



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL - L

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADA EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB
SOCIAL PRIVADO PARA MILITARES EN SERVICIO PASIVO DE LAS
FUERZAS ARMADAS DEL ECUADOR, UBICADO EN EL VALLE DE
LOS CHILLOS, PROVINCIA DE PICHINCHA, 2026”**

AUTORA:

MARIANA DE JESÚS CÁRDENAS RAMOS

DIRECTOR

FIS. SALOMÓN CARGUA

PAR ACADÉMICO

ING. ALEJANDRO SÁNCHEZ

PAR ACADÉMICO

ING. PAOLA MALATAY

GUARANDA – ECUADOR

2026

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB
SOCIAL PRIVADO PARA MILITARES EN SERVICIO PASIVO DE LAS
FUERZAS ARMADAS DEL ECUADOR, UBICADO EN EL VALLE DE LOS
CHILLOS, PROVINCIA DE PICHINCHA, 2026”**

AGRADECIMIENTO

A Dios, fuente de vida y esperanza,
por acompañarme cada día de mi vida.
Por regalarme salud y claridad en mis pensamientos.
Por sostenerme con fortaleza,
aun cuando el camino se tornaba oscuro e incierto.

Al Ing. Rafael Alejandro Sánchez Macías,
cuya sabiduría y orientación fueron faro en este proceso.
Su tiempo, comprensión y paciencia hicieron posible
que esta meta tan anhelada alcanzara la cúspide.
Gracias por ser un ángel en este camino de mi vida.
Mariana Cárdenas R.

DEDICATORIA

Dedico esta tesis de manera muy especial
a una mujer valiente, guerrera incansable,
decidida, amorosa y comprensiva;
quien con su ejemplo,
supo inculcarme los valores y principios
adecuados que me han servido para moldear mi espíritu.

A mi amada madre, María Antonieta Ramos.

¡Misión cumplida mamita!

Desde el lugar etéreo donde te encuentres,
sigues siendo mi mayor inspiración
y continúas forjándome para ser cada día
un ser humano mejor.

I ❤️ U MOM!

A mis queridos hijos Edison y Daniela
que me impulsaron a retomar mis estudios.

A ser resiliente.

A avanzar el último kilómetro
cuando las ganas parecían flaquear.

A vencer mis temores del despertar digital
y a atreverme a danzar sobre puentes
hacia lo que creía imposible.

Mariana Cárdenas R.

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Fis. *Salomón Rodrigo Cargua Suárez*, Ing. *Rafael Alejandro Sánchez Macías* e Ing. *Paola Karolina Malatay Monar*, en su orden Director y Pares Académicos del Trabajo de Titulación “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB SOCIAL PRIVADO PARA MILITARES EN SERVICIO PASIVO DE LAS FUERZAS ARMADAS DEL ECUADOR, UBICADO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, PROVINCIA DE PICHINCHA, 2026” desarrollado por la señora Mariana de Jesús Cárdenas Ramos.

CERTIFICAN

Que luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la Carrera de Emprendimiento e Innovación Social.

Guaranda, julio 2026

25fb1aec-1
40a-499a-9
c99-2530a
530afc7

Firmado
digitalmente por
25fb1aec-140a-499
a-9c99-2530a530af
c7
Fecha: 2026.07.14
12:15:19 -05'00'

Fis. Salomón Rodrigo Cargua Suárez

Director



Firmado digitalmente en FirmadC
Firmado digitalmente por
RAFAEL ALEJANDRO
SANCHEZ MACIAS

Ing. Rafael Alejandro Sánchez Macías
Par Académico



Paola Karolina
Malatay Monar
Time Stamping
Security Data

Ing. Paola Karolina Malatay Monar
Par Académico

DECLARACIÓN DE DERECHOS DE AUTORÍA

DERECHOS DE AUTOR

Yo, Mariana de Jesús Cárdenas Ramos portadora de la Cédula de Identidad No 0911753408, en calidad de autora y titular de los derechos morales y patrimoniales del Trabajo de Titulación:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB SOCIAL PRIVADO PARA MILITARES EN SERVICIO PASIVO DE LAS FUERZAS ARMADAS DEL ECUADOR, UBICADO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, PROVINCIA DE PICHINCHA, 2026", modalidad proyecto de investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedo a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

La autora declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.



Mariana de Jesús Cárdenas Ramos

ÍNDICE DE CONTENIDO

Tabla de contenido

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
DEDICATORIA.....	III
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	VI
ÍNDICE DE TABLAS.....	XII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XIV
RESUMEN.....	XVI
ABSTRACT.....	XVII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO	3
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	3
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	5
1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	6
1.4 JUSTIFICACIÓN	6
1.5 OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS	7
1.5.1 Objetivo general:.....	7
1.5.2 Objetivos específicos:	7
1.6 IDEA A DEFENDER	7
1.7 VARIABLES.....	8
1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	10
CAPÍTULO II	12
MARCO TEÓRICO.....	12
2.1 ANTECEDENTES.....	12
2.2 BASES TEÓRICAS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	14
2.2.1 MARCO CIENTÍFICO.....	14

2.2.2 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SEGÚN AUTORES	14
2.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	15
2.2.4 MODELOS Y TIPOS DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	15
2.2.4.1 Modelos de estudio de factibilidad	15
2.2.4.2 Tipos de estudio de factibilidad.....	15
2.2.5 ENFOQUES O PARADIGMA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	17
2.2.6 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	18
2.3 MARCO CONCEPTUAL.....	19
2.4 MARCO LEGAL	25
2.4.1 NORMATIVA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN..	25
2.4.2 REGULACIÓN DE ASOCIACIONES Y SERVICIOS SOCIALES.....	26
2.4.3 NORMATIVA MUNICIPAL Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL.....	26
2.4.4 NORMATIVA SOBRE INVERSIÓN Y DESARROLLO PRODUCTIVO	27
2.5 MARCO GEORREFERENCIAL	27
CAPÍTULO III	29
METODOLOGÍA	29
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	29
3.1.1 Investigación de campo.....	29
3.1.2 Investigación documental o bibliográfica	29
3.1.3 Investigación exploratoria.....	29
3.1.4 Investigación descriptiva.....	30
3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN.....	30

3.2.1 Enfoque mixto	30
3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	30
3.3.1 Método analítico – sintético	30
3.3.2 Método deductivo - inductivo	31
3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS	31
3.4.1 Análisis documental	31
3.4.2 Encuesta	32
3.5 UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA	32
3.5.1 UNIVERSO.....	32
3.5.2 POBLACIÓN	32
3.5.3 MUESTRA.....	33
3.6 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN.....	34
Análisis documental.....	34
Encuesta	34
CAPÍTULO IV	36
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	36
4.1 ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	36
Dimensión Mercado	37
Análisis dimensión técnica.....	42
Análisis dimensión organizacional	47
Análisis dimensión financiera	52
CAPÍTULO V	59
PROPUESTA DE FACTIBILIDAD	59
5.1 PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA	59
5.1.1 Naturaleza de la propuesta y alcance del estudio.....	59

5.1.2 Beneficiarios de la propuesta	60
5.1.3 Servicios propuestos.....	60
5.2 ESTUDIO DE MERCADO	61
Objetivo específico 1.....	61
5.2.1 Sustento técnico de las proyecciones	61
5.2.2 Población objetivo.....	61
5.2.3 Tamaño de la muestra.....	61
5.2.4 Nivel de aceptación del proyecto	62
5.2.5 Demanda potencial.....	64
5.2.6 Análisis de la demanda potencial	64
5.2.7 Demanda efectiva.....	65
5.2.8 Oferta existente	66
5.2.9 Demanda insatisfecha.....	71
5.3 ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO	72
Objetivo específico 2.....	72
5.3.1 Proyección de captación inicial.....	72
5.3.2 Proyección demográfica y comercial del proyecto (horizonte de 10 años)	73
5.3.3 Fórmula de crecimiento progresivo de socios.....	73
5.3.4 Proyección de la capacidad instalada.....	74
5.3.5 Capacidad Utilizada Inicial	75
5.3.6 Usuarios simultáneos	76
5.3.7 Área requerida.....	76
5.3.8 Matriz de localización	77
5.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....	80
5.4.1 Filosofía Corporativa	80

5.4.2 Estructura Organizacional	80
5.5 ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO	82
Objetivo Específico 3	82
5.5.1 Inversión Inicial	82
5.5.2 Activos Fijos.....	82
5.5.3 Activos diferidos	84
5.6 PROYECCIÓN DE INGRESOS Y COSTOS (HORIZONTE 10 AÑOS).....	85
5.6.1 Costos y Gastos Operativos Proyectados.....	85
5.6.2 Ingresos proyectados.....	86
5.6.3 Ingresos por membresía	87
5.6.4 Ingresos por inscripción	88
5.6.5 Servicios adicionales o complementarios	89
5.6.7 Costos totales	92
5.6.8 Costos fijos.....	92
5.6.9 Costos variables	93
5.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	98
Ingresos por membresías Fórmula:	98
Cuota mensual: 35 dólares	98
Ingresos por inscripción	99
Servicios adicionales.....	100
5.7.1 Utilidad operativa.....	102
5.7.2 Flujo Neto de Efectivo	102
5.7.3 Depreciación	105
Valor residual	106
5.7.4 Flujo de Caja Anual Proyectado.....	108

5.7.5 Determinación de la Tasa de descuento del proyecto	109
5.7.6 Valor Actual Neto VAN.....	110
5.7.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)	111
5.7.8 Relación Beneficio/Costo.....	112
5.7.9 Punto de Equilibrio	114
5.7.10 Período de Recuperación de la Inversión (PRI).....	116
CONCLUSIONES	118
RECOMENDACIONES	120
REFERENCIAS.....	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: <i>Matriz de Operacionalización</i>	10
Tabla 2: <i>Generación de impacto positivo</i>	37
Tabla 3: <i>Cobertura de necesidades en cuanto a integración y esparcimiento</i>	38
Tabla 4: <i>Espacio para incentivar una buena calidad de vida a socios</i>	39
Tabla 5: <i>Fortalecimiento de identidad y camaradería militar</i>	40
Tabla 6: <i>Espacios limitados para militares en servicio pasivo</i>	41
Tabla 7: <i>Ubicación adecuada para la creación de un club social privado</i>	42
Tabla 8: <i>Accesibilidad para asistir a club social en el Valle de los Chillos</i>	43
Tabla 9: <i>Entorno natural del Valle de los Chillos favorecedor para actividades al aire libre</i>	44
Tabla 10: <i>El club social como espacio cómodos y bien equipados para sus socios</i>	45
Tabla 11: <i>Percepción de la seguridad</i>	46
Tabla 12: <i>Administración organizada del club</i>	47
Tabla 13: <i>Personal del club social capacitado para garantizar buen servicio a sus socios</i>	48
Tabla 14: <i>Actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados</i>	49
Tabla 15: <i>Cumplimiento de normas y reglamentos del club social privado</i>	50
Tabla 16: <i>Adaptación de la organización del club social a nuevas necesidades de los socios</i>	51
Tabla 17: <i>Adhesión a club social</i>	52
Tabla 18: <i>Predisposición a pago de cuota mensual por membresía del club social</i>	53
Tabla 19: <i>Cuota de membresía debe garantizar espacios cómodos y buen servicio a sus socios</i>	54
Tabla 20: <i>Oferta de servicios adicionales enfocados a sostenibilidad económica del club social</i>	55
Tabla 21: <i>Participación activa de los miembros en actividades socio culturales fundamental para sostenibilidad económica del club social</i>	56
Tabla 22: <i>Tabla comparativa de oferta existente</i>	67

Tabla 23: <i>Proyección de crecimiento de socios del club social.</i>	74
Tabla 24: <i>Capacidad instalada proyectada.</i>	75
Tabla 25: <i>Matriz de localización</i>	77
Tabla 26: <i>Cargos, funciones y perfiles de colaboradores del club social.</i>	81
Tabla 27: <i>Matriz financiera de la inversión inicial del club social – ACTIVOS FIJOS.</i>	83
Tabla 28: <i>Matriz financiera de la inversión inicial del club social – ACTIVOS DIFERIDOS</i>	84
Tabla 29: <i>Matriz financiera de la inversión inicial del club social – CAPITAL DE TRABAJO.</i>	85
Tabla 30: <i>Estimación de costos operativos mensuales del club social.</i>	86
Tabla 31: <i>Matriz Socios Proyectados (horizonte de evaluación 10 años).</i>	87
Tabla 32: <i>Ingresos por membresía (horizonte 10 años).</i>	88
Tabla 33: <i>Proyección de ingresos por inscripción (Horizonte 10 años).</i>	88
Tabla 34: <i>Matriz de servicios adicionales – Cálculo mensual.</i>	89
Tabla 35: <i>Matriz de proyección de ingresos anuales por servicios adicionales (Horizonte 10 años).</i>	91
Tabla 36: <i>Matriz de los costos fijos mensuales proyectados del club social.</i>	92
Tabla 37: <i>Matriz de cálculo de costos variables mensuales del club social.</i>	93
Tabla 38: <i>Matriz de Costos Operativos Proyectados (Horizonte 10 años).</i>	97
Tabla 39: <i>Matriz de Ingresos por membresías.</i>	99
Tabla 40: <i>Matriz de Ingresos por inscripción.</i>	99
Tabla 41: <i>Matriz de ingresos por servicios adicionales.</i>	100
Tabla 42: <i>Matriz del total de ingresos operativos anuales del club social.</i>	101
Tabla 43: <i>Matriz de Costos Totales con tasa de crecimiento anual de 3%.</i>	101
Tabla 44: <i>Matriz de cálculo Ingresos – Costos = Utilidad Operativa.</i>	102
Tabla 45: <i>Matriz de Utilidad Operativa.</i>	103
Tabla 46: <i>Matriz del Flujo Neto de Efectivo – Impuesto.</i>	104
Tabla 47: <i>Matriz de cálculo de depreciación – Años 1 al 5 y de 6 al 10.</i>	105
Tabla 48: <i>Matriz de Evaluación de Flujos de Caja y Valor Residual del Proyecto.</i>	106
Tabla 49: <i>Matriz de Flujo Neto de Efectivo proyectado (horizonte 10 años).</i>	107

Tabla 50: <i>Matriz de Flujo de Caja Anual Proyectado (Horizonte 10 años).</i>	108
Tabla 51: <i>Matriz de cálculo del VAN (Horizonte de 10 años).</i>	110
Tabla 52: <i>Matriz de cálculo de la TIR (Horizonte de 10 años).</i>	111
Tabla 53: <i>Matriz de Ingresos y Costos Operativos Totales.</i>	112
Tabla 54: <i>Matriz de VA de Ingresos Totales.</i>	113
Tabla 55: <i>Matriz de VA de Costos Totales.</i>	113
Tabla 56: <i>Matriz de Ingresos y Costos Operativos.</i>	115
Tabla 57: <i>Matriz de Flujo Neto de Efectivo.</i>	116
Tabla 58: <i>Matriz de Acumulación de flujos.</i>	116

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: <i>Imagen satelital con Google Earth del Valle de los Chillos, su cercanía a Quito y sectores del valle.</i>	27
Figura 2: <i>Imagen satelital con Google Earth del sector del proyecto del club social privado.</i>	28
Figura 3: <i>Estadística de militares en retiro de las FF.AA. del Ecuador a enero del 2026.</i>	32
Figura 4: <i>Generación de impacto positivo.</i>	37
Figura 5: <i>Cobertura de necesidades en cuanto a integración y esparcimiento.</i>	38
Figura 6: <i>Espacio para incentivar una buena calidad de vida a socios.</i>	39
Figura 7: <i>Fortalecimiento de identidad y camaradería militar.</i>	40
Figura 8: <i>Aforo reducido para militares en retiro.</i>	41
Figura 9: <i>Localización idónea para la creación del club.</i>	42
Figura 10: <i>Facilidad de acceso al club.</i>	43
Figura 11: <i>Entorno privilegiado del Valle de los Chillos ideal para esparcimiento.</i>	44
Figura 12: <i>Confort y buen equipamiento para socios.</i>	45
Figura 13: <i>Percepción de confiabilidad.</i>	46
Figura 14: <i>Administración clara y organizada del club social.</i>	47
Figura 15: <i>Personal del club social capacitado para garantizar buen servicio a sus socios.</i>	48
Figura 16: <i>Actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados.</i>	49
Figura 17: <i>Cumplimiento de normas y reglamentos del club social privado.</i>	50

Figura 18: <i>Adaptación de la organización del club social a nuevas necesidades de los socios.</i>	51
Figura 19: <i>Afiliación al club de militares en situación de retiro.</i>	52
Figura 20: <i>Predisposición a pago de cuota mensual por membresía del club social.</i>	53
Figura 21: <i>Cuota de membresía debe garantizar espacios cómodos y buen servicio a sus socios.</i>	54
Figura 22: <i>Oferta de servicios adicionales enfocados a sostenibilidad económica del club social.</i>	55
Figura 23: <i>Participación activa de los miembros en actividades socio culturales fundamental para sostenibilidad económica del club social.</i>	56
Figura 24: <i>Gráfico comparativo de localización.</i>	79
Figura 25: <i>Organigrama del club social.</i>	80

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la factibilidad para la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos, a través del desarrollo de un estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero que permitiera evaluar la viabilidad integral del proyecto. La idea a defender sostuvo que la creación de un club social privado constituía una alternativa viable para satisfacer las necesidades de desarrollo integral de los militares en situación de retiro. El estudio fue desarrollado utilizando un enfoque metodológico mixto, un alcance descriptivo y un diseño articulado de trabajo de campo y revisión documental. La recolección de información se hizo a través de una encuesta aplicada, cuya muestra fue de 380 militares en servicio pasivo, aplicándose herramientas estadísticas para su procesamiento, constatando un porcentaje superior al 90% en aceptación de la propuesta. El estudio técnico definió aquellos requerimientos de instalación, de equipos y de personal necesario para el funcionamiento del club social. El horizonte de evaluación proyectado a diez años, se realizó con valores estimados, con una inversión inicial de 541.800,00 dólares, se obtuvo un VAN positivo de \$130.336,16. Los demás indicadores financieros fueron también favorables, evidenciando la recuperación de inversión, así como la generación de beneficios. En conclusión, los análisis financieros demostraron que, a través del respaldo técnico, organizacional, comercial y financiero, el proyecto para la creación del club social privado es viable. Sugiriéndose su implementación, bajo consideraciones estratégicas que garanticen su permanencia y crecimiento en el tiempo.

Palabras clave: estudio de factibilidad, club social privado, identidad institucional, indicadores financieros

ABSTRACT

This research aimed to determine the feasibility of creating a private social club for retired military personnel in Valle de los Chillos through a market, technical, organizational, and financial feasibility study that would evaluate the overall viability of the project. The central premise stated that the creation of a private social club would constitute a viable alternative to satisfy the needs for integration, recreation, and well – being of retired military personnel while ensuring economic sustainability. The study employed a mixed – method approach and a descriptive scope, utilizing a design that combined fieldwork with review documentary research. Data collection involved a survey of 380 retired military personnel; statistical analysis of the results revealed an a. exceeding 90% regarding social integration. The technical study outlined the facility, equipment, and staffing requirements necessary for the club's operation. The ten-year financial evaluation demonstrated the project's economic viability through favorable financial indicators with an estimated initial investment of 541.800 dollars, the financial assessment demonstrated the economic feasibility of the project by yielding a positive Net Present Value (NPV) of 130,336.16 dollars and favorable financial indicators, confirming investment recovery and the generation of economic benefits of the ten-year of the evaluation horizon. The study concluded that the creation of the private social club is feasible through technically, organizationally, commercially, and financially studies. It is recommended to promote its implementation through sustainable management strategies, institutional strengthening, and service diversification to ensure its long-term sustainability and growth.

