

TIEMPO COMPARTIDO: ¿ UNA ALTERNATIVA RENTABLE PARA
PROYECTOS EN EL MERCADO DE SEGUNDA VIVIENDA?

-09454-
**CAMARA CHILENA DE
LA CONSTRUCCION**
Centro Documentación

Jorge Díaz Guido
CONSULTORIA Y GESTION INMOBILIARIA VACACIONAL

TIEMPO COMPARTIDO: ¿UNA ALTERNATIVA RENTABLE PARA PROYECTOS EN EL MERCADO DE SEGUNDA VIVIENDA?

Jorge Díaz Guido
CONSULTORÍA Y GESTIÓN INMOBILIARIA VACACIONAL

El ser propietario de una segunda casa para vacaciones mediante el sistema de Tiempo Compartido se ha divulgado mereciendo estudiar las posibilidades de inversión inmobiliaria para satisfacer esta creciente demanda.

En el Tiempo Compartido se vende ocupación vacacional a largo plazo.

Como una aproximación a grandes pinceladas del volumen de ventas de este sistema, podemos informar los siguientes datos:

	1980	1995	2000??
Ventas en Millones de U\$	300	1.500	3.000
Proyectos	240	1.000	1.500
Familias propietarias	100.000	1.000.000	1.500.000

Respecto de las localizaciones:

Playa	50%
Nieve y Ski	20%
Lago y Río	19%
Varios	11%
Cercano a Disney o similar	11%
Cercan a Casinos o similar	8%
Con práctica de Golf	24%

Respecto del tamaño de la unidad habitacional:

Una sala living dormitorio	20%
Un dormitorio	30%
Dos dormitorios	40%
Tres o más dormitorios	10%

¿EN QUÉ CONSISTE EL TIEMPO COMPARTIDO?

¿EN QUÉ CONSISTE LA VENTA DE TIEMPO COMPARTIDO?

Si pretendemos hacer un análisis jurídico del tema y simplificando diremos que el derecho de propiedad respecto de un bien raíz se ejerce mediante tres derechos:

- El derecho de disposición
- Los derechos de uso o goce

El propietario que ejerce los tres derechos mencionados tiene el dominio absoluto sin limitación. Puede hacer lo que quiera con el bien raíz.

Pero estos derechos se pueden ejercer por separado:

Una persona puede ser titular del derecho de disposición sin tener el uso y goce y otra persona distinta puede ser titular del derecho de uso y goce sin tener la disposición.

EL DERECHO DE DISPOSICIÓN O NUDA PROPIEDAD

El titular del derecho de disposición o nuda propiedad puede hacer lo que desee con el bien raíz, pero no puede usarlo ni gozarlo. Estos derechos que están en poder de otra persona son una limitación a su dominio y constituyen un gravamen.

EL DERECHO DE USO O GOCE O USUFRUCTO

Consiste justamente en eso, la facultad de usar y gozar el bien raíz, pero sin poder disponer de éste: No puede enajenar, arrendar, dar en garantía, etc. Sólo puede usar o gozar del bien raíz.

Ahora bien, este derecho de usufructo se puede parcelar en el tiempo y entregar a varios titulares. para que usen y gocen de un mismo bien raíz por turno y seguramente sujeto a algún tipo de reglamento.

ESTO ES EL TIEMPO COMPARTIDO.

EL TC ES LA VENTA DE LA OCUPACIÓN VACACIONAL A LARGO PLAZO

EL TITULAR NO ES EL PROPIETARIO DEL BIEN RAÍZ, ES EL USUFRUCTUARIO. ES EL DUEÑO DEL DERECHO DE USUFRUCTO. PUEDE EJERCER ESTE DERECHO POR UN PERÍODO PREFIJADO DE TIEMPO Y EN UN TURNO PREESTABLECIDO.

De acuerdo a la legislación chilena tanto la nuda propiedad como el usufructo deben inscribirse en el Registro del Conservador de Bienes Raíces.

¿QUÉ SE COMPARTE?

Para comprender cómo opera este compartir por turno una misma propiedad veamos un ejemplo concreto.

Primera parte:

Desarrollamos el Proyecto Playa Linda con 60 departamentos de 40 mts² cada uno situado en un terreno de 5 Has.

