. Análisis de sensibilidad suponiendo que los costos y gastos incrementan

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
ESTADOS DE RESULTADO SENSIBILIZADO					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por ventas	L. 4,416,138	L. 4,993,427	L. 5,645,902	L. 6,382,566	L. 7,214,831
Costo de ventas	L. 829,466	L. 923,789	L. 1,002,311	L. 1,092,519	L. 1,201,771
Utilidad bruta	L. 3,586,672	L. 4,069,638	L. 4,643,591	L. 5,290,047	L. 6,013,060
Gastos de operación					
Gastos de operación	L. 3,292,138	L. 3,489,844	L. 3,760,260	L. 4,056,561	L. 4,392,491
Depreciación	L. 102,403				
Amortización	L. 15,150				
Total gastos de operación	L. 3,682,466	L. 3,895,988	L. 4,188,038	L. 4,508,043	L. 4,870,847
Utilidad de operación uaii	L. -95,794	L. 173,649	L. 455,553	L. 782,004	L. 1,142,213
Gastos financieros	L. 92,208	L. 79,319	L. 64,111	L. 46,165	L. 24,988
Utilidad antes de impuestos	L. -188,002	L. 94,330	L. 391,443	L. 735,840	L. 1,117,225
Impuesto sobre la renta	L. 0	L. 23,583	L. 97,861	L. 183,960	L. 279,306
Impuesto aportación solidaria	0.00	0.00	0.00	0.00	L. 5,861
Utilidad neta	L. -188,002	L. 70,748	L. 293,582	L. 551,880	L. 832,058
Depreciación	L. 102,403				
Amortización	L. 15,150				
Valor de salvamento					L. 32,407
Capital de trabajo					L. 274,345
(-) abono a capital	L. -71,603	L. -84,492	L. -99,701	L. -117,647	L. -138,823
Flujo de caja neto	L. -142,052	L. 103,808	L. 311,434	L. 551,786	L. 1,117,539

Se puede observar en la siguiente tabla que en el escenario pesimista, el VAN es positivo y la TIR es del 18.13%, por lo que desde este punto de vista, en el escenario pesimista, el proyecto sería factible.

Técnicas de Evaluación	Sin Cambio	Ingresos	Gastos operativos	Costos	Con Cambio
		=	8%	8%	
VA	L. 2,196,538.75		Si INVERTIR Si		L. 1,148,360.11
INVERSIÓN	L. 912,265.83				L. 912,265.83
VAN	L. 1,284,272.92				L. 236,094.28
TIR	44.29%				18.13%
CK	12.30%				12.30%
TIR NETO	31.99%				5.83%
B/C	2.41				1.26

Tabla 47. Análisis de sensibilidad con la variable devaluación en 5%

Centro Recreación AFP Atlántida S.A					
ESTADOS DE RESULTADO SENSIBILIZADO					
Descripción	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por ventas	L. 4416,138	L. 4993,427	L. 5645,902	L. 6382,566	L. 7214,831
Costo de ventas	L. 829,466	L. 966,557	L. 1097,042	L. 1250,628	L. 1438,222
Utilidad bruta	L. 3586,672	L. 4026,870	L. 4548,860	L. 5131,938	L. 5776,609
Gastos de operación					
Gastos de operación	L. 3292,138	L. 3652,636	L. 4064,147	L. 4535,296	L. 5087,879
Depreciación	L. 102,403				
Amortización	L. 15,150				
Total gastos de operación	L. 3682,466	L. 4071,804	L. 4516,236	L. 5025,077	L. 5621,867
Utilidad de operación uaii	L. -95,794	L. -44,934	L. 32,625	L. 106,861	L. 154,742
Gastos financieros	L. 92,208	L. 79,319	L. 64,111	L. 46,165	L. 24,988
Utilidad antes de impuestos	L. -188,002	L. -124,254	L. -31,486	L. 60,696	L. 129,754
Impuesto sobre la renta	L. 0	L. 0	L. 0	L. 15,174	L. 32,439
Impuesto aportación solidaria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad neta	L. -188,002	L. -124,254	L. -31,486	L. 45,522	L. 97,316
Depreciación	L. 102,403				
Amortización	L. 15,150				
Valor de salvamento					L. 32,407
Capital de trabajo					L. 274,345
(-) abono a capital	L. -71,603	L. -84,492	L. -99,701	L. -117,647	L. -138,823
Flujo de caja neto	L. -142,052	L. -91,193	L. -13,634	L. 45,428	L. 382,797

Se puede observar en la siguiente tabla que en el escenario pesimista, el VAN es negativo y la TIR es de -19.72%, por lo que desde este punto de vista, en el escenario pesimista, el proyecto no sería factible.