Keywords: feasibility study, private social club, strengthening military identity, financial indicators

INTRODUCCIÓN

La presente investigación desarrolla un estudio de factibilidad para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos, provincia de Pichincha. La idea de realizar este proyecto surge debido a la falta de espacios que promuevan la integración social y estado bienestar general dirigidos específicamente a militares en servicio pasivo. Esta iniciativa busca aportar el bienestar físico, emocional y social de este grupo etario, a través de los servicios ofrecidos. Al mismo tiempo, el estudio procura aportar información relevante que permita evaluar la viabilidad de esta propuesta con el impacto positivo en el sector socio – económico.

La metodología empleada corresponde a un enfoque mixto, con alcance descriptivo y modalidad de investigación de campo y documental. Para la recolección de la información se utilizaron técnicas como la encuesta aplicada a 380 militares en servicio pasivo, complementada con revisión bibliográfica, análisis documental y herramientas estadísticas para el procesamiento de datos. El principal objetivo de este estudio fue verificar la posibilidad de crear un club social privado para militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos. Para lo cual, se consideró lo siguiente: un estudio de mercado, así como, aspectos técnicos, organizativos y financieros para la determinación de la viabilidad positiva en conjunto y sobre todo su permanencia en el tiempo.

Debido a que, en la actualidad, el club social privado no se encuentra operando, ni tampoco se ha contemplado llevarlo a cabo durante la elaboración de esta investigación, la propuesta se planteó bajo el modelo de proyecto factible, sustentado en un diagnóstico de viabilidad anticipado. Por lo que, las proyecciones económicas, técnicas, organizacionales y financieras, se construyeron partir de los resultados obtenidos del estudio de mercado, considerando como referencia las cotizaciones disponibles y criterios conservadores que se suelen usar para elaborar proyectos de investigación.

La estructura de este documento se basa en cinco capítulos: Capítulo I: planteamiento del problema de investigación, objetivos, justificación y delimitación del estudio. En el Capítulo II se desarrolla el marco teórico y el marco conceptual

que sustenta esta propuesta. En el Capítulo III se explica la metodología empleada, el enfoque, su diseño, la población y muestra, además, las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de datos. En el Capítulo IV se muestran los resultados obtenidos con su respectiva interpretación. Finalmente, el Capítulo V aborda el estudio de factibilidad, con la evaluación basada en proyecciones económicas e indicadores financieros, permitiendo así determinar la viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO I

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

A nivel mundial, un estudio de factibilidad implica una evaluación sistemática que orienta a la determinación veraz sobre la realización de un proyecto y su puesta en marcha con éxito. Su finalidad principal es evaluar escenarios y establecer las condiciones que permitan su implementación. Además, la anticipación o diagnóstico de posibles complicaciones en la etapa de la realización, facilita que se puedan tomar decisiones estratégicas previo a comprometer inversiones de gran envergadura. (VELASQUEZ, 2026).

Asimismo, se conoce también que los clubes sociales privados son organizaciones exclusivas, que operan bajo un sistema de membresía y selección, limitando el acceso al público en general. Se conciben como espacios de convivencia para personas que comparten intereses comunes: sociales, deportivos, culturales o recreativos y se sostienen mediante cuotas periódicas. Su finalidad es ofrecer un entorno seguro, que fomente la interacción social a través de instalaciones y actividades diseñadas exclusivamente para sus miembros (Frontado, 2022).

De igual manera, los clubes sociales son reconocidos como ámbitos de integración donde las trayectorias individuales se entrelazan con las experiencias colectivas de comunidades más amplias, como la familia, los amigos o el barrio. En este tipo de relatos, se evidencia que son espacios favorecedores para la construcción de vínculos afectivos y de solidaridad, los cuales emergen de prácticas compartidas como la participación en actividades deportivas, o simplemente de la convivencia en espacios de recreación y dialogo, trascendiendo de lo individual a la identidad colectiva (Cáneva & Mendoza, 2007, p.156).

La realización de estudios de factibilidad aplicados a proyectos de clubes sociales privados es indispensable porque éstos permiten evaluar de manera objetiva la viabilidad técnica, legal, económica, social y operativa de la iniciativa. A través de un análisis integral, se determina la demanda real del mercado, la competencia y el perfil de los potenciales miembros. Además, en este tipo de estudios se definen

costos de inversión y operación, los recursos, infraestructura necesaria, y en general, todos aquellos servicios que garanticen exclusividad y calidad a los asociados, así como los riesgos potenciales que permitan anticipar obstáculos relacionados con la gestión antes de realizar inversiones significativas, asegurando que la creación de un club social privado no solo cumpla con su propósito de ofrecer espacios recreativos y de pertenencia, sino que también se mantenga rentable y atractivo con el tiempo.

En Ecuador, desde hace años, los estudios de factibilidad se han consolidado como una herramienta esencial para determinar si proyectos aplicados a diversos campos pueden ejecutarse con éxito, debido a que los análisis permiten revisar aspectos de mercado, legislativos, de organización, así como técnicos - financieros, permitiendo identificar fortalezas y debilidades antes de invertir recursos. Gracias a los estudios de factibilidad, se puede anticipar la demanda, calcular los costos, definir la estructura administrativa y verificar la rentabilidad, por lo que, su aplicación resulta clave para reducir riesgos y garantizar que los proyectos sociales, recreativos o empresariales respondan a las necesidades reales de la población y cuenten con bases sólidas para su desarrollo (Cáneva & Mendoza, 2007, p.156).

De igual manera, los clubes sociales en Ecuador han tenido un protagonismo relevante en la convivencia comunitaria. Alrededor de todo el país existen clubes tradicionales, con diferentes enfoques: culturales, deportivos, sociales, gerontológicos, hípicas, etc. que ofrecen eventos comunitarios, recreativos y deportivos para público general. Sin embargo, se ha evidenciado una brecha importante en la oferta de este tipo de espacios para un segmento específico: personas de la tercera edad, particularmente los militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas.

A pesar de que estos ciudadanos representan un grupo con necesidades particulares de integración, bienestar y fortalecimiento de vínculos sociales, no cuentan con un club social privado, diseñado exclusivamente para ellos. Esta ausencia limita sus oportunidades de participación en actividades adaptadas a su realidad y restringe la posibilidad de mantener un sentido de pertenencia institucional en su etapa de retiro.

El Valle de los Chillos, ubicado en la provincia de Pichincha, es una zona estratégica para la puesta en marcha de emprendimientos de índole social, su ubicación cercana a la ciudad de Quito, su desarrollo urbanístico, su clima y las condiciones de tranquilidad que caracterizan a este sector, la han consolidado como zona residencial para militares que pasan a situación de retiro. Por ello, crear un club social privado dirigido a este grupo poblacional representa una oportunidad que espera ser atendida

Un estudio de factibilidad, es el pilar fundamental que sostiene las bases de este tipo de proyectos, omitirlo acarrearía un sinnúmero de consecuencias, tales como, destinar recursos económicos, humanos, movilización de logística, etc., desconociendo si existe o no una demanda suficiente para hacerlo, puede ocasionar pérdidas financieras y situaciones contraproducentes con el mercado objetivo como la desmotivación de los futuros socios. La ausencia de un análisis técnico y organizacional puede derivar en una infraestructura inadecuada, problemas legales en la constitución del club, deficiencias en la administración, entre otras.

La no realización de este tipo de estudio, conllevaría a la pérdida de oportunidad de identificar correctamente las necesidades y preferencias del segmento objetivo, lo que provocaría poca participación, pues, sin un estudio financiero sólido, el proyecto podría enfrentar dificultades para acceder a un financiamiento externo o carecer de estrategias claras para garantizar su rentabilidad en el tiempo. Estas restricciones serían nefastas para la viabilidad futura del club, provocando una carencia de espacios destinados a la convivencia y fraternidad de este segmento de la población.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuál es la factibilidad, desde el punto de vista de mercado, técnico, organizacional y financiero, para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador, ubicado en el Valle de los Chillos, provincia de Pichincha?

1.3 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1. ¿Cuál es la demanda potencial, las características del mercado objetivo y la oferta existente para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo?
2. ¿Cuáles son los requerimientos técnicos, operativos y organizacionales necesarios para la creación del club social privado?
3. ¿Cuál es la viabilidad económica y financiera del proyecto, considerando costos, ingresos e indicadores financieros?

1.4 JUSTIFICACIÓN

La realización de un estudio de factibilidad para la creación de un club social privado es relevante porque permite analizar con precisión si el proyecto es viable y productivo con el tiempo. Su importancia se fundamenta en que ofrece una base analítica de mercado, técnica, organizacional y financiera para la toma de decisiones, reduciendo la incertidumbre asociada a la creación de nuevos proyectos de servicios, contribuyendo de esta manera al desarrollo de soluciones innovadoras dentro del sector servicios, asegurando además que los recursos se utilicen de manera eficiente, garantizando su rentabilidad.

De igual forma, la creación del club social, al ofrecer espacios de integración, recreación y fortalecimiento de la identidad institucional, contribuye directamente al bienestar de los militares jubilados de las Fuerzas Armadas del Ecuador, segmento que enfrenta un proceso de transición debido a la disminución de interacción, recreación y convivencia de una vida institucional activa, pudiendo incidir en una disminución del sentido de pertenencia y limitaciones en actividades orientadas al confort de los militares en condición de retiro.

Desde una perspectiva económica y empresarial, el tema de investigación fomenta la innovación en servicios y contribuye al desarrollo económico del sector, proporcionando información clave para la toma de decisiones. En virtud de la creación del club social privado, se produciría una dinamización en la economía local del Valle de los Chillos, en diversos sectores como: gastronómico, turístico y comercial, fomentando la generación de empleo directo e indirecto. Además, elaborar un estudio de factibilidad, no solamente abre las puertas a créditos, sino

que también despierta el interés en potenciales inversionistas, lo que impulsa la puesta en marcha de estos proyectos con responsabilidad social empresarial.

En el ámbito académico, este estudio se convierte en un referente metodológico para investigaciones futuras, sobre todo en estudios de factibilidad para proyectos sociales y de la comunidad, También fortalece el conocimiento de gestión y planificación de iniciativas sociales, también al análisis de la creación de un modelo de servicio innovador, dirigido a este público objetivo específico, con propuestas empresariales fundamentadas en necesidades reales del entorno plenamente identificadas.

Línea de investigación: Este trabajo aporta a la Línea de Desarrollo Económico y Empresarial, específicamente a la **Sub Línea: Desarrollo de Emprendimientos e Innovación en Servicios.**

1.5 OBJETIVOS: GENERAL Y ESPECÍFICOS

1.5.1 Objetivo general:

Determinar la factibilidad, desde el punto de vista de mercado, técnico, organizacional y financiero, para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador, ubicado en el Valle de los Chillos, provincia de Pichincha.

1.5.2 Objetivos específicos:

- ⇒ Analizar la demanda potencial, las características del mercado objetivo y la oferta existente para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo.
- ⇒ Definir los requerimientos técnicos, operativos y organizacionales necesarios para la creación del club social privado.
- ⇒ Evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto mediante el análisis de costos, ingresos e indicadores financieros.

1.6 IDEA A DEFENDER

La creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador en el Valle de los Chillos es factible, siempre que los

estudios de mercado, técnico, organizacional y financiero evidencien condiciones viables y favorables.

1.7 VARIABLES

Variable de estudio: Estudio de Factibilidad

Objeto de estudio: Club social privado

Dimensiones (4)

1. Dimensión: Mercado

Indicadores:

- ⇒ Demanda
- ⇒ Oferta
- ⇒ Perfil del cliente

Nivel de medición

- Escala Likert (1-4)
- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario

2. Dimensión: Técnica

Indicadores:

- ⇒ Infraestructura
- ⇒ Recursos materiales
- ⇒ Localización

Nivel de medición:

- Escala Likert (1-4)
- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario

3. Dimensión: Organizacional

Indicadores:

- ⇒ Estructura organizativa
- ⇒ Talento humano
- ⇒ Gestión administrativa

Nivel de medición:

- Escala Likert (1-4)
- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario

4. Dimensión: Financiera

Indicadores:

- ⇒ Inversión inicial
- ⇒ Costos operativos (fijos y variables)
- ⇒ Ingresos proyectados (cuotas y consumos)
- ⇒ Indicadores de viabilidad (VAN, TIR, B/C, PE y PRI)

Nivel de medición:

- Métrica: Unidades monetarias (dólares americanos – USD)
/Porcentajes (%)
- Técnica: Análisis financiero, presupuestación y cotización de mercado.
- Instrumento: Hojas de cálculo (Excel).

1.8 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1: *Matriz de Operacionalización.*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Estudio de factibilidad	Un estudio de factibilidad es una evaluación integral que se realiza para determinar la posibilidad real de implementar un proyecto o negocio, es decir, si un proyecto es viable en la práctica, rentable en el tiempo y beneficioso para la organización y la comunidad. También analiza de forma objetiva factores clave como la demanda del mercado, el financiamiento, costos de inversión y operación, así como los riesgos legales y ambientales, con el fin de reducir la incertidumbre, orientar la toma de decisiones y asegurar que la propuesta sea exitosa antes de comprometer grandes inversiones (VELASQUEZ, 2026).	Se aplicará mediante la recopilación y análisis de información sobre mercados, aspectos técnicos, organizacionales y financieros, para determinar si la creación del club social privado es viable en el Valle de los Chillos.	Mercado	Demanda Oferta Perfil del cliente

Técnica	Infraestructura
	Recursos materiales
	Localización
Organizacional	Estructura organizativa
	Talento humano
	Gestión administrativa
Financiera	Inversión inicial
	Costos operativos (fijos y variables)
	Ingresos proyectados (cuotas y consumos)
	Indicadores de viabilidad (VAN, TIR, B/C, PE y PRI)

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES

Pineda & Velasco (2025) en la Universidad EAFIT de Colombia, desarrollaron la investigación titulada *“Estudio de prefactibilidad para la puesta en servicio de un Senior Club en Medellín, Antioquia, dirigido a personas mayores de cincuenta años”*, cuyo objetivo general fue determinar la viabilidad para implementar un club social orientado a adultos mayores mediante el análisis integral de mercado, aspectos técnicos, organizacionales, legales, ambientales y financieros del proyecto.

El desarrollo de la investigación se rigió por un enfoque cuantitativo y descriptivo, la utilización de encuestas para evaluar el mercado, el análisis del entorno a través de la herramienta PESTEL, evaluación de infraestructura, diseño de la organización y las proyecciones comerciales ceñidas al flujo de caja y los indicadores financieros. Los hallazgos confirmaron la existencia de una demanda creciente en cuanto a espacios de integración social especialmente enfocados en una población adulta mayor, de igual forma, condiciones favorables de sostenibilidad económica y operativa del proyecto. Los autores concluyen que la aplicación de estudios de prefactibilidad permite validar la aceptación del servicio, reducir riesgos de inversión y establecer estrategias adecuadas para la implementación de clubes sociales orientados a segmentos poblacionales específicos.

El aporte de esta investigación al presente estudio radica en que proporciona un referente internacional directamente relacionado con la creación de un club social dirigido a un grupo etario específico, aportando un modelo metodológico integral para evaluar la factibilidad del club social privado destinado a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos, especialmente en la estructuración del estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero.

Anchundia (2022) elaboró la investigación *“Estudio de factibilidad para la creación de un centro recreativo en el cantón Jaramijó”*, en la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, cuyo objetivo general fue determinar la factibilidad para implementar un centro recreativo mediante la realización de estudios de mercado,

técnico y económico – financiero orientados a evaluar la viabilidad del proyecto. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo, empleando métodos documentales y de campo, así como encuestas aplicadas a la población del cantón para identificar necesidades recreativas y nivel de aceptación del servicio. Los resultados mostraron la existencia de una demanda insatisfecha en cuanto a la accesibilidad de espacios recreativos, además de condiciones favorables para la implementación del proyecto desde el punto de vista técnico y financiero. Según la conclusión del autor sobre los estudios de factibilidad, indica que son una herramienta importante para respaldar decisiones que conlleven inversión. El análisis integral de la demanda, la capacidad operativa y la sostenibilidad económica del emprendimiento, reducen el riesgo en la creación de este tipo de negocios.

Este trabajo de investigación aporta evidencia empírica dentro del contexto ecuatoriano al ofrecer datos reales sobre la aplicación de estudios de factibilidad en proyectos recreativos. Igualmente, ofrece criterios metodológicos muy útiles para evaluar la demanda del mercado y la viabilidad financiera de un club social privado orientado a militares en situación de retiro.

Moreira et al. (2024), desarrolló en la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) el trabajo de investigación titulado “*Canchas In/Out Golden Goal*”, el cual tiene como objetivo general la realización de la construcción de un centro deportivo en la ciudad de Quito mediante el análisis del mercado, entorno competitivo, planificación estratégica y evaluación financiera del proyecto. La investigación aplicó un enfoque cuantitativo - descriptivo, empleando encuestas que permitieron la realización de análisis de mercado, estudios macro y microentorno, evaluación del sector y también proyecciones económicas que evaluaron la sostenibilidad del negocio. Los resultados revelaron una necesidad creciente de espacios integrativos en Quito, la infraestructura limitada que debe permitir la integración de varias disciplinas recreativas, lo que le permitió concluir en que existe una oportunidad para el desarrollo de proyectos enfocados a la integración social y al fortalecimiento del bienestar comunitario.

Los autores establecen que el estudio de factibilidad permite identificar oportunidades reales del mercado local, así como diseñar modelos viables que respondan a necesidades recreativas emergentes en el entorno urbano.

El aporte de esta investigación provee al presente estudio un referente dentro del mismo contexto territorial del Distrito Metropolitano de Quito, demostrando la existencia de demanda por espacios de integración social y recreativa, lo cual fortalece la justificación del estudio de factibilidad para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos.

2.2 BASES TEÓRICAS DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.2.1 MARCO CIENTÍFICO

El Marco Científico constituye el sustento epistemológico y teórico que orienta la investigación, integrando paradigmas, enfoques y modelos científicos que permiten explicar y analizar objetivamente el fenómeno estudiado. En el ámbito de las ciencias administrativas y de la evaluación de proyectos, los estudios de factibilidad se fundamentan en teorías orientadas a la toma racional de decisiones, la reducción de incertidumbre y la optimización del uso de recursos mediante análisis sistemáticos y verificables.

2.2.2 DEFINICIÓN DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD SEGÚN AUTORES

El estudio de factibilidad es definido como un proceso sistemático de análisis multidimensional que permite determinar la viabilidad técnica, económica, organizacional y de mercado de un proyecto antes de su implementación (aninver, 2025).