Esto significa una inversión de UF 48.000

Al vender estos departamentos en la forma tradicional el mercado nos da un precio de UF 1.200 para cada uno. Es decir, hemos obtenido UF 72.000 con una utilidad de UF 24.000 al cabo de dos años de trabajo y de donde tendremos que deducir gastos financieros y tributarios y un 4% por gastos de venta y publicidad.

Segunda parte:

Decidimos vender el Proyecto Playa Linda por la vía del Tiempo Compartido.

Nuestro proyecto sufre un drástico cambio desde su inicio en el tablero del arquitecto y en las mesas de análisis de factibilidad, financiero, jurídico, etc.

Lo primero que despejaremos será la ilusión que estamos frente a un fabuloso negocio que nos va a permitir vender varias veces el departamento y por el cual obtendremos UF 1.200 multiplicado por n.

La verdad es diferente. Veamos algunos cambios:

- a) La venta simple del inmueble se transforma en un negocio hotelero.
- b) La venta de metros cuadrados con tales y tales características se transforma en la venta de un intangible en forma de vacaciones. Frente al comprador interesado en su segunda casa en la playa se despliega un variado juego de pirotecnia que despierte su imaginación y puede verse usando y gozando por un tiempo ilimitado un lugar encantador.
- c) El negocio inmobiliario que conocemos en la primera parte se prolonga en el tiempo por varios años y a veces como un cuento de nunca acabar con mayores costos de la oficina de ventas, administración, etc.
- d) Deriva en la formación de una entidad Administradora que se prolongará por los años que optemos en la oferta. Si hemos decidido vender el Tiempo Compartid a 30 años, tendremos la certeza de estar atados por escritura pública inscrita por los mismos años a nuestros clientes compradores.
- e) Tendremos en permanente vigencia una oficina jurídica que proteja los derechos y obligaciones que se generan.
- f) Aparece una necesidad de administración hotelera que obliga no sólo a lo propio de ella sino que también a una eficiente mantención de la infraestructura. "Hay una sola manera de hacer funcionar el Hotel: que su operación sea perfecta". "Para que sea perfecta, tiene que estar siempre nuevo y sonriente".
- g) Las 5 Has. de nuestro Proyecto se llenarán de variada infraestructura y actividad donde se incorporara un Programa de entretenición que mantenga viva la magia e ilusión primitiva de la venta; y esto por 30 años...
- h) Afiliaremos el Proyecto Playa Linda a alguna organización internacional de Tiempo Compartido.

Podríamos continuar con una larga enumeración que se resume en mayor costo.

El mayor costo se puede resumir en dos ítems:

Mayor costo de la infraestructura del proyecto mismo y de los apoyos Administrativos y de equipos de mantención del "Hotel siempre nuevo".

En el caso del Proyecto Playa Linda este ítem podría ser de UF 30.000. Nuestro Proyecto no cuesta ya UF 48.000, sino que cuesta UF 78.000 y aparentemente ha cambiado poco.

El segundo ítem de mayor costo es el de la venta. Ya no estamos vendiendo en forma tradicional con un 4% de gastos de venta y publicidad. Estamos vendiendo intangibles con una marketing diferente y caro.

Este ítem es del orden de 40% del costo del Proyecto, es decir, UF 31.200. Nuestro Proyecto Playa Linda cuesta hoy UF 109.200, más del doble del original y no aparece nada nuevo que justifique esta diferencia.

**¿A QUIÉN LE VENDEREMOS Y QUÉ VENDEREMOS?
 ¿A CUÁNTO VENDEREMOS?
 ¿CON QUÉ MODALIDAD VENDEREMOS?**

Para responder estas preguntas avanzaremos otra etapa.

El Tiempo Compartido se puede ofrecer en periodos de semanas o quincenas. Hecha la opción, podremos ofrecer con semanas o quincenas fijas o flotantes. Las fijas son las 52 o 26 de cada año numeradas del uno adelante en que el comprador siempre ocupa la misma que haya escogido y durante los 30 años.

Las flotantes serán cualquiera de un periodo determinado. pro ejemplo las 8 semanas o 4 quincenas del verano.

Las opciones que escojamos nos darán distintos valores de venta para productos parecidos pero diferentes y orientados a público distinto.

El análisis tendrá que darnos periodos de Alta preferencia que venderemos con seguridad, periodos medios que probablemente venderemos y periodos Bajos que nunca venderemos.