Técnicas de Evaluación	Sin Cambio	Ingresos	Gastos operativos	Costos	Con Cambio	
		0%	8%	8%		
VA	L. 1210,673.28				L. 34,456.83	
INVERSIÓN	L. 912,265.83				L. 912,265.83	
VAN	L. 298,407.46				-L. 877,808.99	
TIR	21.85%				-19.72%	
CK	12.30%				12.30%	
TIR NETO	9.55%				Si INVERTIR No	-32.02%
B/C	1.33					0.04

Tabla 48. Planilla de proyecciones salariales

Año 2015	Nombre del Puesto	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducción	Total a pagar mes	Datos anuales						
			IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo 2015	Patronal		
			3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS
Sueldos administrativos											1.50%	1%	7%
1	Administrador General	27,000	168	405	573	26,427	317,124	324,000	54,000	378,000	4,860	3,240	4,032
2	Secretaria	9,000	168	135	303	8,697	104,364	108,000	18,000	126,000	1,620	1,080	4,032
3	Guardia de Seguridad	7,500	168	113	280	7,220	86,634	90,000	15,000	105,000	1,350	900	4,032
Sueldos operativos													
1	Médico General	21,000	168	315	483	20,517	246,204	252,000	42,000	294,000	3,780	2,520	4,032
2	Enfermera	14,000	168	210	378	13,622	163,464	168,000	28,000	196,000	2,520	1,680	4,032
3	Instructor Recreativo 1	8,000	168	120	288	7,712	92,544	96,000	16,000	112,000	1,440	960	4,032
4	Instructor Recreativo 2	8,000	168	120	288	7,712	92,544	96,000	16,000	112,000	1,440	960	4,032
5	Auxiliar Servicios Generales 1	7,500	168	113	280	7,220	86,634	90,000	15,000	105,000	1,350	900	4,032
6	Auxiliar Servicios Generales 1	7,500	168	113	280	7,220	86,634	90,000	15,000	105,000	1,350	900	4,032
Total sueldos administrativos		43,500	504	653	1,156	42,344	508,122	522,000	87,000	609,000	7,830	5,220	12,096
Total sueldos operativos		66,000	1,008	990	1,998	64,002	768,024	792,000	132,000	924,000	11,880	7,920	24,192
Totales		L109,500	L1,512	L1,643	L3,154	L106,346	L1,276,146	L1,314,000	L219,000	L1,533,000	L19,710	L13,140	L36,288

Año 2016	Nombre del Puesto	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducciones	Total a pagar mes	Datos anuales							
			IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo 2015	Patronal			
			3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS	
Sueldos administrativos												1.50%	1%	7%
1	Administrador General	29,160	168	437	605	28,555	342,655	349,920	58,320	408,240	5,249	3,499	4,032	
2	Secretaria	9,720	168	146	314	9,406	112,874	116,640	19,440	136,080	1,750	1,166	4,032	
3	Guardia de Seguridad	8,100	168	122	289	7,811	93,726	97,200	16,200	113,400	1,458	972	4,032	
Sueldos operativos														
1	Médico General	22,680	168	340	508	22,172	266,062	272,160	45,360	317,520	4,082	2,722	4,032	
2	Enfermera	15,120	168	227	395	14,725	176,702	181,440	30,240	211,680	2,722	1,814	4,032	
3	Instructor Recreativo 1	8,640	168	130	298	8,342	100,109	103,680	17,280	120,960	1,555	1,037	4,032	
4	Instructor Recreativo 2	8,640	168	130	298	8,342	100,109	103,680	17,280	120,960	1,555	1,037	4,032	
5	Auxiliar Servicios Generales 1	8,100	168	122	289	7,811	93,726	97,200	16,200	113,400	1,458	972	4,032	
6	Auxiliar Servicios Generales 1	8,100	168	122	289	7,811	93,726	97,200	16,200	113,400	1,458	972	4,032	
Total sueldos administrativos		46,980	504	705	1,209	45,771	549,256	563,760	93,960	657,720	8,456	5,638	12,096	
Total sueldos operativos		71,280	1,008	1,069	2,077	69,203	830,434	855,360	142,560	997,920	12,830	8,554	24,192	
Totales		L118,260	L1,512	L1,774	L3,286	L114,974	L1,379,689	L1,419,120	L236,520	L1,655,640	L21,287	L14,191	L36,288	

Año 2017	Nombre del Puesto	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducciones	Total a pagar mes	Datos anuales							
			IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo 2015	Patronal			
			3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS	
Sueldos administrativos												1.50%	1%	7%
1	Administrador General	31,639	168	475	643	30,996	371,952	379,663	63,277	442,940	5,695	3,797	4,032	
2	Secretaria	10,546	168	158	326	10,220	122,640	126,554	21,092	147,647	1,898	1,266	4,032	
3	Guardia de Seguridad	8,789	168	132	300	8,489	101,864	105,462	17,577	123,039	1,582	1,055	4,032	
Sueldos operativos														
1	Médico General	24,608	168	369	537	24,071	288,848	295,294	49,216	344,509	4,429	2,953	4,032	
2	Enfermera	16,405	168	246	414	15,991	191,893	196,862	32,810	229,673	2,953	1,969	4,032	
3	Instructor Recreativo 1	9,374	168	141	309	9,066	108,789	112,493	18,749	131,242	1,687	1,125	4,032	
4	Instructor Recreativo 2	9,374	168	141	309	9,066	108,789	112,493	18,749	131,242	1,687	1,125	4,032	
5	Auxiliar Servicios Generales 1	8,789	168	132	300	8,489	101,864	105,462	17,577	123,039	1,582	1,055	4,032	
6	Auxiliar Servicios Generales 1	8,789	168	132	300	8,489	101,864	105,462	17,577	123,039	1,582	1,055	4,032	
Total sueldos administrativos		50,973	504	765	1,269	49,705	596,456	611,680	101,947	713,626	9,175	6,117	12,096	
Total sueldos operativos		77,339	1,008	1,160	2,168	75,171	902,049	928,066	154,678	1,082,743	13,921	9,281	24,192	
Totales		L128,312	L1,512	L1,925	L3,437	L124,875	L1,498,505	L1,539,745	L256,624	L1,796,369	L23,096	L15,397	L36,288	

