



TÉRMINOS DE REFERENCIAS PARA LA CONTRATACION DE UN ESTUDIOS DE MERCADO DEL CIRCULO MILITAR SUCURSAL DE GUAYAQUIL.

1. CONVOCATORIA.

El Circulo Militar, realizara la invitación a las personas naturales o jurídicas a que oferten para EL PROYECTO CONTRATACION DE UN ESTUDIOS DE MERCADO DEL CIRCULO MILITAR SUCURSAL GUAYAQUIL (Guayaquil: calle circunvalación norte 206 y Víctor Emilio Estrada, Urdesa Central)

2. PARTICIPANTES.

Personas naturales o jurídicas que cuenten con los permisos respectivos y la experiencia necesaria para el servicio objeto de la contratación.

3. FORMA DE PRESENTACIÓN DE LA OFERTA.

La oferta deberá ser presentada en sobre cerrado (único), el cual contenga la información legal, técnica y económica del oferente (persona natural o jurídica).

4. CONTENIDO DEL SOBRE ÚNICO.

Carta de presentación del oferente a la que se deberá adjuntar:

- Nombres, razón social, dirección domiciliaria, datos de contacto.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación de la persona natural o representante legal (persona jurídica).
- Certificado actualizado de cumplimiento de obligaciones tributarias otorgado por el Servicio de Rentas Internas.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Certificado actualizado de no ser contratista incumplido otorgado por el Servicio Nacional de Contratación Pública.
- Certificado actualizado del cumplimiento de obligaciones patronales otorgado por el Instituto de Ecuatoriano de Seguridad Social (persona jurídica).



- Registro actualizado de la Superintendencia de Compañías (persona jurídica).
- Certificados de servicios prestados, relacionados con la contratación.
- Declaración notariada de no tener vínculos de consanguinidad de primer grado o tercer grado de afinidad con los miembros del Directorio, funcionarios y Trabajadores del Círculo Militar.

5. **OBJETIVO.**

Objetivo General

El objetivo general será el siguiente:

Realizar un estudio de mercado que permita conocer de manera cualitativa y cuantitativa las necesidades de nuestros socios e invitados en el área gastronómica y de servicios generales y definir los resultados económicos posibles de obtener de acuerdo a la demanda para la implementación de la nueva infraestructura a desarrollar.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos serán los siguientes:

- ✚ REALIZAR UNA EVALUACIÓN ENTRE SOCIOS ACTUALES (Evaluación del servicio que Brinda el Círculo Militar actualmente, opiniones, apreciaciones y expectativas).
 - Frecuencia de asistencia al Círculo Militar
 - Opiniones espontáneas acerca del Círculo Militar
 - Ventajas y desventajas del Círculo Militar
 - Conocimiento de las ventajas de ser socio
 - Nivel de conocimiento de los servicios que brinda el Círculo Militar
 - Los principales servicios que utilizan del Círculo Militar: ranking de importancia
 - Grado de satisfacción general con el servicio que brinda el Círculo Militar: razones
 - Grado de satisfacción específico con cada uno de los servicios que brinda el Círculo Militar (restaurante, gimnasio, canchas deportivas, hotel, salones de eventos, sala de juegos/billar, etc.)



- Impacto de cada uno de los servicios en la satisfacción general con el Círculo Militar
- Evaluación específica del hotel (con énfasis entre socios quiteños)
- Evaluación del costo que actualmente pagan mensualmente
- Otros objetivos de interés

🚦 EVALUACIÓN ENTRE NO SOCIOS ACTUALES (Identificación de las principales barreras que evitan se hagan socios del Círculo Militar de Guayaquil)

- Nivel de conocimiento del Círculo Militar sede Guayaquil
- Nivel de conocimiento de la ubicación
- Opiniones espontáneas acerca del Círculo Militar
- Ventajas y desventajas del Círculo Militar
- Conocimiento de las ventajas de ser socio
- Razones por las que no se han hecho socios
- Nivel de conocimiento del costo de hacerse socio del Círculo Militar
- Aspectos que debería ofrecer el Círculo Militar para que consideren seriamente hacerse socios
- Grado de disposición a hacerse socios durante el año 2025. Razones que sustenten esa disposición
- Otros objetivos de interés

🚦 EL CONCEPTO DEL NUEVO CÍRCULO MILITAR DE GUAYAQUIL (Evaluación del concepto del nuevo proyecto y estimación del mercado potencial.