Al respecto Aguagallo et al., (2024) manifiesta en su investigación que la factibilidad constituye una herramienta científica de planificación estratégica que reduce el riesgo empresarial mediante la evaluación integral de variables internas y externas.

Perez (2024) sostiene que un estudio de factibilidad puede definirse como un examen exhaustivo que busca establecer si un proyecto empresarial puede llevarse a cabo de manera práctica y rentable.

2.2.3 CARACTERÍSTICAS DE LOS ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD

Los estudios de factibilidad se caracterizan por ser evaluaciones integrales que permiten determinar la viabilidad de un proyecto antes de su ejecución, analizando aspectos técnicos, económicos, sociales y legales. En concordancia al tema, Tipanluisa (2023), sostiene que este tipo de evaluación es una herramienta clave de planificación y, además, proporciona una base sólida para la toma de decisiones permitiendo evaluar integralmente un proyecto para que su ejecución sea un éxito.

García (2021), indica que el estudio de factibilidad se distingue por su carácter preventivo, ya que se realizan antes de comprometer recursos para reducir riesgos y evitar fracasos. Son multidimensionales porque abarcan áreas como mercado, finanzas, técnica, organización, impacto social y legalidad. Además, se fundamenta en datos objetivos y diagnósticos formales que aseguran resultados verificables, orientados a la toma de decisiones al analizar la oferta, la demanda y las necesidades del público objetivo, optimizando el uso de recursos humanos, financieros y materiales. Proporcionan lineamientos estratégicos para estructurar el modelo de negocio, también poseen flexibilidad para adaptarse a distintos tipos de proyectos, desde infraestructura hasta servicios y clubes sociales.

2.2.4 MODELOS Y TIPOS DE ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.2.4.1 Modelos de estudio de factibilidad

Según Guilca (2023), los modelos contemporáneos de factibilidad adoptan un enfoque sistémico que analiza el proyecto como un conjunto de subsistemas interrelacionados. El modelo más utilizado en la evaluación de proyectos empresariales integra cuatro componentes principales: Estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero.

2.2.4.2 Tipos de estudio de factibilidad

Desde la página web de blog.hubspot.es, Rodrigues (2023) indica que los tipos de estudio de factibilidad son perspectivas que permiten analizar un proyecto desde distintas aristas para determinar si puede ejecutarse con éxito.

En el sitio web de economipedia.com Quiroa (2025) hace referencia a los tipos de estudios de factibilidad y analógicamente señala que, al igual que un arquitecto

revisa planos, cálculos y presupuestos previos a la construcción, este tipo de análisis anticipa riesgos y asegura que los recursos sean empleados de forma racional. Además, indica que los principales tipos de factibilidad se articulan de la siguiente manera:

- ⇒ **Factibilidad operativa:** Se centra en evaluar si el personal de la organización cuenta con las competencias necesarias para ejecutar un proyecto y adaptarse a los cambios que este implique. Este análisis considera la capacidad de los trabajadores para manejar nuevos sistemas sin que resulten demasiados complejos, su disposición frente a la innovación, la rapidez con la que pueden ajustarse a transformaciones internas y la posibilidad de que las herramientas utilizadas se vuelvan obsoletas (Quiroa, 2025).
- ⇒ **Factibilidad técnica:** Se refiere a la capacidad de una empresa para ejecutar un proyecto con los recursos disponibles. Este análisis revisa si la infraestructura, el equipo y las herramientas tecnológicas son suficientes y adecuadas, además de comprobar que el personal cuente con los conocimientos necesarios para utilizarse de manera eficiente, es decir, busca asegurar que tanto la tecnología como las competencias humanas estén alineadas para garantizar el desarrollo exitoso de la iniciativa (Quiroa, 2025).
- ⇒ **Factibilidad financiera:** Estudia la relación entre los recursos que deben invertirse versus los beneficios que se espera obtener. Si el análisis muestra que los gastos superan las ganancias potenciales, lo más prudente sería no continuar con la iniciativa. En cambio, cuando los beneficios proyectados son mayores que los costos, la ejecución del proyecto se percibe como más segura, aunque siempre persisten ciertos riesgos inherentes a cualquier inversión (Quiroa, 2025),
- ⇒ **Factibilidad comercial:** Se refiere al análisis de las condiciones del mercado para determinar si un proyecto puede sostenerse en términos de clientes y distribución. En este estudio se busca establecer si existe un número suficiente de consumidores potenciales dispuestos a adquirir el producto o servicio que se ofrecerá (Quiroa, 2025).

- ⇒ **Factibilidad política - legal:** Radica en la verificación de si un negocio o proyecto cumple con la legislación del país, con las normativas o regulaciones vigentes relacionadas con las diversas instituciones encargadas en los diferentes niveles: nacional, municipal, o internacional. (Quiroa, 2025).
- ⇒ **Factibilidad de tiempo:** Básicamente se relaciona a la revisión de plazos previamente establecidos frente a aquellos tiempos reales necesitados para llevar a cabo el proyecto, por lo cual se hace indispensable establecer un cronograma que sea consistente con las actividades complejas, con los recursos disponibles y también con los contratiempos que generalmente suelen presentarse (Quiroa, 2025).

2.2.5 ENFOQUES O PARADIGMA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

La presente investigación se enmarca dentro del paradigma positivista con enfoque aplicado, el cual sostiene que los fenómenos económicos y empresariales pueden analizarse mediante métodos objetivos, medición de variables y evaluación empírica de resultados (Blog EduLearn Academy, 2024).

Los estudios de factibilidad forman parte de la investigación aplicada debido a que buscan generar soluciones prácticas sustentables en evidencia cuantitativa y análisis técnico – financiero. Además, la viabilidad de un proyecto empresarial se determina mediante indicadores medibles que permiten validar científicamente la conveniencia de una inversión. Asimismo, la investigación aplicada combina análisis teórico y evidencia empírica para resolver problemas reales del entorno productivo, característica que define los estudios de factibilidad contemporáneos con la interacción equilibrada entre mercado, procesos operativos y estructura organizacional (Appinio Research, 2024).

Quiroa (2025) indica que los estudios de factibilidad permiten examinar un concepto de negocio desde diversas aristas que garanticen su viabilidad. Hay que considerar aquellos aspectos legales, como cumplimiento de normas y permisos; técnicos, recursos e infraestructura; económico - financieros, entre ellos la inversión, así como los costos y beneficios; y además, los comerciales, la demanda, público objetivo, la competencia. Todos estos enfoques proporcionan la visión

integral que se requiere para tomar decisiones que reduzcan correr riesgos innecesarios en la ejecución de proyectos.

Tras la revisión analítica sobre paradigmas, esta investigación adopta un enfoque científico orientado a evaluar objetiva e integralmente la viabilidad del club social privado en el Valle de los Chillos por medio de análisis estructurados y verificables. Se reconoce que la rentabilidad de una empresa no depende específicamente de los ingresos, sino del equilibrio producido por el mercado, la capacidad técnica, la organización y también las finanzas. considerando que la rentabilidad empresarial no depende exclusivamente de los ingresos, sino del equilibrio entre mercado, capacidad técnica, estructura organizacional y financiera. El marco conceptual de este trabajo de investigación se sustenta en el paradigma positivista, el mismo que sirve como base para justificar la pertinencia del proyecto.

2.2.6 IMPORTANCIA DEL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Según Guasco & Luna (2022), la factibilidad en un proyecto de inversión orienta la toma de decisiones de los inversionistas. a través de este análisis, se evalúa si resulta conveniente asignar recursos económicos, financieros, humanos y materiales en un determinado contexto. Su importancia estriba en que permite seleccionar las alternativas más adecuadas, reduciendo riesgos y aumentando las probabilidades de éxito.

Aguagallo et al., (2024) sostienen que los estudios de factibilidad fundamentan su gestión empresarial basados en la garantía de que los proyectos se desarrollen de manera realista y sostenible. Además, indican que, la importancia de estos estudios consiste en que: permiten que se evite la ineficiente utilización de recursos en proyectos que no son viables, reducen probabilidades de fracasos, el fortalecimiento planificado frente a posibles desafíos, también facilitan que se prioricen las iniciativas, la asignación de recursos limitados, igualmente ofrecen una visión objetiva de aquellas capacidades internas de la empresa, cooperan a la permanencia en el mercado por medio de decisiones acertadas.

A partir del análisis del paradigma y enfoques revisados, el estudio de factibilidad se concibe como un proceso científico aplicado que permite validar la implementación de un club social privado en el Valle de los Chillos mediante

análisis objetivos y dimensiones diversas, considerando que la viabilidad empresarial no depende exclusivamente de la rentabilidad financiera, sino del equilibrio entre mercado, capacidad técnica, estructura organizacional y sustentabilidad financiera como fundamentos para sustentar la investigación y justificar la pertinencia del proyecto propuesto.

2.3 MARCO CONCEPTUAL

El marco conceptual recopila todas aquellas definiciones teóricas y prácticas que guían la investigación, lo que permite establecer un lenguaje científico. Su propósito principal es definir con exactitud el sentido de las variables evaluadas en el estudio de factibilidad y de esta forma asegurar una coherencia metodológica entre la sustentación teórica y la aplicación práctica de la propuesta, para lo cual se consideran cuatro dimensiones: estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y estudio financiero, los mismos que en su totalidad logran determinar la viabilidad del proyecto propuesto de forma global.

Estudio de factibilidad

Es una evaluación minuciosa que examina de forma integral todos aquellos aspectos financieros, técnicos, operativos, de mercado, medioambientales y legales, con la única finalidad de determinar qué tan viable puede resultar una iniciativa o propuesta de negocio, con elevadas posibilidades de alcanzar el éxito. Su finalidad central es la proporción de información significativa para los responsables del proyecto, para su aprobación o descarte del proyecto (aninver, 2025).

Estudio de mercado

La investigación de mercados puede entenderse como un proceso sistemático que recopila y analiza información sobre consumidores, competidores y el entorno, con el fin de apoyar la toma de decisiones estratégicas. Su finalidad principal es identificar oportunidades y amenazas, evaluar la demanda potencial, comprender el comportamiento del cliente y medir su nivel de satisfacción. Además, permite monitorear a la competencia para ajustar las estrategias y encontrar ventajas competitivas (Bustamante & Cadena, 2024, p. 18).

Con relación a la dimensión mercado, Rasiklal & Rajwadi (2023) indican que en este tipo de estudios la palabra “mercado” se entiende como el conjunto de actores (vendedores y compradores) que interactúan a través de la oferta y la demanda.

Oferta

Pilar esencial dentro de la economía, describe la cantidad de bienes y servicios que los productores deciden poner en el mercado según el precio. A mayor precio, mayor disposición a producir y vender, siempre que los demás factores se mantengan constantes (Asqui et al., 2024, p. 79).

Demanda

Los consumidores deciden la cantidad de productos y servicios que desean adquirir. La demanda además estudia cómo esa decisión se ve influenciada por factores como el nivel de precios y el ingreso disponible, es decir, las condiciones económicas que afectan esa elección (Asqui et al., 2024, p.82).

Perfil del cliente

Representación estructurada del consumidor ideal de una empresa. Reúne información esencial como sus necesidades, intereses, hábitos de compra, características demográficas y motivacionales. También incluye su historial de interacciones con la marca. Además, funciona como una guía estratégica que permite a las empresas personalizar campañas, adaptar mensajes y ofrecer una atención más cercana, logrando experiencias relevantes que fortalecen la relación con el consumidor (Romero Montero et al., 2024, p. 58).

Estudio técnico

Según el sitio web aninver.com, el análisis técnico de un proyecto puede definirse como la revisión de la viabilidad de un proyecto desde el ámbito operativo y tecnológico. Este estudio contempla elementos como la infraestructura, el equipamiento, la tecnología y los recursos que se estimen necesarios, además, el cálculo de la inversión inicial y los gastos del funcionamiento y mantenimiento. También considera la capacidad de crecimiento, la confiabilidad y los posibles riesgos tecnológicos, incorpora estimaciones de ingresos basadas en precios,

volúmenes de venta y demanda del mercado, convirtiéndolo en una pieza fundamental para confirmar la factibilidad integral de un proyecto (aninver, 2025)

Infraestructura

Puede entenderse como el conjunto de recursos físicos y simbólicos (espacios, servicios, conocimientos y prácticas compartidas), que sostienen la vida cotidiana y fortalecen la cohesión comunitaria. No se limita a obras materiales, pues también integra relaciones sociales, valores y normas colectivas que dan sentido y utilidad a esos entornos, con el propósito de garantizar bienestar y favorecer el desarrollo común (Loor & Rivadeneira, 2023).

Recursos materiales

Son componentes básicos que una empresa necesita para producir. Son limitados, de allí su importancia de administrarlos adecuadamente para el cumplimiento de estándares de calidad y cantidad. Bien gestionados los recursos materiales, permiten eficiencia y rapidez en la producción, con menor gasto posible, mejorando así la competitividad (Quiroa, 2024).

Localización

La localización es una decisión estratégica sobre el lugar donde se instala una empresa o negocio. Esta elección puede aportar ventajas o desventajas según factores como la disponibilidad de mano de obra, acceso a recursos intermedios y el intercambio de conocimientos. Es decir, que la ubicación o localización influye directamente en la competitividad y el desempeño económico de una organización (Localización y supervivencia empresarial de los emprendimientos del sector comercial de la Provincia de Los Ríos, 2023).

Estudio organizacional

Para Bú Alba (2022), la estructura organizacional de una empresa se diseña considerando diversos factores que influyen en su funcionamiento. Entre ellos destacan el comportamiento del personal, tanto dentro como fuera de la organización, el entorno en el que opera, el tamaño de la compañía, los objetivos que persigue y las funciones de cada área. Es la definición de cómo se organiza la

empresa para alcanzar su meta principal de manera eficiente y coherente con sus características internas y externas.

El estudio organizacional puede definirse como la manera en que una empresa gestiona sus recursos, procesos y estructura interna. Su finalidad es detectar áreas de mejora que permitan aumentar la eficiencia y fortalecer la competitividad. Abarcando aspectos como la gestión de talento humano, la capacidad financiera y la cultura corporativa, aplicando herramientas de análisis como el FODA para evaluar la efectividad de la organización y a su vez orientar estrategias que impulsen su desempeño en el mercado (Trenza, 2025).

Estructura organizativa

Sistema interno que organiza una empresa mediante reglas de autoridad, comunicación, funciones y uso de recursos. Este modelo orienta las actividades hacia los objetivos, asignando tareas, coordinando áreas y supervisando al personal. Es un marco de organización que integra personas. Procesos y recursos para lograr productividad, rentabilidad y competitividad (Delgado et al., 2023).

Talento Humano

Se refiere a todas aquellas cualidades operativas, conocimientos y habilidades de los empleados que impulsan el rendimiento de una empresa. Es el pilar principal de toda empresa, su óptimo rendimiento requiere de incentivos, buen trato, capacitación, etc., todas estas acciones elevan la calidad en el desempeño de las labores diarias y la fidelización de los empleados (Farro Díaz & Nauca Torres, 2022).

Gestión administrativa

Ruta a seguir de las empresas para lograr una óptima organización empresarial, no solamente es el acto de aplicar esta metodología de gestión utilizada para la estructuración y optimización del capital económico y humano, sino que, además, maximiza el rendimiento operativo - productivo del personal de manera eficiente. Su finalidad es cumplir metas organizacionales, aumentar la productividad y asegurar la sostenibilidad mediante la integración de áreas, control de actividades y colaboración con recursos humanos. (Burbano Cabrera, 2022).

Estudio financiero

Evaluación sistemática de los datos económicos de una empresa para determinar su estabilidad, desempeño y capacidad de crecimiento (López et al., 2023).

Inversión inicial

Financiamiento de arranque que permite iniciar un proyecto, caracterizado por sus recursos limitados y el riesgo que implica en las primeras etapas (Sánchez, 2025).

Costos operativos

Son los gastos diarios necesarios para mantener en marcha una empresa y generar ingresos. Incluyen salarios, alquiler, servicios e insumos, y afectan directamente la rentabilidad al influir en los márgenes de beneficio y la eficiencia del negocio (UNIR la universidad en internet, 2026).

Costos fijos

Son desembolsos que permanecen invariables con el volumen de producción. Se mantienen estables en el tiempo, aunque por unidad pueden parecer variables (Ortega et al., 2025).

Costos variables

Son desembolsos que dependen directamente del nivel de producción, aumentando o disminuyendo según la actividad de la empresa (Ortega et al., 2025).

Ingresos proyectados

Estimaciones futuras de las ganancias de una organización en un lapso específico, construidas a partir de información pasada y expectativas de mercado (Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, 2026).

Cuotas

Una cuota es una cantidad establecida que se debe entregar a una organización, institución o empresa como contraprestación por el acceso, uso o disfrute de sus servicios, beneficios o productos (Aido, 2025).

Consumo

Conjunto de adquisiciones de bienes y servicios realizadas por los hogares y, según ciertos enfoques, también por gobiernos y empresas, destinadas a satisfacer necesidades inmediatas o a mantener actividades productivas. Representa la fase final de la demanda en la economía y constituye el motor que activa las cadenas de producción y distribución, generando impactos económicos y ambientales en distintos sectores (Giraldo et al., 2025).

Indicadores de viabilidad

Son parámetros que miden la factibilidad de un proyecto en diferentes dimensiones, mostrando las probabilidades de éxito y reduciendo riesgos en la toma de decisiones (Pizarro, 2025).

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN o VPN es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una inversión al calcular el valor presente de sus flujos futuros, mostrando si genera beneficios o pérdidas (Valera et al., 2025).

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Indicador financiero que mide la rentabilidad esperada de una inversión. Se expresa en porcentaje y refleja el rendimiento que se obtendrá en relación con el capital invertido. Cuanto más elevada sea la TIR, mayor será la ganancia potencial del proyecto o inversión (Valera et al., 2025).

Relación Beneficio/Costo (B/C)

Medida de rentabilidad que relaciona los beneficios y costos presentes de un proyecto, mostrando si este genera valor económico. (Bonifaz et al., 2026)

Punto de equilibrio (PE)

Nivel de ventas y producción en el que los ingresos totales igualan a los costos totales. La empresa no obtiene ganancias ni pérdidas, únicamente recupera la inversión realizada (Pizarro, 2025).

Período de Retorno (PRI)

Indicador financiero que mide el tiempo que tarda un negocio en recuperar el capital invertido inicialmente, calculado en años, meses y días. Se utiliza para evaluar la rentabilidad y el riesgo de un proyecto, siendo más atractivo cuanto menor sea el período de recuperación. Además, detecta proyectos con flujos de caja poco favorables (Clavijo, 2025).

2.4 MARCO LEGAL

El marco legal compila aquellas normas jurídicas regulatorias aplicadas para el correcto funcionamiento de actividades financieras y sociales dentro del Ecuador. Con relación a el presente estudio, el marco legal respalda la propuesta del club social privado, tomando en consideración la Constitución, las leyes empresariales, así como también aquellas normativas sobre las disposiciones del Municipio de la ciudad.

La CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR (2008) establece todos los principios para garantizar a los ciudadanos el correcto desarrollo tanto en lo económico, como en los social, así como también en el bienestar de la población. El artículo 33, reconoce el trabajo como un derecho y también como un deber social pues son la base para el progreso económico y además, la realización personal. En el artículo 66 se garantiza el derecho ciudadano al buen vivir, al acceso a actividades recreacionales, culturales y sociales, esenciales para el bienestar integral de las personas en general.

El artículo 284 por otra parte determina que el sistema económico debe promover la producción, el empleo y la estabilidad económica, incentivando iniciativas empresariales que generen desarrollo local. En el proyecto de creación de un club social privado se alinea con los principios constitucionales al promover espacios de recreación, integración social y generación de empleo, contribuyendo al bienestar social y el desarrollo económico local del Valle de los Chillos.

2.4.1 NORMATIVA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (T351278) (2020) tiene como finalidad fomentar el desarrollo de nuevos negocios mediante incentivos para la creación y formalización de emprendimientos en el país. Esta normativa establece

mecanismos que facilitan la constitución de empresas, acceso a financiamiento y fortalecimiento del ecosistema emprendedor, promoviendo la sostenibilidad económica y la innovación empresarial.

El club social privado se ciñe a la normativa vigente, ya que al constituirse como un emprendimiento dedicado a la oferta de servicios sociales y recreativos, aporta a la expansión económica y a su vez, a la generación de valor dentro del sector de servicios.

2.4.2 REGULACIÓN DE ASOCIACIONES Y SERVICIOS SOCIALES

El funcionamiento de organizaciones sociales y clubes privados en Ecuador se rige por el Código Civil (2022) y Reglamento Personalidad Jurídica Organizaciones Sociales (2017), emitido por el Ministerio de Gobierno. Estas normativas regulan la constitución, organización interna, derechos y obligaciones de asociaciones y organizaciones sin fines de lucro o de carácter social, estableciendo requisitos como:

- ⇒ Estatutos organizacionales.
- ⇒ Definición de objetivos institucionales.
- ⇒ Estructura administrativa.
- ⇒ Registro legal ante autoridades competentes.

El club social propuesto puede estructurarse bajo un modelo asociativo o empresarial, por lo que esta normativa permite definir la figura jurídica adecuada y garantizar el funcionamiento legal del servicio dirigido a sus miembros.

2.4.3 NORMATIVA MUNICIPAL Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL

El proyecto deberá cumplir con las disposiciones del Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, especialmente aquellas relacionadas con el uso de suelo, permiso de funcionamiento y regulación de establecimientos de servicios.

El PLAN DE USO Y GESTIÓN DEL SUELO (PUGS, 2021) en conjunto con las ordenanzas municipales establecen criterios para Licencias municipales zonificación territorial, actividades permitidas según ubicación, normas de seguridad y funcionamiento,.

La viabilidad territorial para la creación del club social en el Valle de los Chillos depende del cumplimiento de normativas municipales relacionada con el uso del suelo y la obtención de permisos municipales lo que aseguraría su viabilidad territorial y también la legalidad del proyecto.

2.4.4 NORMATIVA SOBRE INVERSIÓN Y DESARROLLO PRODUCTIVO

El CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI, 2025) regula las actividades productivas y promueve la inversión privada como motor de desarrollo económico nacional. Esta normativa incentiva proyectos que generen empleo, dinamización económica y fortalecimiento del sector servicios mediante garantías jurídicas para inversionistas y emprendimientos. La propuesta del club social privado se alinea con los objetivos del COPCI al constituir una inversión en el sector servicios que impulsa el desarrollo económico local, fomenta el empleo y diversifica la oferta recreativa del territorio. Bajo el análisis regulatorio, el proyecto se encuentra respaldado jurídicamente y enmarcado dentro de las ordenanzas que rigen al país, al encontrarse alineado con principios constitucionales de bienestar social, legislación de emprendimiento, regulación asociativa y normativa municipal vigente, por lo que, desde el punto de vista legal, presta condiciones favorables para su creación, siempre que cumpla con los requisitos administrativos y regulatorios establecidos por las autoridades competentes.

2.5 MARCO GEORREFERENCIAL

Figura 1: *Imagen satelital con Google Earth del Valle de los Chillos, su cercanía a Quito y sectores del valle.*

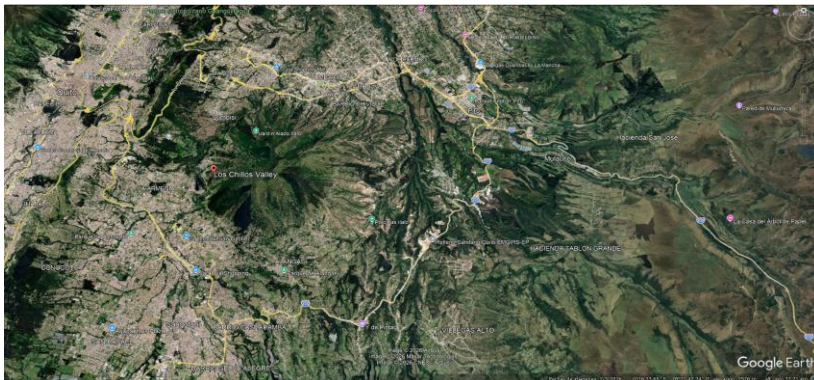
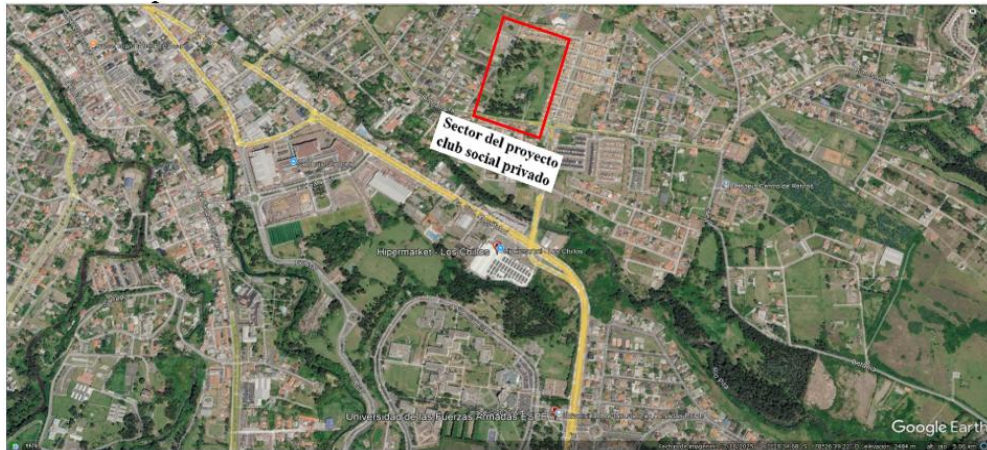


Figura 2: Imagen satelital con Google Earth del sector del proyecto del club social privado.



El proyecto del club social privado se localizará en el sector del Valle de los Chillos, dentro del área urbana del Distrito Metropolitano de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador. Área estratégicamente seleccionada por su entorno predominantemente residencial.

En el sector hay redes de servicios básicos, igualmente hay centros comerciales, educativos, bases militares y áreas verdes, lo cual favorece la accesibilidad y la potencial demanda del servicio propuesto.

Su ubicación está próxima a vías principales, conectando sectores cercanos al valle como Cumbayá, Tumbaco, y a su vez, a la capital ecuatoriana. El clima templado que posee, es ideal para realizar actividades al aire libre, así como también eventos de integrativos para la comunidad, y dirigidos al mercado objetivo. Todas estas características son condiciones que favorecen la creación y operación del club social.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1 Investigación de campo

La Investigación de campo consiste en recopilar evidencia directa y veraz sobre el fenómeno analizado en su propio contexto. Esto implica el uso de diversas técnicas para observar y analizar al mercado en su entorno cotidiano, es decir, que los estudios se desarrollen en escenarios naturales, como sus hogares, lugares de trabajo u otros espacios donde ocurre el fenómeno, permitiendo obtener información auténtica y contextualizada (Pontis, 2022, p. 93).

En el presente estudio, la investigación es de campo debido a que se recolectará la información directamente de los militares en servicio pasivo.

3.1.2 Investigación documental o bibliográfica

Hadi et al., (2023) menciona que este tipo de investigación está basada en la obtención confiable de información, consultada en revistas científicas, libros, informes, documentos oficiales o archivos legales y periódicos para comprender y explicar un fenómeno.

Este trabajo se considera documental porque se apoya en la revisión de fuentes como normativas legales, literatura científica, antecedentes de investigaciones previas y teorías vinculadas a los estudios de factibilidad, proporcionando una base sólida para el desarrollo del proyecto.

3.1.3 Investigación exploratoria

La investigación exploratoria se caracteriza por no formular hipótesis y enfocarse en fenómenos de estudio poco conocidos o sin antecedentes específicos, con la finalidad de identificar tendencias o posibles conexiones entre variables. A diferencia de otros tipos de investigaciones más estructurados, este enfoque es flexible en su metodología, puede integrar métodos históricos así como cuantitativos y cualitativos (Cely et al., 2023).

La presente investigación es exploratoria porque no existen investigaciones previas específicas sobre la creación de clubes sociales privados dirigidos a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos, lo que hace necesario analizar el contexto y las necesidades del público objetivo.

3.1.4 Investigación descriptiva

La investigación descriptiva detalla las características de un fenómeno, como la población, sus percepciones, comportamientos, experiencias de un grupo, en un contexto específico. Puede emplear enfoques cuantitativos o cualitativos. Su objetivo principal es conocer costumbres, actitudes y actividades predominantes mediante observación y descripción exacta de personas, procesos y objetos, sin necesidad de modificarlas (Valle, 2022, p. 15).

Este estudio se considera descriptivo debido a que analiza las características del mercado, las condiciones técnicas, organizacionales y financieras del proyecto.

3.2 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

3.2.1 Enfoque mixto

El enfoque mixto busca ampliar y profundizar la visión sobre el tema, lo que ayuda a comprender de mejor manera el problema y así orientar de forma idónea los objetivos de estudio (Hadi et al., 2023). Ordoñez-Pacheco, (2025) indica que el enfoque mixto combina dos perspectivas: el análisis cuantitativo (causa – efecto) y el cualitativo centrado en contextos interpretativos.

La utilización del enfoque mixto en la presente investigación permite integrar el análisis estadístico con la interpretación contextual del entorno social, proporcionando una visión integral para la toma de decisiones dentro del estudio de factibilidad.

3.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.3.1 Método analítico – sintético

Erraez et al., (2025) explica que el método analítico – sintético es una técnica que combina dos procesos complementarios: primero descompone los elementos de un problema y los analiza, luego los integra en su totalidad para obtener una visión

más clara y completa del fenómeno (p. 125). Este método se utiliza en este trabajo para analizar cada componente del estudio de factibilidad (mercado, técnico, organizacional y financiero) y posteriormente integrarlos para determinar la viabilidad del proyecto.

3.3.2 Método deductivo - inductivo

El método deductivo – inductivo combina dos formas de investigar. Primero (parte deductiva), se plantean ideas generales, se parte de una teoría o hipótesis y se generan predicciones que luego se ponen a prueba. Después, en la segunda parte (fase inductiva), se recopilan datos mediante observación, experimentos o análisis de información para comprobar si estas predicciones son correctas (Erraez et al., 2025, p. 125).

En este estudio se aplica este método al analizar los datos obtenidos en las encuestas para generar conclusiones generales sobre la viabilidad de la creación del club social privado.

3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOPIACIÓN DE DATOS

3.4.1 Análisis documental

Instrumento: Revisión documental

Cely et al., (2023) sostienen que el análisis documental puede realizarse en formatos como medios electrónicos, audiovisuales, en entornos académicos, centros de documentación (archivos, bibliotecas, etc.), así, el investigador construya y genere conocimiento. Para su aplicación se consideran dos niveles, la descripción física (análisis formal), donde se ubican elementos como: título, fecha, autor, y, el análisis de contenido (análisis interno), que se centra en estudiar el mensaje y la información contenida en el mismo (p. 67).

Esta técnica de análisis documental se utiliza en este estudio por la ventaja que brinda al permitir revisar información de diversas fuentes y años pasados con la cual se van construyendo los antecedentes, el marco teórico y legal de la investigación. Además, estos resultados pueden utilizarse para proyectar posibles escenarios futuros.

3.4.2 Encuesta

Instrumento: Cuestionario

La encuesta es una de las técnicas de recolección de datos más utilizada para recolectar información en investigaciones científicas. Aplicada mediante un cuestionario con preguntas estructuradas. Es un método riguroso y confiable, los participantes forman parte de una muestra representativa de la población, lo que permite que los resultados se generalicen y se apliquen al conjunto total (Cisneros et al., 2022, p. 1176).

Su pago de los potenciales miembros del club social privado. aplicación en este estudio es para medir la demanda, preferencias y disposición de

3.5 UNIVERSO, POBLACIÓN Y MUESTRA

3.5.1 UNIVERSO

Para el presente estudio, el universo está conformado por los militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador.

3.5.2 POBLACIÓN

Según datos proporcionados por el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas del Ecuador, la población de militares de las FF.AA. del Ecuador en servicio pasivo asciende a **37.890** individuos a enero del 2026 (Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas [ISSFA], 2026).

Figura 3: Estadística de militares en retiro de las FF.AA. del Ecuador a enero del 2026.

Población Protegida por el Régimen Especial de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas, a enero de 2026	
Asegurados a cargo del Issfa	
Grupos poblacionales	Número
Afiliados cotizantes (asegurados en servicio activo)	41.968
Pensionistas de retiro, invalidez e incapacidad Issfa (asegurados en servicio pasivo): 37.890 de retiro, 118 de invalidez y 79 de incapacidad	38.087
Pensionistas de montepío del Issfa: 9.934 de retiro e invalidez y 12 de incapacidad	9.946
Dependientes de afiliados cotizantes	72.831
Dependientes de pensionistas de retiro, invalidez e incapacidad	54.748
Aspirantes y conscriptos (10.262 FT, 747 FA y 1.373 FN)	12.382
Total Issfa	229.962

Nota: La imagen se ha obtenido de la página oficial del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas del Ecuador. Link: <https://www.issfa.mil.ec/wp-content/uploads/2026/03/Informacion-Estadistica-General-de-2026-a-enero.pdf>

3.5.3 MUESTRA

Para determinar el tamaño, se utilizó una muestra para poblaciones finitas, debido a que se conoce el número de individuos (menores a 100.000) que conforman la población objeto de estudio.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{e^2(N - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

n= tamaño de la muestra (380)

N= tamaño de la población (37.890)

Z= nivel de confianza (1,96 para el 95%)

p= probabilidad de ocurrencia (0,5)

q= probabilidad de no ocurrencia (0,5)

e= margen de error permitido (0,05)

$$n = \frac{37.890 \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}{(0,05)^2(37.890 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,5) \cdot (0,5)}$$

$$n = \frac{37.890 \cdot (3,8416)(0,25)}{(0,0025)(37.889) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{37.890 (0,9604)}{94,7225 + 0,9604}$$

$$n = \frac{36.389,556}{94,7225 + 0,9604}$$

$$n = \frac{36.389,556}{95,6829} = 380,314$$

$$\mathbf{n = 380}$$

Se determinó que es necesario aplicar 380 encuestas a militares en servicio pasivo para obtener resultados representativos, nivel de confianza 95%, margen de error 5%. Este tamaño de muestra garantiza la validez estadística de la investigación, permitiendo analizar la demanda y viabilidad del proyecto de manera confiable.

3.6 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Análisis documental

La información obtenida a través del análisis documental se procesa por medio de los resultados (recopilación e interpretación) y discusión de contenido teóricos y normativos, los cuales son integrados en el marco teórico y marco legal de la investigación. Marcelino et al., (2024) indica que el análisis documental permite examinar e interpretar información disponible en documentos con la finalidad de generar definiciones o significados relacionados con el tema de interés y que conllevan al investigador a una mejor comprensión sobre el fenómeno de estudio.

En el presente estudio, la información documental se sistematiza mediante revisión de antecedentes investigativos, artículos científicos, libros y normativa legal, permitiendo estructurar los fundamentos teóricos del estudio de factibilidad. Luego, se procede a su análisis y posterior discusión crítica, estableciendo así una relación entre aquellos enfoques teóricos y su aplicación en el proyecto.

El proceso de la información se refleja en los apartados de hallazgos y discusión teórica, integrando los escenarios de estudio con el contexto del problema investigado. Esta técnica aporta un sustento científico a la investigación, lo que permite validar conceptualmente la investigación, lo que asegura una coherencia teórica y su aplicación práctica.

Encuesta

La recopilación de información realizada a través de la encuesta se organiza y procesa a través de la tabulación y el análisis estadísticos de los datos, también se ha utilizado herramientas informáticas como Microsoft Excel. La tabulación es inherente al procesamiento del análisis de resultados de encuestas y cuestionarios, pues ésta organiza las respuestas ya sea en tablas o categorías que faciliten su interpretación o análisis estadístico (harmony, 2024).

En el presente trabajo, los datos recopilados a través de un cuestionario estructurado son registrados en hojas de cálculo, allí se aplican funciones básicas de Excel que permiten calcular las frecuencias y los porcentajes que permitirán su posterior elaboración de gráficos o tablas, las mismas que permiten una visualización de todos los resultados, esto facilita poder identificar los patrones, preferencias y tendencias del público objetivo, generando información valiosa y confiable.

Igualmente, Excel permite organizar la información recogida. Todo este procesamiento hace sencilla la interpretación de los datos, así como también la toma de decisiones relacionada con la viabilidad del proyecto. Los datos recolectados sustentan una metodología cuantitativa y cualitativa sobre los resultados del estudio de factibilidad.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

El presente capítulo expone hallazgos obtenidos a partir de la aplicación de encuestas al público objetivo, con el propósito de evaluar la factibilidad de la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos. Los resultados se organizan en torno a las dimensiones fundamentales de este estudio: mercado, técnica, organizacional y financiera, las cuales permiten una visión integral del proyecto.

- La dimensión mercado analiza a los potenciales afiliados, así como sus percepciones relacionadas a la ubicación, la accesibilidad y a todas las condiciones ambientales del Valle de los Chillos, también, la aceptación de la propuesta y la disposición de participar en actividades socio - culturales.
- La dimensión técnica, examina los aspectos que se vinculan con la infraestructura, todos los espacios físicos, también la seguridad, elementos que aseguran confort y confianza en el servicio ofrecido.
- La dimensión organizacional aborda el requerimiento de una administración ética y clara, cumplidora de normas y regulaciones, además, el fortalecimiento y capacitación del personal, considerando como importante promocionar actividades que fomenten la cohesión institucional.
- La dimensión financiera centrada en la disposición de pago de los encuestados, esencial para aseguramiento de la rentabilidad económica del proyecto.

La interpretación de los resultados se complementa con la discusión, en la cual se contrastan los hallazgos con los objetivos del estudio y los enfoques de la administración, la gestión organizacional y la sostenibilidad. De esta manera, se busca demostrar que el proyecto no solamente es viable desde el punto de vista técnico y económico, sino también social y organizacional, garantizando su pertinencia y desarrollo económico en el tiempo.