Año 2018	Nombre del Puesto	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducciones	Total a pagar mes	Datos anuales						
			IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo 2015	Patronal		
			3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS
Sueldos administrativos											1.50%	1%	7%
1	Administrador General	34,486	168	517	685	33,801	405,609	413,833	68,972	482,805	6,207	4,138	4,032
2	Secretaria	11,495	168	172	340	11,155	133,859	137,944	22,991	160,935	2,069	1,379	4,032
3	Guardia de Seguridad	9,579	168	144	312	9,268	111,213	114,954	19,159	134,113	1,724	1,150	4,032
Sueldos operativos													
1	Médico General	26,823	168	402	570	26,252	315,026	321,870	53,645	375,515	4,828	3,219	4,032
2	Enfermera	17,882	168	268	436	17,445	209,345	214,580	35,763	250,343	3,219	2,146	4,032
3	Instructor Recreativo 1	10,218	168	153	321	9,897	118,762	122,617	20,436	143,053	1,839	1,226	4,032
4	Instructor Recreativo 2	10,218	168	153	321	9,897	118,762	122,617	20,436	143,053	1,839	1,226	4,032
5	Auxiliar Servicios Generales 1	9,579	168	144	312	9,268	111,213	114,954	19,159	134,113	1,724	1,150	4,032
6	Auxiliar Servicios Generales 1	9,579	168	144	312	9,268	111,213	114,954	19,159	134,113	1,724	1,150	4,032
Total sueldos administrativos		55,561	504	833	1,337	54,223	650,682	666,731	111,122	777,853	10,001	6,667	12,096
Total sueldos operativos		84,299	1,008	1,264	2,272	82,027	984,322	1,011,592	168,599	1,180,190	15,174	10,116	24,192
Totales		L139,860	L1,512	L2,098	L3,610	L136,250	L1,635,003	L1,678,322	L279,720	L1,958,043	L25,175	L16,783	L36,288

Año 2019	Nombre del Puesto	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducciones	Total a pagar mes	Datos anuales						
			IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo 2015	Patronal		
			3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS
Sueldos administrativos											1.50%	1%	7%
1	Administrador General	37,935	168	569	737	37,198	446,372	455,216	75,869	531,086	6,828	4,552	4,032
2	Secretaria	12,645	168	190	358	12,287	147,447	151,739	25,290	177,029	2,276	1,517	4,032
3	Guardia de Seguridad	10,537	168	158	326	10,211	122,536	126,449	21,075	147,524	1,897	1,264	4,032
Sueldos operativos													
1	Médico General	29,505	168	443	611	28,894	346,730	354,057	59,010	413,067	5,311	3,541	4,032
2	Enfermera	19,670	168	295	463	19,207	230,481	236,038	39,340	275,378	3,541	2,360	4,032
3	Instructor Recreativo 1	11,240	168	169	337	10,903	130,840	134,879	22,480	157,359	2,023	1,349	4,032
4	Instructor Recreativo 2	11,240	168	169	337	10,903	130,840	134,879	22,480	157,359	2,023	1,349	4,032
5	Auxiliar Servicios Generales 1	10,537	168	158	326	10,211	122,536	126,449	21,075	147,524	1,897	1,264	4,032
6	Auxiliar Servicios Generales 1	10,537	168	158	326	10,211	122,536	126,449	21,075	147,524	1,897	1,264	4,032
Total sueldos administrativos		61,117	504	917	1,421	59,696	716,355	733,404	122,234	855,638	11,001	7,334	12,096
Total sueldos operativos		92,729	1,008	1,391	2,399	90,330	1,083,963	1,112,751	185,458	1,298,209	16,691	11,128	24,192
Totales		L153,846	L1,512	L2,308	L3,820	L150,027	L1,800,318	L1,846,154	L307,692	L2,153,847	L27,692	L18,462	L36,288

Tabla 49. Resumen de planillas del 2015 al 2019

Descripción	Sueldo mensual	Deducciones al personal		Total deducciones	Total a pagar	Datos anuales						
		IHSS	RAP			Total	Sueldos	13 y 14	Total sueldo	Patronal		
		3.50%	1.50%			Pago anual	12	2		RAP	INFOP	IHSS
Total sueldos administrativos	258,131	2,520	3,872	6,392	251,739	3,020,871	3,097,574	516,262	3,613,837	46,464	30,976	60,480
Total sueldos operativos	391,647	5,040	5,875	10,915	380,733	4,568,791	4,699,768	783,295	5,483,062	70,497	46,998	120,960
Totales	L649,778	L7,560	L9,747	L17,307	L632,472	L7,589,662	L7,797,342	L1,299,557	L9,096,899	L116,960	L77,973	L181,440