Cada uno de estos periodos tendrá un valor. La suma de los cuales nos dará la mezcla de producto que se podrán a la venta.

La mezcla nos dará los siguientes valores potenciales de venta:

8 semanas de Alta de UF	400 c/u		3.200
4 semanas Media	200	50%	400
4 semanas Baja	100	25%	100
Valor Potencial Total de Venta de Cada departamento			3.700

Total Venta Potencial del Proyecto Playa Linda UF 222.000

Ingresos Totales Probables	222.000
Costo estimado	109.200
Utilidad	112.800

Esta utilidad no es real. De ella deduciremos el capital de la entidad administradora que tendrá a su cargo mantener el "Hotel siempre nuevo y sonriente" por 30 años, y que tendrá que tratar en contacto periódico, reiteran e íntimo con las familias de 660 clientes.

El negocio para el Gestor y para el inversionista no se desarrolla en los dos años tradicionales sino que probablemente se necesitarán 5 años.

ALGUNAS CAUSALES DE FRACASO DEL NEGOCIO DE TIEMPO COMPARTIDO

- a) El gestor inmobiliario piensa que está frente a un negocio tradicional de venta de m² de renta fabulosa.
- b) El gestor inmobiliario piensa que está vendiendo departamentos sin enterarse de que está vendiendo un intangible en la forma de vacaciones.
- c) No se da la atención preferente al negocio Hotelero.
- d) Carece de una adecuada oficina de Ventas de intangible.
- e) No entender que el producto se deberá dar por 30 años con las mismas características y calidad.
- f) No considerar los riesgos de la empresa gestora, de la empresa inversionista que se quedará con la muda propiedad.
- g) No utilizar incentivos de ventas como descuentos, participación en organizaciones de intercambio de Tiempo Compartido, etc.
- h) Equivocar el segmento de mercado objetivo.
- i) Falta de lealtad con el cliente restándole calidad de atención, recursos, servicios y entretenimiento.

RESUMEN

- A) El negocio de Tiempo Compartido consiste en la venta de un derecho de usufructo sobre una unidad de alojamiento por un período de tiempo en cada año y por 30 años de acuerdo a un turno y a un Reglamento de Ocupación.
- B) No es un negocio inmobiliario tradicional de venta de m², sino que una negocio de venta de intangible de vacaciones.
- C) Puede estar afiliado a algún sistema de intercambio.
- D) Genera empresas paralelas: Inversionista, Hotelera, Administrativa, Mantenimiento, Ventas, Entretenimiento, Turismo, Transporte.
- E) Maneja una variedad de contratos:
 - Promesa de compraventa de usufructo
 - Contrato de Venta de Derecho de usufructo
 - Contrato de arrendamiento de bienes muebles
 - Contrato de Comodato de bienes muebles
 - Contrato de aceptación del Reglamento Interno
 - Contrato anual de reserva y ocupación
 - Contrato de opción de intercambio
 - Documentación de verificación de entendimiento y buena fe de los contratos suscritos.
 - Contratos de gestión inmobiliaria
 - Contratos que relacionan al Gestor inmobiliario, al inversionista, a la Entidad Administradora, al Hotelero, a la Entidad de Mantenimiento, Entidad de Entretenimiento, de Ventas, de Turismo, de Transporte, etc.

ANÁLISIS DE LAS NECESIDADES VACACIONALES Y DE ESPARCIMIENTO DEL PERSONAL USUARIO Y SERVICIOS CORRESPONDIENTES

1) Perfil del usuario:

a) El usuario de esta obra será la familia de los maestros de Obra Especializados Permanente de las entidades a filiadas a la FAS. el sujeto es la familia como una unidad: el sujeto no es la persona individual.

Esta unidad familiar, es verdad, está conformada por personas individuales, las que serán consideradas en los cálculos de camas, servicios y gastos de infraestructura, pero todo el análisis del Proyecto se anota como un servicio a la familia completa y así planificar el techo y uso de espacios como también la funcionalidad de la obra, controles y manejo.

No es nuestro propósito hacer un análisis sociológico de esta familia. Ella nos interesa sólo como un elemento objetivo concreto sujeto de una necesidad específica vacacional. Damos por lo tanto por establecido que las personas que figuran anotadas como parte del trabajador son su familia agnaticia sin mayor discusión.