Dimensión Mercado

Pregunta 1

¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado generaría un impacto positivo en los militares en servicio pasivo?

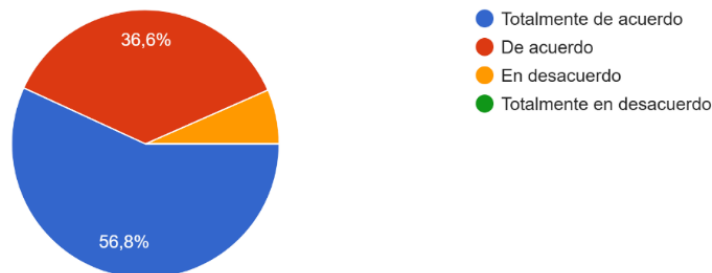
Tabla 2: Consideración de impacto positivo.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	216	56,8%
De acuerdo	139	36,6%
En desacuerdo	25	6,6%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 4: Generación de impacto positivo.

1. ¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado generaría un impacto positivo en los militares en servicio pasivo?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 56,8% del público objetivo encuestados opta por la opción de respuesta sobre estar totalmente de acuerdo relacionada a que el club social generaría un impacto altamente positivo, por lo cual respalda fuertemente al proyecto. El 36,6%, de respuestas en la opción de acuerdo, el porcentaje significativo manifiesta un amplio apoyo a la iniciativa. El 6,6%, de la respuesta en desacuerdo, demuestra resistencia, denotando quizás falta de interés en la propuesta, aunque, es un grupo minoritario, por lo que no representa un riesgo crítico para el análisis de la viabilidad del proyecto.

Pregunta 2

¿Considera usted que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo cubriría necesidades de integración y esparcimiento?

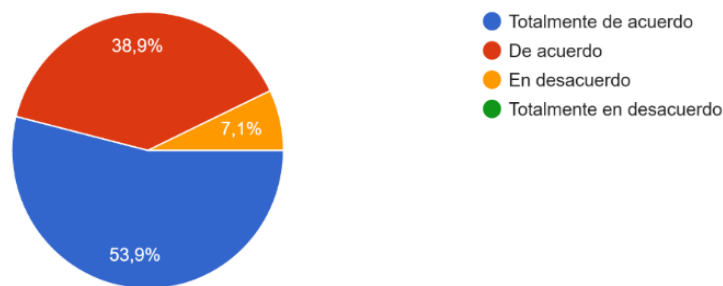
Tabla 3: Cobertura de necesidades en cuanto a integración y esparcimiento.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	205	53,9%
De acuerdo	148	38,9%
En desacuerdo	27	7,2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 5: Cobertura de necesidades en cuanto a integración y esparcimiento.

2. ¿Considera usted que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo cubriría necesidades de integración y esparcimiento?

380 respuestas



Análisis de resultados

En un 53,9% en totalmente de acuerdo, los encuestados consideran que el club social cubriría las necesidades de integración y esparcimiento. Con un 38,9% en cuanto a estar de acuerdo, indica que un grupo importante respalda la propuesta. El 7,1% manifiestan estar en desacuerdo, indicando que las barreras de aceptación son reducidas y pueden ser superadas con estrategia de comunicación y promoción. La suma de las respuestas positivas alcanza el 92,8%, indicando una aceptación mayoritaria, evidenciando que el proyecto responde a una necesidad real de los militares en servicio pasivo.

Pregunta 3

¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo es un espacio adecuado para incentivar una buena calidad de vida para sus socios?

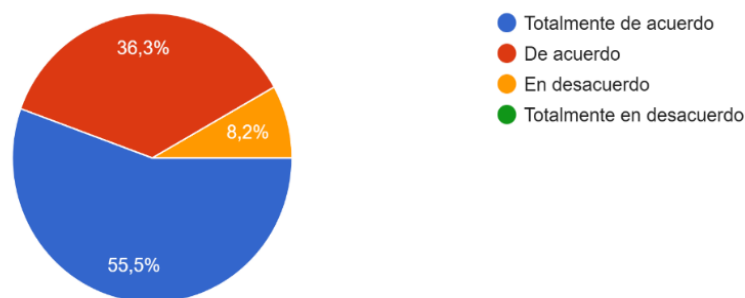
Tabla 4: *Espacio para incentivar una buena calidad de vida a socios.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	211	55,5%
De acuerdo	138	36,3%
En desacuerdo	31	8,2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 6: *Espacio para incentivar una buena calidad de vida a socios.*

3. ¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo es un espacio adecuado para incentivar una buena calidad de vida para sus socios?

380 respuestas



Análisis de resultados

Más de la mitad de los encuestados (55,5%) expresaron estar totalmente de acuerdo, por lo que se analiza que los encuestados consideran que el club es un espacio adecuado para el incentivo de buena calidad de vida. El 36,3% en estar de acuerdo respalda las respuestas positivas, confirmando que la iniciativa es percibida como un espacio que contribuirá al bienestar de los socios. Una minoría (8,2%) percibe que el club social no cumpliría con este objetivo.

Pregunta 4

¿Considera usted que pertenecer a un club social privado fortalecería la identidad y camaradería militar?

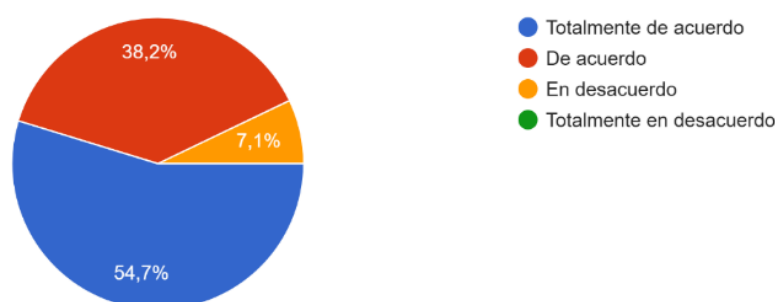
Tabla 5: Fortalecimiento de identidad y camaradería militar.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	208	54,7%
De acuerdo	145	38,2%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 7: Fortalecimiento de identidad y camaradería militar.

4. ¿Considera usted que pertenecer a un club social privado fortalecería la identidad y camaradería militar?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 54,7% de los encuestados manifestaron estar totalmente de acuerdo en cuanto a la propuesta, lo que indica una alta percepción de que pertenecer al club social privado fortalecería la identidad y la camaradería militar. El importante porcentaje por la respuesta de acuerdo (38,2%), respalda la propuesta y refleja que el club no solamente será un lugar de recreación, sino también un medio para preservar tradiciones y valores propios de las Fuerzas Armadas. Una minoría (7.1%) manifiesta estar en desacuerdo debido a que percibe que el club no cumpliría con este objetivo.

Pregunta 5

¿Considera usted que los espacios como clubes sociales privados para militares en servicio pasivo son limitados?

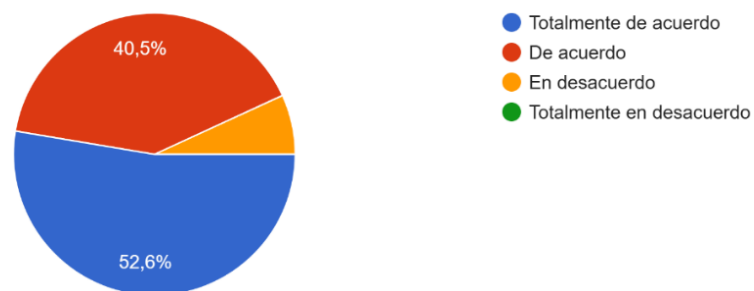
Tabla 6: *Espacios limitados para militares en servicio pasivo.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	200	52,6%
De acuerdo	154	40,5%
En desacuerdo	26	6,9%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 8: *Aforo reducido para militares en retiro.*

5. ¿Considera usted que los espacios como clubes sociales privados para militares en servicio pasivo son limitados?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 52,6% de totalmente de acuerdo indica que más de la mitad de los encuestados considera que los espacios de clubes sociales privados para militares retirados son limitados. El importante porcentaje del 40,5% en la opción de acuerdo manifiesta también que existe escasez de este tipo de espacios. El 6,9% en desacuerdo manifiesta que la oposición es reducida y no representa un riesgo significativo para la aceptación del proyecto.

Análisis dimensión técnica

Pregunta 6

¿Considera usted que el Valle de los Chillos es una ubicación adecuada para la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo?

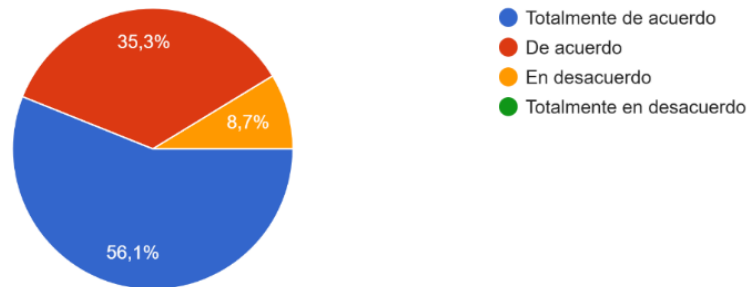
Tabla 7: Ubicación adecuada para la creación de un club social privado.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	213	56,1%
De acuerdo	134	35,3%
En desacuerdo	33	8,4%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 9: Localización idónea para la creación del club.

6. ¿Considera usted que el Valle de los Chillos es una ubicación adecuada para la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo?

380 respuestas



Análisis de resultados

El importante resultado en totalmente de acuerdo (56,1%) considera que el Valle de los Chillos es una ubicación adecuada para el club social debido a su cercanía a la ciudad de Quito. El 35,3% de los encuestados escoge la opción de acuerdo como una respuesta positiva que respalda la propuesta, aunque con menor intensidad. Una pequeña cantidad de encuestados (8,7%) percibe que la ubicación no les favorece probablemente por encontrarse en lugares más distantes al sector. El 91,4% de respuestas positivas confirman que el Valle de los Chillos es percibido como un lugar estratégico y adecuado para la creación del club social privado para militares en servicio pasivo.

Pregunta 7

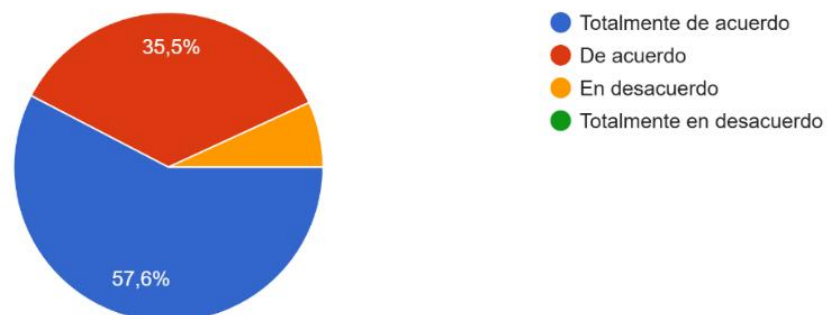
¿Considera usted que el Valle de los Chillos es un lugar accesible para asistir a un club social?

Tabla 8: Accesibilidad para asistir a club social en el Valle de los Chillos.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	219	57,6%
De acuerdo	135	35,5%
En desacuerdo	26	6,9%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 10: Facilidad de acceso al club.

7. ¿Considera usted que el Valle de los Chillos es un lugar accesible para asistir a un club social?
380 respuestas



Análisis de resultados

Del total de los encuestados, el 57,6% han manifestado estar totalmente de acuerdo en cuanto el Valle de los Chillos es un lugar con accesibilidad para poder asistir al club social. Por otra parte, el 35,5% indica estar de acuerdo, respaldando así las opciones de respuestas positivas, lo que confirma que la ubicación es considerada como accesible para los socios potenciales. Un bajo porcentaje de encuestados (6,9%) está en desacuerdo ya que no perciben la ubicación como accesible.

Pregunta 8

¿Está usted de acuerdo que el entorno natural del Valle de los Chillos favorece actividades al aire libre?

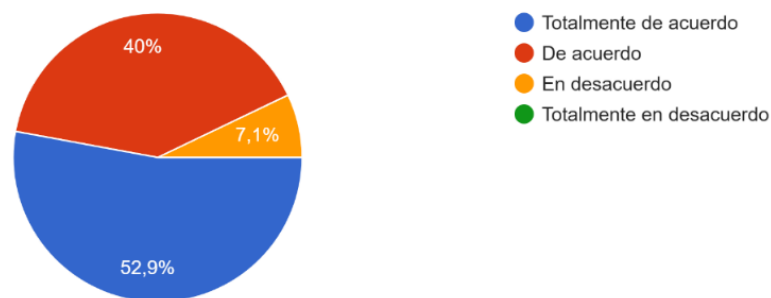
Tabla 9: *Entorno natural del Valle de los Chillos favorecedor para actividades al aire libre.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	201	52,9%
De acuerdo	152	40,0%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 11: *Entorno privilegiado del Valle de los Chillos ideal para esparcimiento.*

8. ¿Está usted de acuerdo que el entorno natural del Valle de los Chillos favorece actividades al aire libre?

380 respuestas



Análisis de resultados

Un 52,9% (totalmente de acuerdo) considera que el entorno natural del Valle de los Chillos, su clima templado y la presencia de áreas verdes refuerzan la percepción de que el lugar es ideal para diversas actividades al aire libre. El 40% (de acuerdo) también respalda la afirmación. Con un 7,1% (en desacuerdo) percibe que el entorno no es tan favorable, lo que indica que las barreras de aceptación son reducidas y no representan un riesgo significativo.

Pregunta 9

¿Considera usted que un club social privado podría ofrecer espacios cómodos y bien equipados para sus socios?

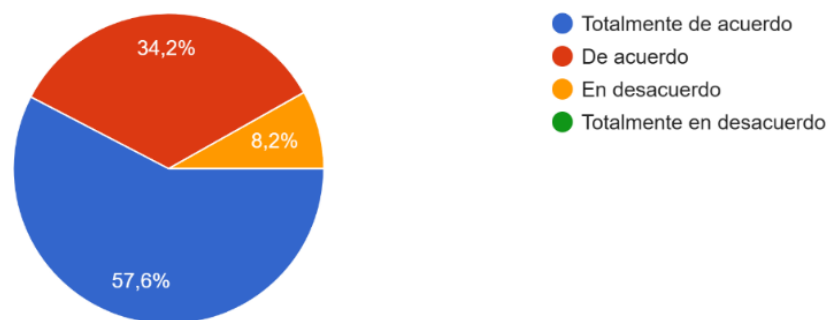
Tabla 10: *El club social como espacio cómodos y bien equipados para sus socios.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	219	57,6%
De acuerdo	130	34,2%
En desacuerdo	31	8,2%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 12: *Confort y buen equipamiento para socios.*

9. ¿Considera usted que un club social privado podría ofrecer espacios cómodos y bien equipados para sus socios?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 57,6% de los participantes se decidieron por la opción de totalmente de acuerdo, lo que demuestra que, se considera que el club social podría ofertar instalaciones confortables para sus posibles socios. Por otra parte, el 34,2% manifiesta estar de acuerdo con esta iniciativa, reflejando que la comodidad y el equipamiento son factores clave para la aceptación del proyecto. Un minúsculo porcentaje del 8,2% se ha manifestado en desacuerdo. Estas barreras de aceptación son reducidas, pueden ser abordadas con estrategias de diseño y comunicación.

Pregunta 10

¿Está usted de acuerdo en que la seguridad que brinda un club social privado es apropiada para sus socios?

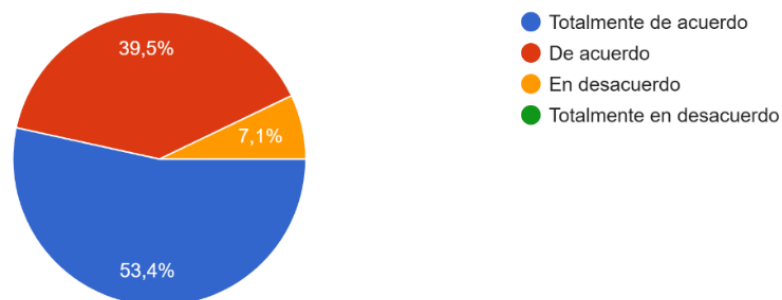
Tabla 11: *Percepción de la seguridad.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	203	53,4%
De acuerdo	150	39,5%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 13: *Percepción de confiabilidad.*

10. ¿Está usted de acuerdo en que la seguridad que brinda un club social privado es apropiada para sus socios?

380 respuestas



Análisis de resultados

Con el 53,4% (totalmente de acuerdo) los encuestados consideran que la seguridad que brinda un club privado es apropiada para sus socios. El 39,5% (de acuerdo) se refuerza la percepción de que la protección, el control de acceso y la seguridad en general son factores relevantes para la aceptación del proyecto. El 7,1% (en desacuerdo) indica que un bajo porcentaje de encuestados percibe que la seguridad no sería suficiente.

Análisis dimensión organizacional

Pregunta 11

¿Está usted de acuerdo en que un club social privado tenga una administración clara y organizada?

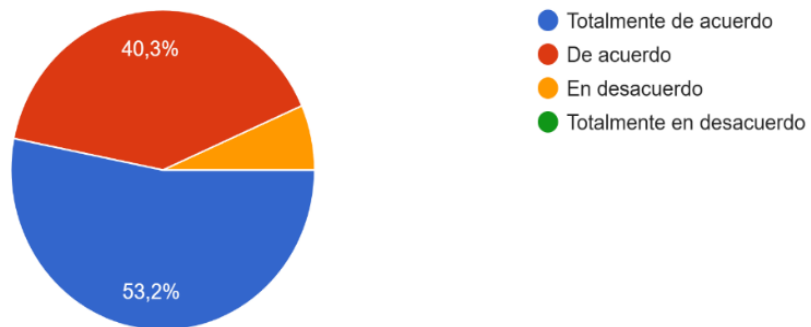
Tabla 12: Administración organizada del club.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	202	53,2%
De acuerdo	153	40,3%
En desacuerdo	25	6,5%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 14: Administración clara y organizada del club social.

11. ¿Está usted de acuerdo en que un club social privado tenga una administración clara y organizada?

380 respuestas



Análisis de resultados

Según los porcentajes obtenidos, se visualiza que el 53,2% (totalmente de acuerdo) de respuestas positivas confirman que más de la mitad de los encuestados considera fundamental que el club tenga una gestión transparente y eficiente. Asimismo, el 40,3% (de acuerdo) muestra un porcentaje importante que refleja gran aceptación en cuanto a la importancia de una administración organizada como elemento clave que garantiza credibilidad de un club social bien gestionado. Un porcentaje minoritario 6,5% (en desacuerdo) percibe a la administración como factor determinante o que podría presentar dificultades.

Pregunta 12

¿Está usted de acuerdo que el personal del club social debe estar capacitado para garantizar un buen servicio a sus socios?