Tabla 50. Verificación de la concordancia del documento con el plan de acción

Título	Objetivo	
	General	Específico
Estudio de pre-factibilidad para crear un Centro Recreativo para Afiliados de AFP Atlántida en Tegucigalpa.	Evaluar mediante el estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, la viabilidad de ofrecer un Centro Recreativo en la ciudad de Tegucigalpa, para los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones.	<ul style="list-style-type: none"> •Realizar un estudio de mercado por medio del cual se pueda establecer la demanda potencial para la creación de un centro recreativo, y de atención para los afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones, en la ciudad de Tegucigalpa. •Realizar un estudio técnico para la implementación de un centro de recreación y de atención para los afiliados de la AFP Atlántida S.A., estableciendo su ubicación, equipo y personal necesario para determinar las necesidades y requerimientos de los usuarios. •Determinar la estructura organizacional estableciendo la jerarquización, visión, políticas, objetivos del proyecto. •Establecer los requerimientos legales para la implementación del centro recreativo de la Administradora de Fondos de Pensiones así como las regulaciones sanitarias que pudieran requerirse para su implementación. •Elaborar un estudio financiero para conocer la factibilidad y rentabilidad de la inversión en la implementación del centro de recreación para los afiliados de la Administradora de fondos de Pensiones.

Conclusiones	Recomendaciones	Plan de acción
<p>Por medio del instrumento del cuestionario, se pudo determinar que la mayoría de las personas prefieren visitar un centro recreativo por el servicio que ofrecen y la relación directa que tiene con los precios de los servicios ofrecidos, representados por un 51.70% de las personas encuestadas. De igual manera los otros dos aspectos decisivos que se plantearon en el marco muestral bajo estudio son la ubicación establecido por un 52.6% e instalación de gimnasio 32%. Como último aspecto es el chequeo médico al mes y una dieta nutricional para su correcta alimentación.</p> <p>Los resultados obtenidos en la evaluación del proyecto a través del estudio de campo, determinan la viabilidad donde el 91.7% de los encuestados manifiestan la aceptación de afiliación hacia la propuesta de la creación del centro de recreación para afiliados de la Administradora de Fondos de Pensiones Atlántida S. A.</p> <p>En lo que corresponde a la parte técnica, uno de los aspectos en esta estructura, señalan la ubicación del centro de recreación como punto fundamental, los</p>	<p>Se recomienda priorizar los aspectos de preferencia que expulsa la encuesta para llenar las expectativas que el mismo mercado meta requiere, que son en el orden de precios, ubicación y servicio agregado de instalación de gimnasio.</p> <p>Se recomienda a los socios de la AFP, la puesta en marcha de este proyecto ya que la aceptación del mismo es alta, ya que los afiliados les permitirá satisfacer las necesidades de recreación, que muchos afiliados del sector demandan, se considera un importante y potencial nicho de mercado a satisfacer, el proyecto se orienta tanto para hombres como mujeres. Con la creación de este centro los afiliados podrán disfrutar de un momento ameno, aparte de presentar beneficios económicos a los propietarios, y ampliar su participación de mercado.</p> <p>Una de las estrategias del éxito del centro recreativo estará en la</p>	<p>Tramites preliminares</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Búsqueda y selección de Gerente 2. Contratación del Gerente 3. Búsqueda del local 4. Contratación de Servicios Legales <p>Financiamiento</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Solicitud Préstamo Bancario 6. Presentación Documentos a la Entidad Bancaria 7. Estudio y Aprobación del préstamo 8. Desembolso del Préstamo al Centro de Recreación <p>Contratación</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Contratar personal 10. Capacitación de personal <p>Remodelación</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Acondicionamiento del local 12. Construcción de Caseta de Seguridad 13. Remodelación paredes e interiores 14. Instalación sistema