- Opiniones espontáneas acerca del concepto del nuevo Círculo Militar de Guayaquil
- Ventajas y desventajas que observan en el concepto
- Apreciaciones acerca de la idea que muestra el concepto medido a través de una escala de Likert.
- Los servicios que se valoran más: ranking ponderado
- Disposición inicial a hacerse socio: razones
- Apreciaciones acerca del costo mensual por hacerse socio
- Disposición a hacerse socio (ya conociendo los precios sugeridos)
- Estimación del mercado potencial
- Otros objetivos de interés



✚ VALORACIÓN DE POSIBLES INGRESOS DENTRO DE LOS ESCENARIOS DE DEMANDA ANALIZADOS, DE LA NUEVA INFRAESTRUCTURA.

6. **JUSTIFICACIÓN.**

En la Actualidad en el Círculo Militar Guayaquil, que se encuentra ubicado en un sitio privilegiado de la ciudad, presenta varias deficiencias tanto en infraestructura como en sus servicios. Se tiene planificado un gran proyecto que nos permita cubrir esas deficiencias y que esto tenga como consecuencia el aumento significativo de socios que acudan a esta sucursal y la satisfacción total con los servicios que reciban. Esto sin duda conllevará a percibir mayores recursos que puedan apalancar las obras necesarias con este fin.

Dentro de las actividades a implementar el año 2025, se tiene pensado, activar un agresivo plan de marketing que pueda elevar el número de asociados que la institución tiene actualmente, además de poder ofrecer y preparar una oferta gastronómica al área de influencia primaria de la zona en la cual se encuentra su sede en Guayaquil. Es en este contexto que requieren un claro, oportuno y confiable enfoque cuantitativo para evaluar su situación actual, la imagen que tiene entre su grupo objetivo y cuáles son las barreras que evitan que los mismos se hagan socios del Círculo o que no quieran hacer uso de sus instalaciones.

Se requiere entonces, contratar los servicios de una empresa especializada en investigación de mercados, para que desarrolle una propuesta formal de investigación tendiente a dar respuesta a las premisas arriba descritas.

A continuación, se desarrollan los lineamientos técnico metodológicos del estudio necesario para este fin.

ESPECIFICACIONES

ALCANCE

Se realizará el estudio en 3 módulos cada uno de ellos para el desarrollo de cada objetivo específico. A través del estudio, se



determinarán cuáles son las variables que funcionan como barrera para que el militar en servicio activo no se haga socio del Círculo Militar y cuáles son las acciones que se deberían activar para aumentar esa disposición. Se debe lograr saber cuáles son las percepciones que sobre el Círculo Militar tienen los socios actuales, ventajas, desventajas y opiniones que tienen y que puedan configurar claramente cuáles son las fortalezas y debilidades que giran alrededor del mismo y se debe poder estimar de manera fehaciente cuál es el mercado potencial (incluyendo ingresos estimados) que tiene el Nuevo Círculo Militar que se presentará conceptualmente. La muestra efectiva de los encuestados en Guayaquil y Quito será de por lo menos 500 personas (entre socios y no socios)

METODOLOGIA DE TRABAJO

El consultor realizará trabajos de campo y metodología muestral. La recolección de información estará a cargo de entrevistadores pertenecientes a su equipo de trabajo, con mucha experiencia y acceso al grupo objetivo. La metodología a utilizar será de encuesta a través de la técnica de la entrevista, entrevista técnica/on line.

Se considerará una elección muestral que podrá ser por lo menos:

- ✓ Target Socios: la muestra será obtenida de manera aleatoria de una base de datos que oportunamente sería proporcionada por la Empresa-Cliente.
- ✓ Target no socios: La unidad muestral será obtenida a través de la técnica del muestreo por bola de nieve*, técnica que se utiliza cuando son target complicados de hallar con un muestreo simple (en este caso oficiales militares)
- ✓ Muestreo bolo de nieve: El proceso comienza con un pequeño grupo de participantes que cumplen con los criterios de inclusión. Estos participantes, a su vez, recomiendan a otros individuos que también cumplen con esos criterios. De esta manera, la muestra crece como una "bola de nieve", acumulando más participantes a medida que se avanza.