Hacemos presente, sin ánimo de broma, que en nuestro país para las vacaciones la familia se amplía tentacularmente agregando parientes, amigos, y animalitos regalones. Esto debe tenerse en cuenta de manera muy clara al programar cualquier proyecto o programa familiar de vacaciones, y debe ser reglamentado en las normas y en cualquier proyección de camas, infraestructura, servicios y controles.

Para los efectos del estudio vacacional, teniendo en cuenta lo anotado en el párrafo anterior y la experiencia del Centro Moller, la familia del trabajador de la construcción la conforma una pareja con 3 hijos y 2 otras personas como padres o parientes. Un total de siete personas por familia.

La división etaria sería de 4 adultos y tres niños. Entre ambos grupos deben estar los adultos jóvenes y los adolescentes. No se incluyen en el cuadro familiar a los niños menores de 2 años, los que pasan como no existentes. Son, en resumen, 7 personas por familia, cualquiera sea su edad.

Este dato constituye un primer criterio de planificación.

b) Un segundo criterio de planificación está dado por las condiciones socioeconómicas y calidad de vida normal de la familia del trabajador de la construcción escogido como sujeto. Entendiendo como vida normal la que él y su familia desarrollan corrientemente durante el año laboral.

Esta se describe de la siguiente manera:

- Vive en población o campamento, de casas iguales, pareadas, sin independencia, sin recreación ni áreas verdes. Falta alcantarillado. Poca seguridad pública en personas y bienes.
- Alta socialización e interferencia vecinal, muy escasa o ninguna privacidad conyugal. Diálogo reducido a mera información básica.

- Frecuente abuso o enfermedad alcohólica, alta agresividad individual e intrafamiliar. uso y abuso de la televisión. Droga y alcoholismo juvenil.
- Frecuente promiscuidad. Camas compartidas. A veces todos los hombres en una habitación y las mujeres en otra.
- Los grandes perdedores son los niños. Mala figura paterna y materna. Soledad habitual.
- El hombre se niega a aceptar el desarrollo e ilustración de la mujer.

c) Frente a las circunstancias negativas descritas se anota:

- Franco espíritu y actitud de trabajo.
- Muy solidarios, sin individualismo.
- Franco deseo de que la familia progrese expresado en la idea de que los niños sean mejores cuando grandes y las niñas sean serias.
- Alto espíritu protector intrafamiliar y con amigos, vecinos y parientes.
- Tolerantes y sensibles frente a debilidades y problemas propios y ajenos.
- Respetuosos de lo trascendente y valores clásicos establecidos: Dios, Virgen del Carmen, Patria, Bandera, El Amigo, La Palabra Empeñada, El Reglamento de juego, El Saludo y otros.

d) Como complemento, vemos que se trata de la porción más alta de un estrato socioeconómico bajo, muy poca o ninguna posibilidad de ahorro. Enmarcado en un trabajo físico esforzado y rutinario con pocas posibilidades de cambio. Con un historial de periódica cesantía e incierto futuro.

2) Necesidades del usuario

Las necesidades de este usuario son las opuestas a los aspectos negativos de su perfil. En esto radica el éxito de un plan vacacional; en dar dosificado y por un tiempo breve, en un ámbito de libertad y calidad, distinto al de costumbre, lo que no se tiene. El programa de actividades recalcará y confirmará los aspectos positivos.

La satisfacción de necesidades vacacionales está dada por dos elementos. Las referidas a la antropología general individual y familiar y las referidas a las circunstancias particulares descritas en el perfil del usuario.

a) Elementos antropológicos: Son el tropismo solar, el agua-aire y el goce de los sentidos en el lugar natural.

b) Elementos circunstanciales: Los dará el desarrollo de un programa de actividades adaptado al grupo que se atenderá; orientado a enriquecer los aspectos positivos de la personalidad, neutralizando los elementos negativos del perfil del usuario.

Ambos grupos de elementos se manejarán en un espacio determinado: El sitio, la casa, el jardín o entorno, las dependencias de servicios o juegos o reuniones. Este espacio estará adecuado y al servicio de los elementos.

Se postula proporcionar un servicio de alta calidad, con una infraestructura simple, bien diseñada y un programa de actividades apropiado y económico.

3) Análisis de los elementos antropológicos.