<p>resultados del estudio técnico indica, que es la zona centro (52.6%), el centro recreacional deberá de ubicarse en Residencial Altos del Trapiche. Uno de los factores influyentes en este aspecto, enmarcan el tema de seguridad, comodidad y facilidad de acceso de las personas, y lugares de conexión. Por otra parte los servicios profesionales de gimnastas, instructores deportivos, equipo médico, forman parte de la estructura del capital humano a seleccionar como parte fundamental en ofrecer un servicio de calidad.</p> <p>De acuerdo al estudio de mercado existe una demanda potencial de 4,794 en la ciudad de Tegucigalpa para el 2015, con una proyección de crecimiento de 12.17% anual por los servicios que se proponen en este proyecto, y que la oferta actual no satisface las necesidades de la población, siendo la misma suficiente para 956 en el 2015. Con la demanda proyectada para la puesta en marcha del proyecto, esta se estima alcanzar en un 10%, (personas que cotizarían al centro recreativo), y según la capacidad instalada, con todos los servicios.</p> <p>Luego de analizar todas las variables del estudio se concluyó que la propuesta de inversión consiste en la apertura de un centro de recreación para los afiliados de la AFP Atlántida S. A. en la ciudad de Tegucigalpa, en Residencial Altos del Trapiche. Siendo el monto total de inversión de Lps.912, 265.83, para la cual se utilizará un financiamiento de L512, 265.83 con Banco.</p> <p>Una vez realizado el flujo de efectivo del proyecto y haciendo la evaluación financiera para un período de 5 años se obtuvo un VAN= L. 1, 284,272.92 y una TIR= 44.29%, lo cual es un resultado razonable tomando en cuenta el monto de inversión, el bajo período de retorno de la misma y el buen margen de utilidades. De acuerdo a los resultados en los indicadores financieros se obtuvo que el proyecto es financieramente factible ya que supera el costo de oportunidad por un amplio margen.</p>	<p>diversidad de sus servicios, ya que como bien se demuestra en las encuestas la población aprecia más los centros donde existe una gama de instalaciones para todo tipo de gustos. Se recomienda que el proyecto debe ubicarse en la zona centro, el 52.6% de las personas que indicaron la aceptación del proyecto, manifiestan que Tegucigalpa es el lugar de preferencia por factores de comodidad, sociales, cercanía.</p> <p>A los inversionistas se recomienda la puesta en marcha de este proyecto, ya que las proyecciones de mercado reflejan, tasa de crecimientos de nuevos afiliados (12.17%), esto refleja la oportunidad de obtener resultados favorables.</p> <p>No se puede descuidar los esfuerzos mercadológicos y de venta que son los que influirán en que realmente las proyecciones se cumplan a cabalidad.</p> <p>La inversión para establecer este centro recreativo, se estima en un monto de inversión total de L.912, 265.83, TIR 44.29% con proyección a 5 años.</p> <p>Se recomienda utilizar una combinación de financiamiento externo y capital propio del 56.15% y 43.85% respectivamente.</p> <p>Evaluar la posibilidad de la construcción de un club propio, ya que los montos de renta para un complejo de este tamaño son elevados, por lo que se recomienda que se haga el estudio físico de las instalaciones.</p>	<p>contra incendio, bombas de agua, alarmas</p> <p>15. Instalación de las oficinas</p> <p>Equipamiento</p> <p>16. Compra Mobiliario y equipo</p> <p>17. Instalación del mobiliario y equipo</p> <p>18. Acondicionamiento del centro de recreación</p> <p>Lanzamiento del Proyecto</p>
--	--	---

BIBLIOGRAFÍA

1. AFP Atlántida. (2006). http://www.afpatlantida.com/memoria2006/memoria_2006.swf. 08/02/2015, de Expectativas de los Fondos Privados de Pensiones en Honduras Sitio web: http://www.afpatlantida.com/memoria2006/memoria_2006.swf.
2. Amico, L. (2009). Envejecer en el siglo XXI. Recuperado de: <http://www.margen.org/suscri/margen55/amico.pdf>.
3. Arias, F. (2006). El Proyecto de Investigación, Introducción a la Metodología Científica. (3° ed). Caracas: Episteme.
4. Baca Urbina, G. (2006). Evaluación de Proyectos (5.a ed.).
5. Barbieri, A., & Papis, O. (1987). Deporte y recreación accesibles. Argentina: Editorial Nobuko. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10505466>
6. Barros, C. "Aspectos sociales del envejecimiento en la atención de los ancianos", un desafío para los años noventa. OPS, 546. Washington D.C. USA. 1994.
7. Brujas. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10526843>.
8. Calidad de vida en personas adultas y mayores. (2013). España: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia. Retrieved from <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10804378>.
9. Camerino, O. (2000). Deporte Recreativo. España: INDE Publicaciones.
10. Carmen Báez Andrades, Claudia Choque Calle y Nicole Ogalde Rivera. (2011). "Fondos de pensiones". 08/02/2015, de Historia de las AFP Sitio web: <http://fondosdepensiones.webnode.es/historia-de-las-afp/>.
11. Carrasco García, M. R. (2009). Influencia del ejercicio físico en el bienestar de los adultos mayores - experiencia de un programa de nuestro complejo gerontológico. Retrieved from <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10327576>.

12. Centro Latinoamericano de Trabajo Social-CELATS (1991). Necesidades y calidad de vida. Lima: autor.
13. CEPAL “Estrategias de implementación para América Latina y el Caribe del plan de acción de Madrid sobre Envejecimiento” FNUAP, 2004.
14. Córdoba Padilla, M. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10536346>
15. Decreto No 007-ID-2008,” Régimen Especial y de Afiliación Progresiva de los trabajadores independientes o autónomos. La Gaceta, 12, 2008.
16. Dr. Martínez-Costa, Pág. 1 José <http://www.uv.es/ayala/jvmc/jvcap8.pdf> 4 <http://www.col.ops-oms.org/Municipios/Cali/08EstilosDeVidaSsaludables.htm>.
17. Fred R, D. (2003). Administración Estretegica (9.a ed.).
18. Gonzalo, L. M. (2002). Tercera edad y calidad de vida: aprender a envejecer. Argentina: Editorial Ariel. Retrieved from <http://site.ebrary.com/lib/alltitles/docDetail.action?docID=10076669>
19. Hair, J. F. (1984). Administración de ventas. Relaciones y sociedades con el cliente. Cengage Learning Editores.
20. Hernández, R., Fernández, C y Baptista, P. (2006). Metodología de la investigación. 4ta. Ed. México: Editorial McGraw Hill.
21. Hernández, Roberto, Fernández, Carlos y Baptista, Pilar. (1999) Metodología de la Investigación. Editorial Mc Graw Hill, México. Segunda Edición.
22. INE, Instituto Nacional de Estadística, XXXIX “Encuesta Permanente de Hogares de propósitos múltiples”, mayo del 2010.
23. Max-Neef, M. (1986). Desarrollo a escala humana: una opción para el futuro. Suecia: Fundación Dag Hammarskjold. Recuperado de: http://www.dhf.uu.se/pdffiler/86_especial.pdf.
24. Meléndez, N. (1999). Introducción al Estudio de la Recreación. San Juan, Puerto Rico: Centro de Estudio del Tiempo Libre Inc.