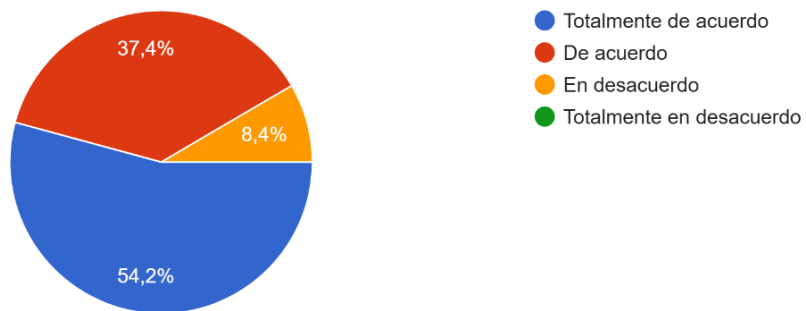
Tabla 13: *Personal del club social capacitado para garantizar buen servicio a sus socios.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	206	54,2%
De acuerdo	142	37,4%
En desacuerdo	32	8,4%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 15: *Personal del club social capacitado para garantizar buen servicio a sus socios.*

12. ¿Está usted de acuerdo que el personal del club social debe estar capacitado para garantizar un buen servicio a sus socios?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 54,2% (totalmente de acuerdo) de los 380 encuestados considera indispensable que el personal del club esté capacitado para garantizar un buen servicio. El 37,4% (de acuerdo) refleja que la atención profesional y eficiente es un factor relevante para la satisfacción de sus socios. El 8,4% (en desacuerdo) manifiesta que un personal capacitado no sería un factor determinante que asegure la calidad del servicio y fidelización de sus socios.

Pregunta 13

¿Considera usted que la administración del club social debería promover actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados?

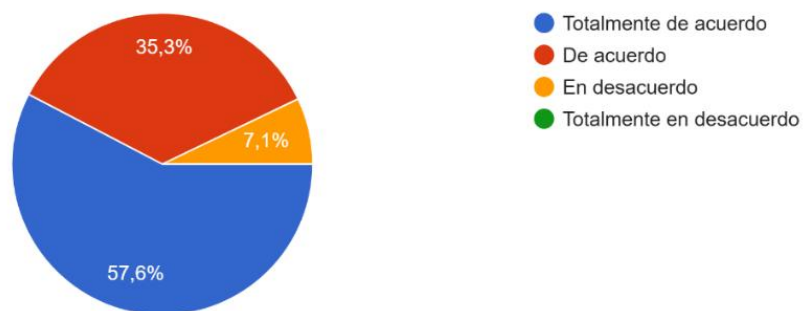
Tabla 14: Actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	219	57,6%
De acuerdo	134	35,3%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 16: Actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados.

13. ¿Considera usted que la administración del club social debería promover actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados?

380 respuestas



Análisis de resultados

La aceptación mayoritaria de los encuestados con el 92,9% en respuestas positivas, 57,6% totalmente de acuerdo y 35,3% de acuerdo, respectivamente, confirma que los futuros socios valoran la importancia de actividades que fortalezcan la cohesión y camaradería. Una minoría 7,1% (en desacuerdo) consideran que estás actividades no serían necesarias o relevantes puesto que, al ser militares, ya poseen estos vínculos y espíritu de fuerza.

Pregunta 14

¿Está usted de acuerdo que la administración del club social debe garantizar el cumplimiento de normas y reglamentos?

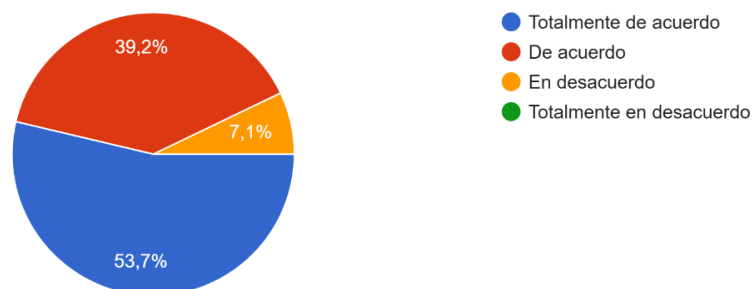
Tabla 15: *Cumplimiento de normas y reglamentos del club social privado.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	204	53,7%
De acuerdo	149	39,2%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 17: *Cumplimiento de normas y reglamentos del club social privado.*

14. ¿Está usted de acuerdo que la administración del club social debe garantizar el cumplimiento de normas y reglamentos?

380 respuestas



Análisis de resultados

Con el 53,7% (totalmente de acuerdo) y el 39,2% (de acuerdo) en respuestas afirmativas, se evidencia una aceptación mayoritaria en cuanto a considerar indispensable que la administración del club garantice el cumplimiento de normas y reglamentos, ya que esto refleja una gestión disciplinada, transparente y que garantiza credibilidad y orden dentro del club social. En cuanto al 7,1% (en desacuerdo) evidencia una resistencia mínima y no percibe este aspecto como relevante, lo que significa que las barreras de aceptación son reducidas.

Pregunta 15

¿Considera usted que la organización del club social debería adaptarse a nuevas necesidades de los socios?

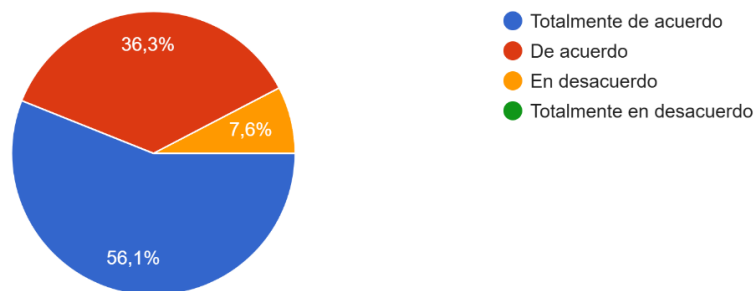
Tabla 16: Adaptación de la organización del club social a nuevas necesidades de los socios.

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	213	56,1%
De acuerdo	138	36,3%
En desacuerdo	29	7,6%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 18: Adaptación de la organización del club social a nuevas necesidades de los socios.

15. ¿Considera usted que la organización del club social debería adaptarse a nuevas necesidades de los socios?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 56,1% (totalmente de acuerdo) evidencia que más de la mitad de los encuestados considera como indispensable que la organización del club se adapte a las nuevas necesidades de sus futuros socios. El 36,3% (de acuerdo) refleja una aceptación positiva a la propuesta en cuanto a la flexibilidad organizacional frente a nuevos requerimientos de los socios, lo cual es visto como un elemento esencial para la sostenibilidad económica del club social. El 7,6% (en desacuerdo) indica que la adaptación no sería necesaria. Esta barrera de aceptación, aunque reducida, debe ser abordada con estrategia de comunicación.

Análisis dimensión financiera

Pregunta 16

¿Estaría usted de acuerdo en ser socio de un club social privado para militares en servicio pasivo?

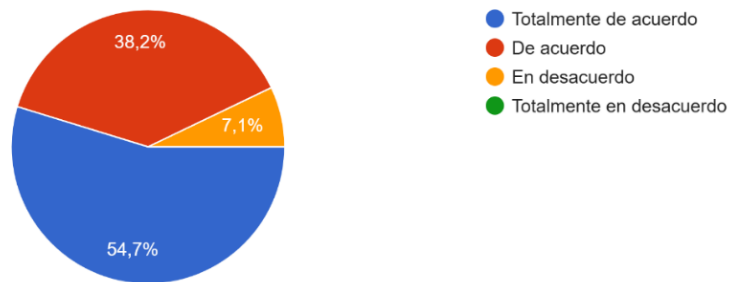
Tabla 17: *Adhesión a club social.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	208	54,7%
De acuerdo	145	38,2%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 19: *Afiliación al club de militares en situación de retiro.*

16. ¿Estaría usted de acuerdo en ser socio de un club social privado para militares en servicio pasivo?

380 respuestas



Análisis de resultados

Un alto porcentaje (92,9%) de los encuestados han optado por respuestas positivas, 54,7% (totalmente de acuerdo) y 38,2% (de acuerdo) manifestando ser socios del club. Estos hallazgos han confirmado una existencia alta, en cuanto a disposición de los militares en retiro por ser miembros como socios del club. El 7,1% (en desacuerdo) refleja un porcentaje mínimo de resistencia de no formar parte del club, lo que no representa un riesgo significativo.

Pregunta 17

¿Estaría usted de acuerdo en pagar una cuota mensual por la membresía de un club social privado para militares en servicio pasivo?

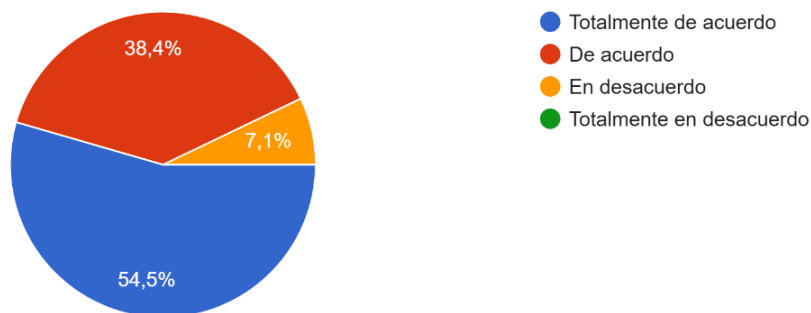
Tabla 18: *Predisposición a pago de cuota mensual por membresía del club social.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	207	54,5%
De acuerdo	146	38,4%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 20: *Predisposición a pago de cuota mensual por membresía del club social.*

17. ¿Estaría usted de acuerdo en pagar una cuota mensual por la membresía de un club social privado para militares en servicio pasivo?

380 respuestas



Análisis de resultados

Un alto porcentaje de 54,5% (totalmente de acuerdo), confirma que existe una elevada disposición de militares retirados a contribuir con la cuota mensual por la membresía del club social. El porcentaje de 38,4% (de acuerdo) en respuesta positiva, se percibe como un indicador de respaldo a la iniciativa. El 7,1% (en desacuerdo) es un porcentaje bajo a la intención de no asumir un costo mensual por pertenecer al club social de militares en servicio pasivo.

Pregunta 18

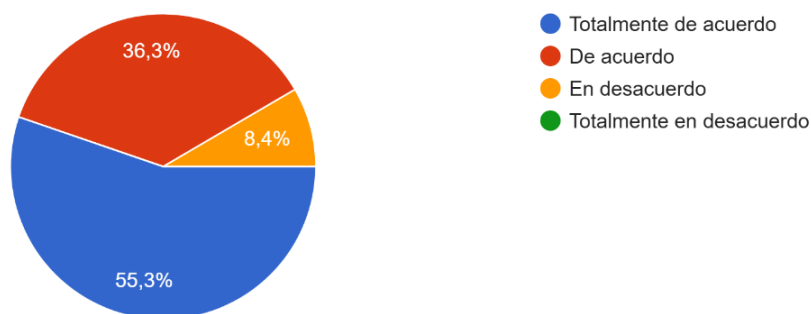
¿Considera usted que la cuota de membresía de un club social es aceptable siempre que garantice espacios cómodos y buenos servicios a sus socios?

Tabla 19: *Cuota de membresía debe garantizar espacios cómodos y buen servicio a sus socios.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	210	55,3%
De acuerdo	138	36,3%
En desacuerdo	32	8,4%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 21: *Cuota de membresía debe garantizar espacios cómodos y buen servicio a sus socios.*

18. ¿Considera usted que la cuota de membresía de un club social es aceptable siempre que garantice espacios cómodos y buenos servicios a sus socios?
380 respuestas



Análisis de resultados

El gran porcentaje del 55,3% (totalmente de acuerdo) refleja que el pago de la cuota es justo, siempre que se traduzca en comodidad, garantizando calidad en espacios y servicios ofrecidos. El importante porcentaje de 36,3% (de acuerdo) también respalda la disposición de los futuros socios a aceptar la cuota mensual condicionada a la calidad del servicio. El mínimo porcentaje de 8,4% (en desacuerdo) manifiesta una barrera económica por lo que se percibe que la cuota no sería aceptable bajo ninguna condición.

Pregunta 19

¿Está usted de acuerdo en que la oferta de servicios adicionales (cursos, talleres) estén enfocados a mejorar la sostenibilidad económica del club social?

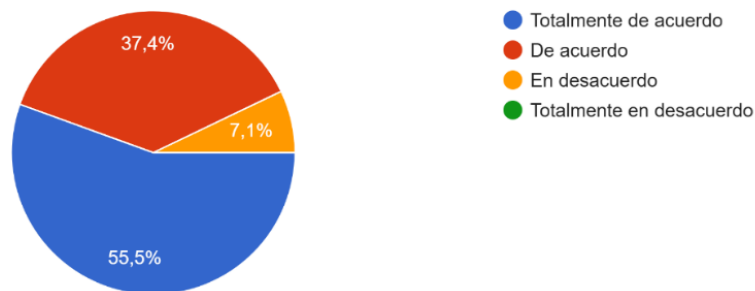
Tabla 20: *Oferta de servicios adicionales enfocados a sostenibilidad económica del club social.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	211	55,5%
De acuerdo	142	37,4%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 22: *Oferta de servicios adicionales enfocados a sostenibilidad económica del club social.*

19. ¿Está usted de acuerdo en que la oferta de servicios adicionales (cursos, talleres) estén enfocados a mejorar la sostenibilidad económica del club social?

380 respuestas



Análisis de resultados

Una aceptación mayoritaria con el 92,9% en respuestas positivas 55,5% totalmente de acuerdo y 37,4% de acuerdo confirman lo indispensable que son los servicios adicionales como cursos o talleres, estén enfocados en mejorar la sostenibilidad económica del club social. El bajo porcentaje del 7,1% (en desacuerdo) es un claro indicador de que esta minoría no percibe estos servicios como relevantes, por lo tanto, no están dispuestos a participar en actividades que generen valor agregado.

Pregunta 20

¿Considera usted que la participación activa de los miembros en las actividades sociales y culturales es fundamental para la sostenibilidad económica del club social?

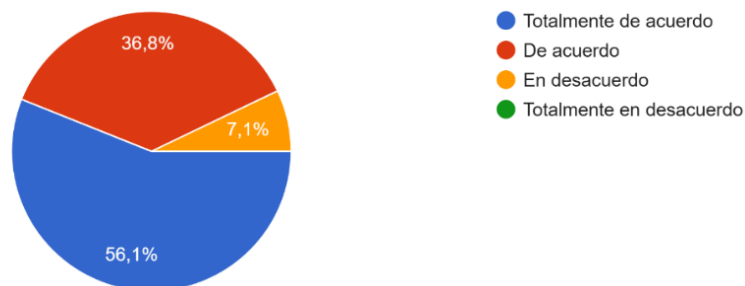
Tabla 21: *Participación activa de los miembros en actividades socio culturales fundamental para sostenibilidad económica del club social.*

Opciones	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Totalmente de acuerdo	213	56,1%
De acuerdo	140	36,8%
En desacuerdo	27	7,1%
Totalmente en desacuerdo	0	0%
Total	380	100%

Figura 23: *Participación activa de los miembros en actividades socio culturales fundamental para sostenibilidad económica del club social.*

20. ¿Considera usted que la participación activa de los miembros en las actividades sociales y culturales es fundamental para la sostenibilidad económica al club social?

380 respuestas



Análisis de resultados

El 56,1% de la opción totalmente de acuerdo, indica que los futuros socios dan valor a las actividades socio y culturales. Por otra parte, el 36,8% en la opción de acuerdo, respalda la propuesta a una participación activa relacionada a la generación de ingresos y a la estabilidad financiera del club para militares en servicio pasivo. El 7,1% ha manifestado estar en desacuerdo, pero este aspecto no sería relevante para la sostenibilidad económica del club social.

La encuesta aplicada a 380 participantes es un insumo valioso para el análisis, debido a la organización de las preguntas en torno a las dimensiones de mercado, técnica, organizacional y financiera. Este diseño es positivo, sin embargo, es necesario aclarar que la encuesta solo permite medir percepciones, aceptación e intención de participación de los potenciales socios respecto a cada ámbito del proyecto, reflejando la predisposición del público objetivo, mas no determina por sí sola la factibilidad integral del proyecto.

Los resultados recopilados demuestran un amplio respaldo y gran disposición, aunque los mismos deben ser complementados con estudios técnicos, organizacionales y financieros que incluyan:

- ⇒ **Estudio de mercado:** para el análisis de la demanda potencial, como de la demanda efectiva, además, la oferta existente y la demanda insatisfecha.
- ⇒ **Estudio técnico – operativo:** definir la capacidad instalada, así como aquellas áreas requeridas, la matriz de localización y los requerimientos de infraestructura.
- ⇒ **Estudio organizacional:** el diseño de un organigrama con la definición de cargos, funciones y perfiles del personal requerido para el club.
- ⇒ **Estudio financiero:** cálculo de inversión inicial, los costos e ingresos proyectados, también el flujo de caja e indicadores financieros como el VAN, la TIR, el B/C, el PE y también el PRI.

La encuesta es una herramienta de carácter exploratorio y descriptivo, proporciona información pertinente sobre la aceptación de la creación del club social privado dirigido a militares en servicio pasivo. Sin embargo, para cumplimiento del objetivo general de la investigación, es necesario que se articulen los resultados obtenidos con otros análisis realizados, de tal manera que se logre demostrar la viabilidad del proyecto en su totalidad y así poder sustentar su factibilidad de forma integral.

- ⇒ Se observa un nivel elevado en la aceptación de la propuesta, los porcentajes, superiores al 90%, en la mayoría de indicadores, constituyendo un gran respaldo social en cuanto a la factibilidad del proyecto.
- ⇒ Los encuestados reconocen que la ubicación del Valle de los Chillos para desarrollar el proyecto del club es estratégica, accesible y adecuada. Su entorno natural es un factor favorecedor para la realización de actividades

al aire libre, satisfaciendo de esta manera las expectativas de los posibles socios.

- ⇒ Los participantes también resaltan la necesidad de contar con infraestructura adecuada y espacios bien equipada, y ambiente seguro.
- ⇒ En el ámbito organizacional, los resultados evidencian que los encuestados consideran esencial una administración clara y organizada, que garantice el cumplimiento de normas y reglamentos, así como la flexibilidad de adaptarse a nuevas necesidades de los socios. Estos hallazgos implican que la gestión del club debe orientarse hacia la transparencia, eficiencia y flexibilidad, asegurando credibilidad y sostenibilidad en el tiempo.
- ⇒ En cuanto a la sostenibilidad económica, los resultados muestran una disposición mayoritaria de encuestados dispuestos a pertenecer al club social privado para militares en servicio pasivo, así como en pagar una cuota mensual que se traduzca en bienestar para sus socios, garantizando espacios cómodos y calidad de servicios. De igual manera, la accesibilidad para participar en eventos y actividades socio culturales para mejoras y sostenibilidad económica del club social.

Los importantes hallazgos confirman que el modelo financiero del club cuenta con bases sólidas, sustentadas en el compromiso directo de los socios.

CAPÍTULO V

PROPUESTA DE FACTIBILIDAD

5.1 PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

5.1.1 Naturaleza de la propuesta y alcance del estudio

La propuesta de factibilidad de la presente investigación se desarrolla bajo la modalidad de Proyecto Factible, orientado a determinar la viabilidad comercial, técnica, organizacional y financiera para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador ubicado en el Valle de los Chillos provincia de Pichincha.