Sol, Agua-Tierra, Goce de los sentidos.

a) **Tropismo solar.**- Es el movimiento del organismo humano estimulado por el sol. El sol como fuente de la luz y del calor actúa a la manera de un reloj biológico en un ciclo de 24 horas o ciclo Circadiano.

El Sol y su luz y calor ejercen una atracción sobre la persona humana, como ocurre con todo organismo vivo de la naturaleza, produciendo efectos en lo profundo del inconsciente y sistema neurológico parasimpático que afectan la conciencia y sistema cerebro espinal. El cambio de la normalidad solar habitual del año laboral por uno diferente redundará en una variación del tropismo solar.

La captación del sol en los espacios de uso de la VVF son fundamentales para el mejor aprovechamiento del tropismo solar y del ciclo circadiano.

La orientación general de la arquitectura y paisajismo, los resultados del efecto invernadero en los espacios cerrados, las sombras dadas por la vegetación, las vistas de puesta de sol, etc. son los datos con los cuales se jugará el mejor aprovechamiento del tropismo solar.

El manejo del sol está relacionado directamente con los beneficios de la salud que resultan de unas buenas vacaciones.

La porción B del sitio permite una eficiente y favorable orientación Norponiente con una vista del horizonte marino a lo lejos. Una terraza o zona de exposición orientada francamente al norte norponiente es la más conveniente. Un ventanal o ventanas amplias con igual dirección permitirán la captación de sol desde la mañana hasta la tarde en Verano e Invierno. La captación en Invierno es especialmente necesaria si se desea ocupar la VVF en eventos.

El sol favorece la higiene y el buen mantenimiento futuro de la obra en operaciones.

El paisajismo deberá considerar sombras y árboles con hoja caduca. El pino produce sombras frías e inhóspitas. Las flores y plantas o arbustos floridos son parte o favorecen el tropismo solar.

b) **Aire-Tierra**

En rigor, deberíamos mencionar el Agua y la Arena como elemento antropológico necesario para la satisfacción de las necesidades vacacionales. Estos son los dos elementos de la naturaleza dentro de la cual la persona puede volver con amplia comodidad a adoptar la ideal postura fetal de la vida perfectamente descansada y protegida. Este ideal sólo se obtiene en una playa de arena limpia y blanca y a la orilla de un mar tranquilo y tibio. La publicidad nos proporciona de idílicas playas parecidas.

Nosotros tenemos que aproximarnos a esto, dando un espacio al aire libre que se parezca lo mejor posible al paraíso mítico. En este ambiente se desenvuelve la "vida al aire libre" en los espacios preparados por la arquitectura, aprovechando las características del terreno y su entorno. Especial interés tienen los lugares de encuentro y reunión y los de paseos a pie y relajación. El diseño de caminos, curvas, senderos, placitas o rincones. La ubicación de canchas y juegos. Las vistas del mar y puesta de sol, fogatas, encuentros juveniles, reuniones abrigadas para adultos.

La diferencia de presión barométrica por cambio en la altura desde Santiago (700 mts. en Plaza Italia) al nivel próximo del mar producen una baja en la presión sanguínea de la persona que lo caiman en su tensión anímica.

La combinación del tropismo solar y baja de presión en un ambiente natural grato produce efectos en la glándula pineal, generadora de la hormona melatonina que regula el núcleo supraguiasmático, induciendo un efecto sedante y eliminador de tensión y depresión.

El cuerpo y el espíritu están abiertos para recibir el beneficio y reparación del ocio activo.

c) Goce de los sentidos en la naturaleza

La felicidad, objetivo final de las personas, se obtiene antropológicamente a través del goce sensual, y esto, en contacto íntimo con la naturaleza. Todos los elementos naturales no artificiales estarán al servicio del usuario. Técnicamente, esto se expresa diciendo que debe proporcionarse "un lugar encantador", donde la belleza, el orden natural, la distensión y la sencillez den como resultado un ambiente en que no aparezca nada resaltante o destacado que opaque la armonía del conjunto.

Los tres elementos antropológicos combinados proporcionan el escenario donde se desarrolla el "sueño o cuento mágico" de las vacaciones, en el Programa de Actividades.

4) Análisis de los elementos circunstanciales.

Los usuarios son trabajadores de la construcción que tienen características y circunstancias particulares. Como sujetos antropológicos son iguales a todas las personas, pero por su trabajo y hábitos tienen peculiaridades que hay que atender en forma especial.