25. Moreno, K. (2001). Las pautas de apoyo y cuidado familiar. Recuperado de: <http://intellectum.unisabana.edu.co:8080/jspui/bitstream/10818/4090/1/131254.p>.
26. Osuna Pérez, M. C. (2013). Fisioterapia y adulto mayor. España: Universidad de Jaén. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10877005>.
27. Palella, S. y Martins, F. (2003). Metodología de la Investigación Cuantitativa. Caracas: FEDUPEL.
28. Peniche Zeevaert, C., & Boulosa Moreno, B. (2011). Nutrición aplicada al deporte. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES.
29. Peralta Sánchez, W. M. (2009). Estrategia de servicio al cliente. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10317349>.
30. Petidier Smit, P. (2013). Técnicas y recursos de animación en actividades de tiempo libre (MF1868_2). España: IC Editorial. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10692586>.
31. Programa eRegulations Honduras. (2015). Recuperado 7 de febrero de 2015, a partir de <http://honduras.eregulations.org/menu/8?l=es>.
32. Quintero, J. (s.d.). Teoría de las necesidades de Maslow. Recuperado de: Sampieri, R. H. (2010). Metodología de la Investigación. Mexico: McGraw Hill Interamericana de México.
33. Rivera Casado, J. “Envejecimiento”, Monografías Humanitas, Fundación Medicina y Humanidades Médicas.
34. Sabino, C.A. “Concepciones y tendencias actuales en la definición de políticas sociales”, Caracas, 1994.
35. SEPLAN, Honduras: “Visión de País 2010 – 2038 y Plan de Nación 2010-2022”, enero 2010.
36. Ziporovich, P. C. (2011). Recreación hacia el aprendizaje placentero. Argentina: Editorial Brujas. Recuperado a partir de <http://site.ebrary.com/lib/bvunitecvirtualsp/docDetail.action?docID=10526843>.

37. Página Web Centro de Día IPM en línea. Disponible en: <http://centrodedia.grupoipm.hn/> [2014].
38. Página Web AFP Crecer en línea. Disponible en: <http://www.crecer.com.sv/> [2011].

ANEXOS



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA CENTROAMERICANA

1. ENCUESTA

Nosotros, Auner Avilez y Julio Macías autores del trabajo de post grado PRE-FACTIBILIDAD "CENTRO DE RECREACIÓN PARA PENSIONADOS DE LA ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES DE

LA CIUDAD DE TEGUCIGALPA", en la modalidad de estudiantes de Maestría en Finanzas le presentamos la siguiente encuesta con el objetivo de recolectar información sobre la aceptación de un centro derecreación para afiliados y pensionados.

FILTRO

Con el fin de conocer las oportunidades de mercado para crear, habilitar y administrar un centro de recreación Privado de Reposo, Entretenimiento y Atención Integral a personas afiliadas y pensionadas en AFP Atlántida de la Ciudad de Tegucigalpa, le solicitamos su colaboración para el llenado de la siguiente encuesta, por favor marque la opción que corresponda en cada tema evaluado.

2. ENCUESTA

1. ¿Realiza actividades de recreación física en su tiempo libre?

- SI
- NO
- A veces

2. ¿Le gustaría reunirse en un centro para realizar actividades de recreación?

- Bastante
- Algo
- Regular
- Poco
- Nada, porque?

3. ¿En cuales actividades participaría más que constituyen la oferta actual de recreación?

- Dominó
- Ajedrez
- Damas
- Cumpleaños colectivos
- Palillos chinos
- Bailes modernos
- Bingo
- Juegos de cartas o naipes

4. Seleccione la actividad físico- recreativas que más gustaría realizar.

- Festivales de bailes tradicionales (son, danzón, Mambo, Cha, cha, chá, merengue, otros)
- Festivales deportivos recreativos
- Gimnasio
- Charlas sobre envejecimiento
- Excursiones a museos históricos
- Karaoke
- Cine/debates

5. ¿Con quién preferiría realizar las actividades de recreación física?

- Con profesores
- Individual con personas de la misma edad
- Ambas en determinados momentos

6. ¿Dónde preferiría realizar las actividades de recreación física?

- Dentro de una instalación
- Lugares públicos o al aire libre

7. ¿Le parece adecuado que en el centro de recreación, tenga chequeo médico al mes y una dieta nutricional para su correcta alimentación?