Esta propuesta emerge al detectar una necesidad, reflejada en el estudio de mercado, allí se evidenció la elevada aceptación de la propuesta, así como una demanda insatisfecha y también una elevada disposición de afiliación del público objetivo.

Su alcance aborda diversas aristas de evaluación para la viabilidad del proyecto, a través de un análisis de la demanda, así como para definir la capacidad operativa, una estimación de la inversión requerida, asimismo, la proyección de ingresos y costos, así como la determinación de indicadores financieros que permitan establecer su factibilidad económica y el aseguramiento de su sostenibilidad.

Es importante señalar que el club social privado no se encuentra en funcionamiento ni contempla su construcción o ejecución durante el desarrollo de la presente investigación.

En consecuencia, todas las estimaciones económicas, financieras, técnicas y organizacionales expuestas en este capítulo corresponden a una evaluación *ex ante*, sustentada en los resultados del estudio de mercado, cotizaciones y precios referenciales del año 2026, criterios técnicos aplicados en la formulación de proyectos de inversión y supuestos financieros conservadores.

Por lo tanto, la presente propuesta constituye una guía de factibilidad destinada a facilitar la toma de decisiones de futuros inversionistas interesados en desarrollar el proyecto.

5.1.2 Beneficiarios de la propuesta

Beneficiarios directos

Los principales beneficiarios corresponden a los militares en servicio pasivo residentes en el Valle de los Chillos y sectores cercanos, quienes constituyen el mercado objetivo identificado durante el estudio de mercado.

Beneficiarios indirectos

- ⇒ Familiares e invitados de los socios quienes podrán acceder a espacios recreativos, deportivos y sociales diseñados para fortalecer la integración y mejorar la calidad de vida.
- ⇒ Proveedores locales.
- ⇒ Profesionales prestadores de servicios especializados.
- ⇒ Emprendimientos gastronómicos y recreativos.
- ⇒ Comunidad del Valle de los Chillos mediante la generación de empleo y dinamización económica.

5.1.3 Servicios propuestos

Con base en las preferencias obtenidas en las encuestas aplicadas a la población objetivo, el club social privado ofrecerá un conjunto de servicios orientados a satisfacer las necesidades de recreación, bienestar e integración de los futuros socios.

Los principales servicios considerados dentro de la propuesta son:

- ⇒ Salón ejecutivo para eventos corporativos e institucionales.
- ⇒ Salón lúdico para actividades recreativas y convivencia social.
- ⇒ Comedor/restaurante para alimentación y reuniones sociales.
- ⇒ Zona de recreación orientadas a la integración de los socios.
- ⇒ Piscina de nado para la promoción de actividades físicas y recreacionales.
- ⇒ Piscina de terapia física: hidroterapia, rehabilitación, y mejoras en el bienestar físico.
- ⇒ Gimnasio para entrenamiento y estilo de vida saludable.
- ⇒ Senderos destinados para el descanso e integración familiar.

⇒ Talleres y cursos, capacitación para desarrollo personal.

⇒ Programa de eventos institucionales, orientados al fortalecimiento social.

La diversidad de servicios responde a las preferencias identificadas en el estudio de mercado, donde los encuestados manifestaron interés no solamente por espacios recreativos, sino también por servicios que fomenten la convivencia, la participación social y el aprovechamiento del tiempo libre.

5.2 ESTUDIO DE MERCADO

Objetivo específico 1

Analizar la demanda potencial, las características del mercado objetivo y la oferta existente para la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo.

5.2.1 Sustento técnico de las proyecciones

El sustento técnico constituye la base metodológica sobre la cual se desarrollan las proyecciones comerciales y financieras del proyecto. Para ello se utilizan los resultados obtenidos en el estudio de mercado realizado a militares en servicio pasivo, permitiendo estimar el mercado objetivo, aceptación del proyecto, demanda potencial, demanda efectiva, demanda insatisfecha y captación progresiva de socios que servirá como fundamento para el cálculo de ingresos, costos e indicadores financieros.

5.2.2 Población objetivo

La población objetivo está conformada por los militares en servicio pasivo, estimándose un universo de **37.890 personas**, quienes constituyen el mercado potencial para la implementación del club social privado, además, esta información será utilizada como base para el desarrollo del estudio de mercado.

5.2.3 Tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra, se utilizó la fórmula para poblaciones finitas, nivel de confianza 95% ($Z = 1,96$), margen de error permitido 5%, aplicadas a 380 encuestas.

5.2.4 Nivel de aceptación del proyecto

El nivel de aceptación del proyecto se obtiene a partir de las preguntas de la encuesta que evalúan directamente la intención, interés y percepción de los militares en servicio pasivo (preguntas 1 a 4 y 18 a 20).

Pregunta 1: Impacto positivo del club hacia potenciales socios

Fórmula:

$$Aceptación = \frac{TA + DA}{TE} \times 100$$

Donde:

TA = Totalmente de acuerdo

DA = De acuerdo

TE = Total de encuestados

$$Aceptación = \frac{216 + 139}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{355}{380} \times 100$$

$$Aceptación = 93,42\%$$

R: Este resultado indica que el 93,42% de los encuestados perciben un impacto positivo del club social privado, lo que confirma un respaldo social muy alto.

Pregunta 2: Cobertura de necesidades de integración y esparcimiento.

$$Aceptación = \frac{205 + 148}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{353}{380} \times 100$$

$$Aceptación = 92,89\%$$

R: El 92,89% de los encuestados estima que el club social privado cubrirá las necesidades de integración y esparcimiento.

Pregunta 3: Buena calidad de vida para sus socios.

$$Aceptación = \frac{211 + 138}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{349}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \mathbf{91,84\%}$$

R: El 92,89% de los encuestados considera que el club social privado es un espacio adecuado para incentivar una buena calidad de vida para sus socios.

Pregunta 4: Identidad y camaradería militar.

$$Aceptación = \frac{208 + 145}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{353}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \mathbf{92,89\%}$$

R: El 92,89% de los encuestados valora la pertenencia al club social privado debido a que fortalecería la identidad y camaradería militar.

Pregunta 18: Espacios cómodos y buena calidad de servicio

$$Aceptación = \frac{210 + 138}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{348}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \mathbf{91,58\%}$$

R: El 91,58% de los encuestados está dispuesto a cancelar la cuota por la membresía del club social siempre que se garantice espacios cómodos y buen servicio a sus socios.

Pregunta 19: Servicios adicionales para sostenibilidad económica del club.

$$Aceptación = \frac{211 + 142}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{353}{380} \times 100$$

$$Aceptación = 92,89\%$$

R: El 92,89% de los encuestados apoyan la iniciativa de que los servicios adicionales que se oferten estén enfocados en mejorar la sostenibilidad económica del club social privado.

Pregunta 20: Participación activa de los socios en actividades.

$$Aceptación = \frac{213 + 140}{380} \times 100$$

$$Aceptación = \frac{353}{380} \times 100$$

$$Aceptación = 92,89\%$$

R: El 92,89% de los encuestados respalda la propuesta a una participación activa para generación de ingresos y estabilidad financiera del club social privado.

5.2.5 Demanda potencial

La demanda potencial representa el número de militares en servicio pasivo que manifiestan interés en la propuesta.

5.2.6 Análisis de la demanda potencial

- ⇒ La demanda potencial se calcula específicamente con la pregunta 16 de la encuesta, ya que mide una intención real de adhesión y compromiso económico/social.
- ⇒ Las preguntas 1 a 15 no se han considerado porque aportan información cualitativa sobre condiciones de viabilidad (mercado, técnica y organizacional), pero no generan un cálculo de demanda potencial.

Pregunta 16 ¿Estaría usted de acuerdo en ser socio de un club social privado para militares en servicio pasivo?

Fórmula:

$$Demanda\ potencial = Población\ objetivo \times \frac{Porcentaje\ de\ aceptación}{100}$$

$$Demanda\ potencial = 37890 \times \frac{92,89}{100}$$

$$Demanda\ potencial = 37890 \times 0,9289$$

$$Demanda\ potencial = \mathbf{35196}$$

R: La demanda potencial indica que aproximadamente **35.196** militares en servicio pasivo presentan interés en ser socios del club social privado, constituyendo el mercado potencial de la propuesta.

5.2.7 Demanda efectiva

La demanda efectiva corresponde al grupo de militares en servicio pasivo que, además de mostrar interés en ser socios del club social privado, manifiestan disposición de pago de la cuota de membresía o mensualidad. Los datos obtenidos para el cálculo corresponden a la pregunta financiera 17 de la encuesta.

Pregunta 17 ¿Estaría usted de acuerdo en pagar una cuota mensual por la membresía de un club social privado para militares en servicio pasivo?

Fórmula:

Demanda efectiva

$$= Demanda\ potencial \times \frac{Porcentaje\ dispuesto\ a\ pagar}{100}$$

Fórmula aplicada al porcentaje dispuesto a pagar:

Porcentaje dispuesto a pagar

$$= \frac{Totalmente\ de\ acuerdo + De\ acuerdo}{Total\ encuestados} \times 100$$

$$Porcentaje\ dispuesto\ a\ pagar = \frac{207 + 146}{380} \times 100$$

$$\text{Porcentaje dispuesto a pagar} = \frac{353}{380} \times 100$$

$$\text{Porcentaje dispuesto a pagar} = 92,89\%$$

Entonces:

$$\text{Demanda efectiva} = 35196 \times \frac{92,89}{100}$$

$$\text{Demanda efectiva} = 35196 \times 0,9289$$

$$\text{Demanda efectiva} = 32693$$

R: La demanda efectiva representa el mercado con mayor probabilidad de convertirse en cliente (miembro) del club social privado. Se estima que aproximadamente **32.693** militares en servicio pasivo tienen una alta probabilidad de afiliación al club social.

5.2.8 Oferta existente

La oferta existente se refiere a productos, servicios o proyectos similares que se encuentran disponibles en el mercado y que pueden competir directa o indirectamente con la propuesta. Incluye tanto la oferta directa (clubes sociales militares), como la oferta indirecta (centros recreativos privados y públicos).

Para determinar la oferta existente se levantó información referente a clubes similares, considerando variables como: nombres de clubes, ubicación, servicios, precios, capacidad, tipo de cliente y distancia respecto al Valle de los Chillos.

Tabla 22: *Tabla comparativa de oferta existente.*

Club/Asociación	Ubicación	Servicios	Precio	Capacidad/ N° de socios	Público	Distancia al Valle de los Chillos
Círculo Militar	Centro norte de Quito	Salas de juego, espacios deportivos, alojamiento, restaurante salón de eventos	Los precios de membresía fluctuante, varía según el grado y si es personal activo, pasivo o civil	Salones modulares hasta 160 personas	Oficiales de las FF.AA. servicio activo y pasivo. Público general	Quito - Valle 13,8 km. (32 min.)
Granilandia Club de Voluntarios de Fuerza Terrestre (Ejército)	Pomasqui, norte de Quito	Instalaciones deportivas, piscinas, espacio para eventos	Membresía (cobertura 0 costo para socio y familiares directos) Particulares \$6,47	Salones de eventos hasta 50 personas	Socios militares activos, pasivos (F.T.) y familias, Público en general.	Quito – Valle 28,8 km. (47 min.)

Centro de Recreación de Oficiales del Ejército (C.R.O.E.)	Mirasierra	Áreas deportivas, piscinas, zona de eventos, gimnasio, alojamiento	Membresía corporativa privada. Socios nuevos \$23	El complejo funciona en 5 hectáreas de terreno	Ingreso reservado para oficiales activos y pasivos del Ejército y sus familias.	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos
Country Club de la FAE	Conocoto	Piscinas, canchas, áreas BBQ, salón de eventos	Membresía Público general Adultos \$ 5,00 Niños \$3,50 3ra. Edad \$3,00	El aforo depende del tipo de evento Cumple con estándares municipales (1.5 a 2 m2 por persona sentada)	Acceso aerotécnicos activos y pasivos	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos
Corporación de Tripulantes de la Armada (CORTrip)	Vía Amaguaña Sangolquí	Piscinas, canchas y restaurant - bar, salón de eventos y áreas verdes.	Membresía \$ 17,00 familias tarifas preferenciales. Público general \$5,00	Salón eventos capacidad flexible, (1 a 4m2) por persona.	Personal activo y pasivo de la fuerza naval, sus familias y público general.	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos

Club Los Chillos	Selva Alegre	Instalaciones deportivas, áreas de restaurant y espacios verdes	Valores oficiales no son fijos. Precios sujetos a promociones temporales	5.000 m2 áreas verdes. Aforo eventos 400 personas	Socio titular y familia directa	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos
Barrancas Club Campestre	San Fernando, Sangolquí	Centro práctica Team Building y eventos corporativos, coaching ejecutivo	No tienen tarifa fija Oferta paquetes todo incluido (instalaciones al aire libre)	Variable y adaptable según evento	Empresas y grupos de personas	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos
Centro Activo de Ushimana	Alangasí,	Piscinas, canchas deportivas, áreas de relajación, espacios verdes	Administración municipal Adultos \$0,50 Niños, 3ra. edad y personas con discapacidad gratis Uso de piscina (sauna/turco) \$2,00 (2 horas)	25.000 m2 Aforo depende de normativas de seguridad. En temporadas aforo limitado	Público general	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos

Hostería Quinta Paraíso	Conocoto	Piscinas solares, sauna/turco, hidromasaje, canchas y zona de karaoke, parque acuático	Adultos \$10,00 Niños \$5,00	Salón max. 100 personas. Exteriores 130 a 150 personas	Público general	Se ubica en el sector del Valle de los Chillos
----------------------------	----------	---	---------------------------------	---	-----------------	--

Durante el estudio de mercado se evidenció que en el Valle de los Chillos existen clubes sociales y centros de recreación privados, que ofrecen servicios similares, como áreas deportivas, salones sociales y actividades culturales. Sin embargo, ninguno orientado exclusivamente a militares en servicio pasivo, lo que representa una ventaja competitiva diferenciadora para el proyecto.

Por lo tanto, la oferta existente se considera 0.

$$\textit{Oferta existente} = 0$$

5.2.9 Demanda insatisfecha

La demanda insatisfecha representa la cantidad de personas que aún NO están siendo atendidas.

Su cálculo está basado en la pregunta financiera (17) de la encuesta sobre disposición a pagar, con un resultado de 32.693 militares que apoyan la iniciativa, evidenciando una sólida base de socios dispuestos a pagar.

Entonces:

$$\textit{Demanda insatisfecha} = \textit{Demanda efectiva} - 0$$

$$\textit{Demanda insatisfecha} = 32693 - 0$$

$$\textit{Demanda insatisfecha} = \mathbf{32693}$$

Interpretación

La totalidad de la demanda efectiva constituye una demanda insatisfecha directa, debido a que no se han logrado identificar clubes sociales privados dirigidos específicamente a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos, la oferta directa se considera inexistente, por ende, la demanda efectiva calculada representa una demanda insatisfecha para este segmento poblacional.

5.3 ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO

Objetivo específico 2

Para definir los requerimientos técnicos, operativos y organizacionales necesarios para la creación del club social privado del objetivo específico 2, se debe definir el porcentaje de captación inicial, capacidad instalada, capacidad utilizada, usuarios simultáneos, áreas requeridas, matriz de localización y requerimientos de infraestructura.

5.3.1 Proyección de captación inicial

Aunque la demanda insatisfecha alcanza **32.693** personas, resulta metodológicamente poco realista asumir que todas ellas se incorporarán al proyecto desde el inicio.

Por ello, para efectos de la evaluación financiera correspondiente a un emprendimiento nuevo que aún no posee posicionamiento en el mercado, ni marca reconocida, se adopta una tasa conservadora de captación inicial del 1,5% de la demanda insatisfecha, con la finalidad de evitar sobreestimaciones en los ingresos proyectados y garantizar una evaluación prudente.

Fórmula aplicada:

$$\text{Socios iniciales} = \text{Demanda insatisfecha} \times \text{Porcentaje de captación}$$

Entonces:

$$\text{Socios iniciales} = 32693 \times 1,5\%$$

$$\text{Socios iniciales} = 32693 \times 1,5\%$$

$$\text{Socios iniciales} = 490,395$$

$$\text{Socios iniciales} = \mathbf{490 \text{ socios}}$$

La captación inicial representa una estimación prudente y técnicamente sustentada, acorde con un proyecto nuevo que deberá posicionarse progresivamente en el mercado.

5.3.2 Proyección demográfica y comercial del proyecto (horizonte de 10 años)

La proyección demográfica y comercial tiene como finalidad estimar el crecimiento esperado del número de socios del club social privado durante un horizonte de evaluación del proyecto.

Para evitar sobreestimaciones se considera una tasa de crecimiento anual del 6% la cual responde a un escenario moderado de expansión, atribuible al posicionamiento progresivo del club, las recomendaciones entre socios y la incorporación gradual de nuevos miembros.

5.3.3 Fórmula de crecimiento progresivo de socios

La proyección se obtiene mediante crecimiento compuesto.

Fórmula aplicada:

$$Socios_n = Socios_{n-1} \times (1 + 0,06)$$

Dónde:

Socios_n = socios proyectados del año *n*

Socios_{n-1} = socios del año anterior

0,06 = tasa anual de crecimiento (6%)

Desarrollo del cálculo

Tabla 23: *Proyección de crecimiento de socios del club social.*

AÑO	SOCIOS AÑO ANTERIOR	FÓRMULA APLICADA	SOCIOS PROYECTADOS
1	490	Captación inicial	490
2	490	$490 \times 1,06$	$519,40 = 519$
3	519	$519 \times 1,06$	$550,14 = 550$
4	550	$550 \times 1,06$	583
5	583	$583 \times 1,06$	$617,98 = 618$
6	618	$618 \times 1,06$	$655,08 = 655$
7	655	$655 \times 1,06$	$694,30 = 694$
8	694	$694 \times 1,06$	$735,64 = 736$
9	736	$736 \times 1,06$	$780,16 = 780$
10	780	$780 \times 1,06$	$826,80 = 827$

Interpretación

Los cálculos reflejan un escenario prudente, coherente con la etapa inicial o de posicionamiento del proyecto. De esta forma se evita sobreestimar la captación del mercado.

5.3.4 Proyección de la capacidad instalada

La capacidad instalada representa el número máximo de usuarios que el club social puede atender simultáneamente, considerando la infraestructura y los servicios propuestos.

Dado que aún no se ha registrado ninguna propuesta formal que aborde esta oferta desatendida, la capacidad instalada no puede obtenerse de datos reales, sino que debe proyectarse en función de las características del terreno y de la infraestructura prevista.

Tabla 24: *Capacidad instalada proyectada.*

Área	Capacidad estimada/persona	Criterio de cálculo
Terreno	5.000 m2	Superficie total proyectada para construcción y áreas verdes.
Piscina de nado	25	Aforo reducido, turnos de 1 hora.
Piscina de terapia	25	Sesiones/hidroterapia, grupos pequeños
Gimnasio/fisioterapia	40	Equipos adaptados/fisioterapia supervisada.
Comedor/Restaurante	150	Plazas disponibles, dos turnos diarios.
Salón eventos	100	Actividades sociales y culturales.
Áreas verdes y sombra	60	Espacios de descanso y caminatas.
Estacionamientos	90	30 vehículos X 3 ocupantes.
Capacidad máxima simultánea/jornada	490	Escenario integral y coherente con el perfil de jubilados.