La ruta metodológica de los trabajos de campo será la siguiente:

1. Inicio
2. Cuestionario (Preparación de la herramienta de toma de datos)



3. Capacitación (Entrenamiento de los entrevistadores en el adecuado diligenciamiento del cuestionario).
4. Trabajo de campo (Metodología de la encuesta aplicando la técnica de la entrevista personal domiciliaria)
5. Supervisión (Supervisión presencial (2da visita) y/o supervisión telefónica de la adecuada realización de la entrevista)
6. Validación e Informe (Limpieza de la data con los casos completamente validados y preparación del informe final)
7. Presentación (Presentación personal de informe gráfico con conclusiones y recomendaciones)

INFORMACION POR ENTREGARSE AL CONSULTOR

El Circulo Militar Guayaquil, entregará al consultor a la firma del contrato, la información con que cuente en lo referente a socios, ventas en eventos, utilización de áreas húmedas y áreas generales, datos de ocupación del conjunto habitacional, datos de ventas de almuerzos, comida y otros datos que se puedan obtener del sistema y que guarden relación con el estudio.

También entregará datos de la nueva infraestructura en cuanto a habitabilidad, parqueos, canchas deportivas, salones de eventos y reuniones de trabajo que se van a construir.

PRODUCTOS POR ENTREGAR

La firma consultora deberá desarrollar y entregar:

- 🚦 Informe que contenga todos los trabajos realizados con los resultados obtenidos en base a los objetivos alcance trazados con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

PERSONAL TECNICO

El personal técnico principal por calificar deberá ser:

Director de Proyecto	Profesional con maestría en Marketing
Ejecutivo a cargo de la cuenta (coordinador)	Especialista o diplomado en investigación de mercados

- 🚦 Director de Proyecto, deberá contar con título de cuarto nivel en marketing, con acreditar experiencia en la realización de trabajos similares (estudios de mercado), en los últimos 15 años.



-
- ✚ Ejecutivo a cargo de cuenta (coordinador), deberá contar con especialidad o diplomado en investigación de mercados y acreditar experiencia en trabajos similares, en los últimos 15 años.

EXPERIENCIA GENERAL Y ESPECIFICA

Experiencia General:

- ✚ Experiencia en la realización de cualquier tipo de consultoría de estudios de mercado, en los últimos 15 años.

Experiencia Especifica:

- ✚ Experiencia en la realización de estudios de mercado que incluyan proyecciones de venta, en los últimos 15 años.

METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

La oferta se evaluará considerando la presentación de los documentos de respaldo de lo solicitado en el presente documento:

- ✚ Experiencia General
- ✚ Experiencia Especifica
- ✚ Personal Técnico
- ✚ Experiencia del Personal Técnico

Para la verificación del cumplimiento de los requisitos mínimos se establecerá a la metodología "cumple o no cumple".

EVALUACION DE LAS OFERTAS

Aquellas ofertas que cumplan íntegramente con los parámetros mínimos pasarán a la etapa de evaluación de ofertas por puntaje dentro del cuadro comparativo, caso contrario serán descalificadas.

OBLIGACIONES DE LA ENTIDAD CONTRATANTE

Revisar los productos en los plazos previstos.

Suscribir las actas de entrega recepción definitiva, siempre que se hayan cumplido con todas las obligaciones derivadas del contrato.

Proporcionar los documentos, accesos e información relevante relacionada con los trabajos, de los que dispusiera para fines del estudio.



7. PRESUPUESTO REFERENCIAL

El presupuesto referencial para el presente proyecto es de SEIS MIL DOLARES CON 00/100 DÓLARES (USD6.000,00) valor que no incluye IVA

8. FORMA DE PAGO

El pago será: anticipo 50% a la firma del contrato (póliza de seguro o cheque certificado) y 50% al momento de entrega de los bienes una vez legalizada la respectiva acta de entrega recepción por el administrador del contrato.