- Muy adecuado
- Adecuado
- Regularmente
- Poco adecuado
- Nada adecuado

8. ¿En qué sector de la Ciudad de Tegucigalpa prefiere usted se encuentre ubicado el centro de recreación para afiliados y pensionados de AFP?

- Norte
- Centro
- Sur
- Otros, especifique

9. ¿Cuál es la frecuencia con que prefiere realizar las actividades físico- recreativas?

- Todos los días
- Una vez a la semana
- Dos veces a la semana
- Tres veces a la semana
- Solo los fines de semana

10. ¿Qué días de la semana prefiere para la ejecución de actividades físico- recreativas?

Lunes

Martes

Miércoles

Jueves

Viernes

Sábados

Domingos

11. ¿Cuál es el horario más factible para la práctica de actividades de recreación física, organizadas en el tiempo libre?

8:00-10:00am

10:00-12:00am

1:00-3:00pm

3:00-6:00pm

12. ¿Padece alguna de las siguientes enfermedades?

Hipertensión arterial

Enfermedades respiratorias

Problemas de artritis

Problemas circulatorios

Cardiopatías

Ninguna

13. ¿Si es que fuese creado el centro de recreación para afiliados y pensionados de la AFP Atlántida de la Ciudad de Tegucigalpa con las características antes mencionadas estaría dispuesto a adquirir sus servicios?

SI

NO

Si su respuesta es NO, favor pasar a llenar Datos Demográficos!

14. Los servicios básicos que brindara el centro de recreación serán: Juegos de mesa, área de baile, área de Karaoke, gimnasia aeróbica, chequeo médico mensual, charlas de nutrición, envejecimiento etc. y piscina

¿Que cuota adicional pagaría de acuerdo a los servicios abajo incluidos en la misma?

\$15.00 - \$25.00 (Básico)

\$26.00 - \$50.00 (Incluye gimnasio, masajes terapéuticos, WIFI)

Membresía anual de \$150 (Full)

Continuar con Datos Demográficos, si su respuesta es NO, en la pregunta # 13.

DATOS

DEMOGRAFICOS

15. Sexo

Masculino

Femenino

16. Edad

30 - 40 años

41 - 50 años

51 - 60 años

Más de 60 años

17. Estado Civil

Soltero

Casado

Unión libre

Divorciado

Otro

18. ¿En qué rango de ingreso mensual se encuentra?

Menos de L15,000.00 (\$750)

Entre L 15,000 y L 30,000 (\$750 - \$1500)

Más de L 30,000 (\$1500)

19. Ocupación

20. Cargo en su Centro de Trabajo

Muchas Gracias por su atención!

Para guardar la encuesta, favor presionar Finalizar >

Carta de compromiso para asesoría temática

Señores Facultad de Postgrado UNITEC.

Por este medio yo Marco Antonio Paballa Puerto
Identidad No. 0801-1980-15989, Licenciado en Ing. Industrial
con Maestría en Dirección Empresarial
con Doctorado en _____

Hago constar que asumo la responsabilidad de asesorar el trabajo de Tesis de
Maestría denominado Estudio de Perfeccionamiento
Centro de Recreación AFP

a ser desarrollado por el (los) estudiante(s):

Aymer Avilre
Julio Macías

Para lo cual me comprometo a realizar de manera oportuna las revisiones y
facilitar las observaciones que considere pertinentes a fin de que se logre finalizar
el trabajo de tesis en el plazo establecido por la Facultad de Postgrado.

Firma:

Nombre


Marco Paballa

AUTORIZACIÓN DE LA EMPRESA O INSTITUCIÓN

Tegucigalpa, Francisco Morazán
(Ciudad), (Departamento)

09 de Febrero 2015
(Día, mes y año)

Gustavo Antonio Martínez
(Nombre y apellidos del Director o Gerente)

Gerente General
(Puesto laboral)

AFP Atlántida S. A.
(Empresa o Institución)

Col. San Ignacio, Edificio SONISA
(Dirección principal de la empresa o institución)

Estimado Señor(a) : Gustavo Antonio Martínez Chávez

Reciba un cordial y atento saludo. Por medio de la presente deseamos solicitar su apoyo, dado que somos alumnos de Unitec y nos encontramos desarrollando el Trabajo de Tesis previo a obtener nuestro título de maestría en Finanzas

Hemos seleccionado como tema: Estudio de pre-factibilidad sobre la creación de un centro de recreación para pensionados de la Administradora de fondos de Pensiones Atlántida S. A. de la ciudad de Tegucigalpa

por lo que estaríamos muy agradecidos de contar con el apoyo de la empresa que usted representa para poder desarrollar nuestra investigación. En particular, dicha solicitud se circunscribe a petitionar que se nos autorice a realizar: Historia de AFP, Producto que comercializa (lo más específico) Información de total de afiliados al fondo (por edad, sexo, región o ciudad y años de antigüedad de afiliación, número de pensionados), Encuestas a los afiliados, en caso de requerir otra información se le estará solicitando.

(encuestas, sondeos, etc).

A la espera de su aprobación, me suscribo de Usted.