La VVF estará adaptada a estas peculiaridades. La calidad de vida que se les dará en el período vacacional será claramente mejor que la del período laboral. El alojamiento y entorno romperá la rutina de su hábitat normal, será un premio al esfuerzo, un reconocimiento de su dignidad humana, una expresión de la Fe de la Cámara en su personal, un aliento a la Creatividad y una muestra objetiva y tangible de Solidaridad.

El resultado esperado es una Re-Creación de la familia en las vacaciones. El cumplimiento del Programa de Desarrollo personal y familiar, y los planes de información y extensión cultural de la FAS.

5) Necesidades fuera de temporada.

El universo de la construcción necesita desarrollar algunas actividades fuera de la temporada típica de vacaciones en verano, o para ser más precisos, entre Diciembre y Marzo. La VVF tiene que estar preparada para celebrar eventos entre los meses de Abril y Noviembre de cada año.

La utilización y los eventos posibles de realizar son:

- a) Lugar de Capacitación para Cursos, Seminarios y Jornadas, con el objeto de reforzar los lazos de convivencia.
- b) Lugar de encuentros intersectoriales, con el objeto de iniciar planes y programas de conocimiento y vinculación.
- c) Lugar de información, exposición y comercio o muestra, con el objeto de exhibir lo que se hace.
- d) Lugar para el Turismo Social.
- e) Establecimiento para estadas de descanso, convalecencia, paseo, Luna de Miel, etc.

6) Resumen de Necesidades

Tanto dentro como fuera de la temporada se busca reparar el cansancio y la rutina mediante el ocio creativo.

Además se utilizará el lugar como lugar de encuentro, información, exposición y cultura; y también como establecimiento para Turismo Social.

UTILIZACIÓN DEL TIEMPO LIBRE

1) Definición de Tiempo Libre (TL)

El TL es la parte de nuestro Tiempo Personal que podemos dedicar a nuestro arbitrio al deleite, al desarrollo, a la gratificación o a cargarlo con actividades intrascendentes.

El TL es el campo o refugio del descanso.

El TL es el que permite situar a la persona en un estado de libertad natural con una capacidad y potencia ilimitada para toda expresión humana que lo lleven a su recreación espiritual, física y moral.

El TL es el que podemos dedicar "a perderlo" sin perjudicar a nadie.

Podríamos agregar otras veinte definiciones del TL y tal vez no lograríamos terminar de aclarar el concepto. Tal vez esto se debe al hecho de que el Tiempo como concepto y el Tiempo como realidad objetiva medido en horas y minutos es una gran trampa.

Sin embargo, para que nuestro trabajo relacionado con las vacaciones sea válido tenemos que tratar de definir y acotar esta gran Trampa del Tiempo.

De las 24 horas del día dedicamos 8 horas a la productividad, sea trabajo o estudio: este tiempo lo ponemos en venta para poder subsistir. 8 horas al descanso total: regidas por un reloj biológico que no controlamos con nuestra conciencia si bien podemos adecuar a nuestras necesidades de vigilia y 8 horas es nuestro tiempo personal o tiempo propio u horas de ocio: este sería nuestro TL.

Pero esta división no es regida en tercios distintos. Se da dentro del día en varios ciclos de trabajo y descanso: rutina y ocio; esfuerzo y letargo.

Podemos decir que en una hora hay 45 minutos de trabajo y 15 minutos de recreo. La suma del día es de los tres tercios mencionados.

Otro ciclo natural lo conforman los seis días de trabajo semanal y el domingo de descanso.

Otro, el ciclo anual de 11 meses de trabajo y un mes o parte de él de descanso y uno de descanso. Este último parece muy hipotético, pero si examinamos bien la vida nos daremos cuenta que de alguna manera hemos pasado también por este ciclo.

Esta es la teoría.

2)

La realidad objetiva del trabajador de la construcción es que de su tiempo personal ocupa una parte importante en la movilidad o traslado a su lugar de trabajo, y por la información recibida, sabemos que el resto lo dedica a la pre-ocupación.

El TL de los días domingos lo dedica preferentemente a los deportes (fútbol) acompañado de ingestión alcohólica. Esta es una actividad de hombres y mujeres adultos y de jóvenes.