Y garantía del 5% del buen uso que será entregado luego de los 180 días de la finalización de la obra y su respectiva acta de entrega recepción definitiva.

9. VALIDEZ DE LAS OFERTAS.

Las ofertas tendrán una validez y vigencia de 30 días calendario, desde la fecha de presentación de estas.

10. VISITAS PRELIMINARES.

Se podrán realizar visitas a las instalaciones de la sucursal Guayaquil, hasta antes de la fecha de presentación de las ofertas, en horario de oficina: 08h30 a 16h00, como al igual el responsable de contestar cualquier duda se realizará previa coordinación con el área administrativa: CPFGE (SP). MSC. JORGE MERA BOWEN. 0989584572.

GARANTÍAS. –

- Garantía técnica: No aplica
- Garantía de fiel cumplimiento: 5%

11. LUGAR, FECHA Y FORMALIDADES PARA LA PRESENTACIÓN DE LAS OFERTAS.

Las ofertas se deberán presentar en sobre cerrado, en la ciudad de Guayaquil en las instalaciones del Círculo Militar, en la siguiente dirección: Circunvalación Norte 206; Urdesa Central. DESTINATARIO:



CPFG(SP). MSC. JORGE MERA BOWEN, JEFE ADMINISTRATIVO DEL
CÍRCULO MILITAR SUCURSAL GUAYAQUIL.

INVITACIÓN Y ENVÍO DE BASES	MIÉRCOLES, 1 de octubre de 2025
PREGUNTAS RELACIONADAS CON EL PROCESO	viernes, 03 de octubre de 2025
RECEPCIÓN DE OFERTAS	martes, 07 de octubre, a las 15h00
APERTURA DE SOBRES(Zoom)	miércoles, 08 de octubre de 2025
ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE OFERTAS(Zoom)	jueves, 09 de octubre del 2025
FECHA ESTIMADA DE LA NOTIFICACIÓN PARA LA ADJUDICACIÓN	lunes, 13 de octubre del 2025

12. EVALUACIÓN DE OFERTAS.

El Círculo Militar procederá a evaluar las ofertas y comunicará los resultados por escrito a los oferentes.

13. CAUSALES DE DESCALIFICACIÓN DE LAS OFERTAS.

- Falta de presentación de todos los documentos requeridos y mencionados anteriormente y en las condiciones señaladas.
- Ofertas que contengan borrones o enmiendas.
- No presentación de los rubros determinados.
- Falta de legalidad de la documentación presentada en las ofertas.

14. LEGISLACIÓN Y CRITERIOS DE APLICACIÓN PARA LA VALORACIÓN.

Al ser un concurso privado de selección de ofertas el Círculo Militar se reserva el derecho de valorar las ofertas presentadas de acuerdo con criterios objetivos ajustados con las necesidades en los ámbitos: técnico, jurídico y económico. Se aplicará al presente concurso la legislación ecuatoriana relacionada con el tema, en lo que fuere pertinente.



El ofertante, al momento de presentarse a participar en el concurso declara que acepta expresamente todos los lineamientos previstos en estas especificaciones técnicas a fin de cumplir con los requisitos solicitados en ellos. La omisión o descuido del contratista al revisar los documentos no le relevará de sus obligaciones con relación a su propuesta.

15. POSESIÓN DE LOS DOCUMENTOS.

Todos los documentos que se presenten con las ofertas respectivas quedarán en posesión del Círculo Militar.

16. INHABILIDADES GENERALES PARA LA CONTRATACIÓN

No podrán participar en el presente proceso de selección las personas naturales o jurídicas que se encuentren relacionados en los siguientes casos:

Los miembros del Directorio, los funcionarios y empleados de la Institución, están impedidos de intervenir a título personal, en las negociaciones y en cualquier procedimiento de contratación, con las personas naturales o jurídicas, públicas o privadas, por si o por interpuesto personal, por intermedio de su cónyuge, personas en unión de hecho o de sus parientes hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad. Los prenombrados tampoco podrán contratar con la Institución, a través de personas jurídicas en las que sean accionistas o socios.

Quito D.M., a 31 de septiembre del 2025

**COMISIÓN TÉCNICA DE CONTRATACIONES
DEL CÍRCULO MILITAR**