Atentamente,

Firmas: Auner Marcial Avilez
Nombre

Julio Cesar Macias
Nombre

Número de cuenta: 11053085

Número de cuenta: 11053084

Por este medio:

autoriza la realización dentro de sus instalaciones el proyecto de investigación de Tesis de Postgrado antes mencionado.

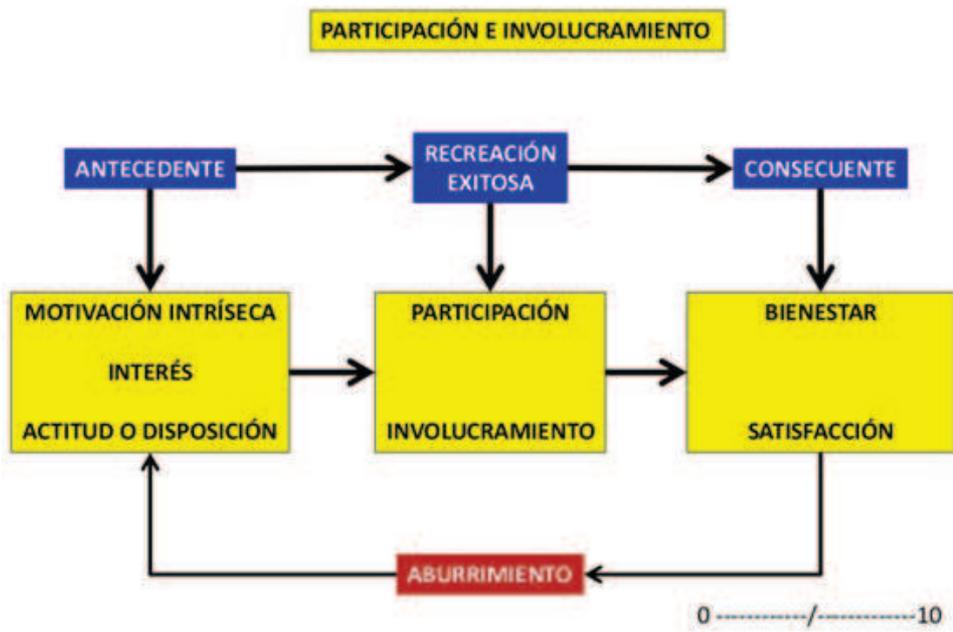
(Nombre y sello del Director / Gerente)



Vo.Bo.



Fuente: José Luis Cervantes Guzmán



Fuente: José Luis Cervantes Guzmán



Fuente: José Luis Cervantes Guzmán



Fuente: José Luis Cervantes Guzmán

Recreación & Valores			
AUTORES	ORIGEN	FIN	FUENTE
Ayn Rand C. Cañón	Vida	Sobrevivencia	Código automático, Sensaciones Conocimiento, Razón
Carl Roger C. Morris	Organismo	Mantenimiento Mejoría Actualización	Yo, Organísmico, Operativos Los otros, Conceptuales
Jean Piaget	Experiencia Pensamiento	Evitar castigos Recibir aprobación Convivencia	Yo realista Nosotros relativistas
L. Kohlberg	Experiencia Pensamiento Vida	Evitar castigo Recibir recompensa Convivencia social	Yo Placer Yo convencional Yo conciencia Nosotros -contrato
R. L. Seleman	Función vital	Regulación de la convivencia	Yo centrado en mi mismo Yo centrado en los demás Yo conciente de mi descentración

Cuadro reductivo de las teorías sobre el origen y desarrollo del valor

Fuente: Tomas Emilio Bolaño Mercado




¿Quiénes somos?
Nace con el fin de ofrecer a sus afiliados y pensionados un servicio de recreación y esparcimiento para con instalaciones amplias, un ambiente agradable y cómodo.

Misión
Impulsar y desarrollar actividades físico recreativas que motive a nuestros clientes a través de la satisfacción plena de sus necesidades y expectativas, mediante un equipo de trabajo seleccionado y capacitado, ocupando en forma inteligente su tiempo libre, creciendo en confianza, seguridad y comodidad.

Visión
Ser en el 2015 la mejor opción para los afiliados al centro de recreación de la ciudad de Tegucigalpa, que buscan sana recreación, diversión, esparcimiento y seguridad.



Servicios

Plan Básico mensual (juegos de mesa, área de baile, área de Karaoke, gimnasia aeróbica, chequeo médico mensual, charlas de nutrición, envejecimiento y piscina etc.)

Servicios Complementarios mensuales (Incluye gimnasio, masajes terapéuticos, WIFI)

Membresía anual (Full)



Horarios

Horarios de Atención
Lunes a Domingo
8: a.m. a 6: p.m.
Alquiler de Salón
Lunes a Domingo
8: a.m. a 12: a.m.

Contamos con instalaciones de amplias áreas verdes, topografía plana, amplio estacionamiento, muro perimetral, vista panorámica, cafetería y seguridad las 24 horas. El lugar es perfecto donde se respira aire puro, paz y tranquilidad, para relajarse y disfrutar.

Dirección
Residencial el Altos del Trapiche, Distrito Central, departamento de Francisco Morazán, Honduras.
2280-3019 extensión 108

Correo
aavilez@centrorecreativoafp.com
jmacias@centrorecreativoafp.com

Página Web
www.centrorecreativoafp.com