Interpretación

La infraestructura propuesta permite atender hasta **490 usuarios simultáneos**, garantizando un adecuado nivel de servicio.

5.3.5 Capacidad Utilizada Inicial

La capacidad utilizada inicial es el nivel de uso de la capacidad instalada en el primer período de operación. La capacidad utilizada inicial refleja cuántos socios efectivamente harán uso del club en los primeros meses de funcionamiento. Para efectos de la evaluación financiera se considera un escenario moderado de utilización del **60%**.

Fórmula:

Capacidad utilizada

$$= \text{Capacidad instalada} \times \text{Porcentaje de uso esperado}$$

$$\text{Capacidad utilizada} = 490 \times 60\%$$

$$\text{Capacidad utilizada} = \mathbf{294 \text{ usuarios simultáneos}}$$

En la fase inicial del proyecto se estima atender alrededor de **294** socios activos al día.

5.3.6 Usuarios simultáneos

Son el número de personas que pueden hacer uso de un área o servicio del club social privado al mismo tiempo, en condiciones normales de operación y sin afectar la comodidad ni la seguridad. Este concepto se utiliza para el cálculo del aforo de cada área.

$$\text{Usuarios simultáneos} = \mathbf{294}$$

5.3.7 Área requerida

Superficie mínima para que la infraestructura del club pueda atender a un número determinado de usuarios simultáneos, cumpliendo normas de seguridad, comodidad y funcionalidad en un rango de **4m²**.

Fórmula:

$$\text{Área requerida} = \text{Usuarios simultáneos} \times \text{m}^2 \text{ por usuario}$$

$$\text{Área requerida} = 294 \times 4$$

$$\text{Área requerida} = \mathbf{1176m^2}$$

El proyecto requeriría al menos 1.176 m² para atender cómodamente a 294 usuarios simultáneos.

5.3.8 Matriz de localización

La matriz de localización se utiliza para comparar posibles ubicaciones y escoger la mejor.

Escala: 1 a 5 (1 = muy malo. 5 = excelente) para los tres sectores: Sector A – Valle de los Chillos, Sector B – Quito Norte, Sector C - Tumbaco

Tabla 25: *Matriz de localización*

Criterio	Significado	Peso	Sector A	Ponderado A	Sector B	Ponderado B	Sector C	Ponderado C
Accesibilidad	Facilidad para llegar al lugar	0,20	5	1,00	4	0,80	3	0,60
Seguridad	Nivel de seguridad del sector	0,15	4	0,60	3	0,45	3	0,45
Costo terreno	Precio de compra	0,15	4	0,60	3	0,45	5	0,75
Cercanía público objetivo	Proximidad a militares retirados	0,20	5	1,00	3	0,60	3	0,60
Servicios básicos	Agua, luz, internet, alcantarillado	0,20	5	1,00	4	0,80	4	0,80
Entorno natural	Ambiente, áreas verdes	0,10	5	0,50	3	0,30	4	0,40
Total	-----	1,00	----	4,70	----	3,40	----	3,60

Fórmula aplicada: *Puntaje ponderado = Peso × Calificación*

Accesibilidad

Sector A *Puntaje ponderado = $0,20 \times 5 = 1$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,20 \times 4 = 0,80$*

Sector C *Puntaje ponderado = $0,20 \times 3 = 0,60$*

Seguridad

Sector A *Puntaje ponderado = $0,15 \times 4 = 0,60$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,15 \times 3 = 0,45$*

Sector C *Puntaje ponderado = $0,15 \times 3 = 0,45$*

Costo terreno

Sector A *Puntaje ponderado = $0,15 \times 4 = 0,60$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,15 \times 3 = 0,45$*

Sector C *Puntaje ponderado = $0,15 \times 3 = 0,45$*

Cercanía público objetivo

Sector A *Puntaje ponderado = $0,20 \times 5 = 1$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,20 \times 3 = 0,60$*

Sector C *Puntaje ponderado = $0,20 \times 3 = 0,60$*

Servicios básicos

Sector A *Puntaje ponderado = $0,20 \times 5 = 1$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,20 \times 4 = 0,80$*

Sector C *Puntaje ponderado = $0,20 \times 4 = 0,80$*

Entorno natural

Sector A *Puntaje ponderado = $0,10 \times 5 = 0,50$*

Sector B *Puntaje ponderado = $0,10 \times 3 = 0,30$*

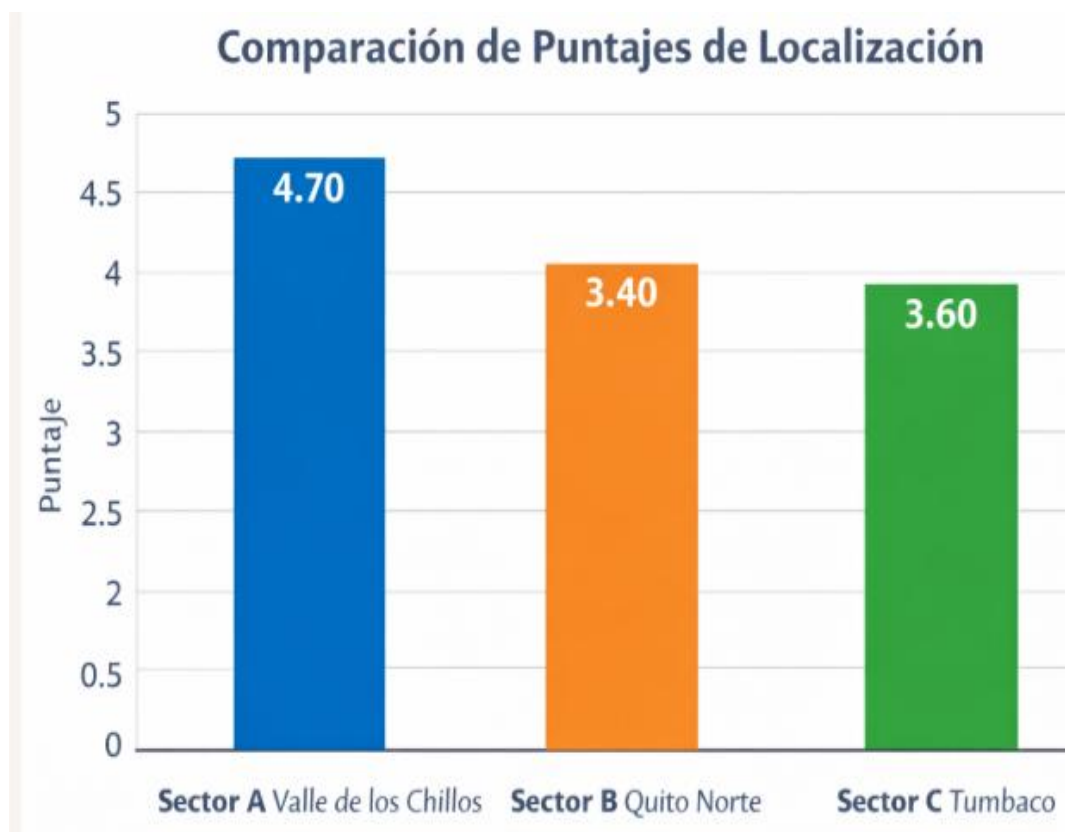
Sector C

$$\text{Puntaje ponderado} = 0,10 \times 4 = 0,40$$

Interpretación

- Sector A (Valle de los Chillos) mejor puntaje ponderado **4,70**. La matriz demuestra objetivamente que el Valle de los Chillos es la ubicación más adecuada para el club
- Sector B (Quito Norte) y Sector C (Tumbaco) tienen puntajes menores **3,40** y **3,60** respectivamente, por lo que no son tan favorables.

Figura 24: Gráfico comparativo de localización.



Nota: Imagen generada por IA basada en la información estadísticas proporcionada.

5.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.4.1 Filosofía Corporativa

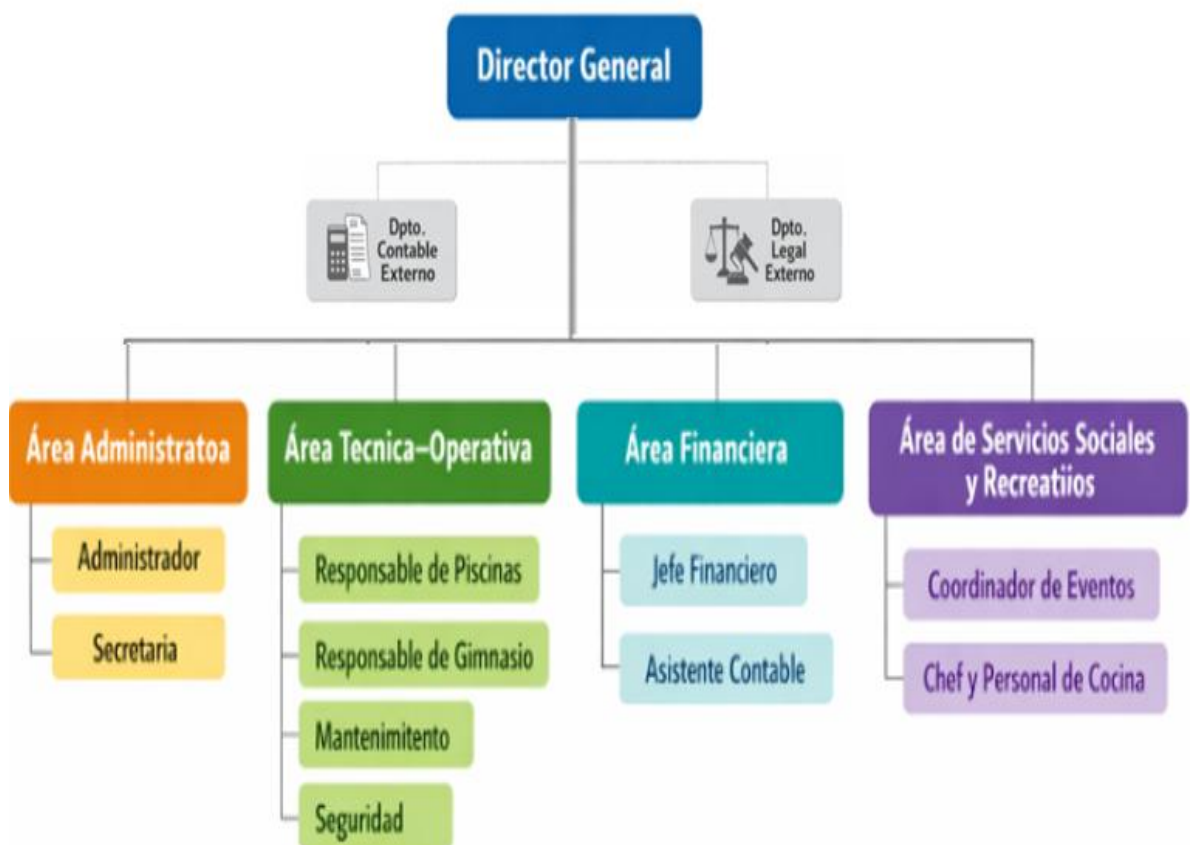
Misión: ofrecer un espacio de integración y bienestar para militares en servicio pasivo.

Visión: consolidarse como referente social y cultural para militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador en el Valle de los Chillos.

Valores: respeto, camaradería, transparencia y sostenibilidad.

5.4.2 Estructura Organizacional

Figura 25: Organigrama del club social.



Nota: Estructura funcional hipotética del club social con Dirección General y áreas de apoyo.

Imagen generada por IA.

Tabla 26: *Cargos, funciones y perfiles de colaboradores del club social.*

Cargo	Funciones principales	Perfil requerido	Número de empleados	Sueldo estimado USD/mes
Director General	Planificación estratégica, supervisión global	Profesional en administración, experiencia en gestión	1	2.000,00
Administrador	Control operativo, coordinación de áreas	Lcdo. en Administración,	1	1.500,00
Secretaria	Documentación/agenda, atención socios	Técnico en Secretariado	1	600,00
Responsable/piscinas	Supervisión de piscina y seguridad	Instructor de natación/fisioterapia	2	1.400,00
Responsable/gimnasio	Entrenamiento/terapia física	Lcdo. en Educación Física	2	1.400,00
Chef y personal de cocina	Preparación de alimentos, control de calidad	Chef profesional, ayudantes	4	(chef) 1.000,00 3 ayudantes 1.500,00
Meseros	Atención en comedor	Experiencia en servicio	6	3.000,00
Personal de eventos	Organización de actividades sociales	Técnico en Gestión Cultural	2	1.400,00
Personal de mantenimiento	Limpieza, mantenimiento áreas	Experiencia en mantenimiento	4	2.000,00
Guardias de seguridad	Control/accesos, vigilancia	Formación en seguridad	3	1.650,00
Total			26	17.450,00

5.5 ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

Objetivo Específico 3

Evaluar la viabilidad económica y financiera del proyecto mediante el análisis de costos, ingresos e indicadores financieros.

Se realiza un diagnóstico económico del proyecto, que contempla: inversión inicial, ingresos proyectados, costos, flujo de caja e indicadores VAN, TIR, B/C, PE y PRI.

5.5.1 Inversión Inicial

La inversión inicial corresponde a los recursos necesarios para la implementación del club social privado antes del inicio de sus operaciones.

La conforman: activos fijos, diferidos y capital de trabajo.

Fórmula:

Inversión inicial

= Activos fijos + Activos diferidos

+ Capital de trabajo

$$Inversión\ inicial = 474.000,00 + 5.850,00 + 61.950,00$$

$$Inversión\ inicial = \mathbf{541.800,00}$$

Fórmula:

Capital de trabajo = Costos operativos mensuales $\times$ Meses de cobertura

$$Capital\ de\ trabajo = 20.650,00 \times 3$$

$$Capital\ de\ trabajo = \mathbf{61.950}$$

5.5.2 Activos Fijos

Los activos fijos comprenden los bienes tangibles necesarios para la prestación de los servicios propuestos.

Tabla 27: Matriz financiera de la inversión inicial del club social – **ACTIVOS FIJOS.**

ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR ESTIMADO
	USD
Terreno de 5.000 m^2 en el Valle de los Chillos	250.000,00
Edificaciones: piscinas, vestuarios, gimnasio, baños, comedor, salón de eventos, áreas verdes y sombra, estacionamiento.	180.000,00
Mobiliario y enseres: mesas, sillas, sombrillas.	10.000,00
Equipos administrativos: computadoras, impresoras, cámaras, red internet, equipos de sonido/televisión.	4.600,00
Artículos deportivos y gimnasio, máquinas, implementos, accesorios.	7.000,00
Equipos de cocina y refrigeración Cocina industrial, refrigeradoras, utensilios de cocina.	7.400,00
Vehículo institucional	15.000,00
Total, activos fijos	474.000,00

Nota: El terreno forma parte la inversión inicial total del proyecto. Por lo que, no se lo debe considerar como un activo depreciable, que posee una vida útil indefinida y su valor patrimonial.

Los valores considerados corresponden a estimaciones referenciales obtenidas a partir de costos promedio de construcción y equipamiento vigentes para el año 2026, utilizados exclusivamente para fines de evaluación de factibilidad.

5.5.3 Activos diferidos

Los activos diferidos corresponden a los gastos necesarios para la constitución legal y puesta en funcionamiento del proyecto.

Tabla 28: *Matriz financiera de la inversión inicial del club social – ACTIVOS DIFERIDOS*

ACTIVOS DIFERIDOS	
DESCRIPCIÓN	VALOR ESTIMADO
	USD
Permisos municipales: Licencia de funcionamiento, uso de suelo	800,00
Constitución legal: Abogado, escritura, registro mercantil, notaría	1.800,00
Estudios técnicos: Impacto ambiental, planos	1.500,00
Registro de marca: Propiedad intelectual	400,00
Licencias: Sanitarias, seguridad	650,00
Publicidad inicial: Campaña de lanzamiento, medios digitales	700,00
Total, gastos diferidos	5.850,00

5.5.4 Capital de Trabajo

Se considera un capital de trabajo equivalente a tres meses de costos operativos.

Tabla 29: *Matriz financiera de la inversión inicial del club social – CAPITAL DE TRABAJO.*

CAPITAL DE TRABAJO	
DESCRIPCIÓN	VALOR ESTIMADO USD
Sueldos 26 trabajadores	17.450,00
Servicios básicos: agua, luz, internet, alcantarillado	340,00
Seguridad: sistema CCTV	400,00
Mantenimiento: Instalaciones y remodelaciones	250,00
Publicidad: redes sociales, flyers, eventos	770,00
Insumos: cocina, papelería, productos de limpieza	230,00
Seguros: cobertura de instalaciones y personal	700,00
Limpieza	150,00
Administración	360,00
Total capital de trabajo inicial	20.650,00

Interpretación:

El capital de trabajo suma \$ 20.650,00 correspondiente a un mes de operación del club, sin embargo, los estudios de factibilidad recomiendan utilizar tres meses de cobertura para cubrir los primeros meses de operación del club social.

Por lo tanto,

Capital de Trabajo: $20.650,00 \times 3 \text{ meses de cobertura} = 61.950,00$

5.6 PROYECCIÓN DE INGRESOS Y COSTOS (HORIZONTE 10 AÑOS)

5.6.1 Costos y Gastos Operativos Proyectados

Incluye gastos de personal, mantenimiento, servicios básicos y promoción.

Tabla 30: *Estimación de costos operativos mensuales del club social.*

Concepto	Costo mensual (USD)
Sueldos 26 trabajadores	17.450,00
Servicios básicos: agua, luz, internet, alcantarillado	340,00
Seguridad: sistema CCTV	400,00
Mantenimiento: reparaciones, insumos técnicos	250,00
Publicidad: redes sociales, flyers, eventos	770,00
Seguros: cobertura de instalaciones y personal	700,00
Insumos: cocina, papelería, productos de limpieza	230,00
Limpieza: insumos	150,00
Administración	360,00
Total	20.650,00

5.6.2 Ingresos proyectados

Los ingresos del proyecto provienen de tres fuentes:

- ⇒ Membresías mensuales.
- ⇒ Inscripciones de nuevos socios.
- ⇒ Servicios complementarios (restaurante, gimnasio, eventos, talleres, terapias, etc.)

Para efectos de la investigación se considera un crecimiento anual del 6% en el número de socios.

Tabla 31: *Matriz Socios Proyectados*
(horizonte de evaluación 10 años).

Año	Socios
1	490
2	519
3	550
4	583
5	618
6	655
7	694
8	736
9	780
10	827

5.6.3 Ingresos por membresía

Fórmula:

$$\text{Ingresos} = \text{Número de socios} \times \text{Cuota mensual} \times 12$$

Cuota mensual: 35 dólares

La cuota mensual de \$35 se determinó considerando la disposición de pago identificada en el estudio de mercado, las características del público objetivo, los valores referenciales observados en establecimientos la permanencia en el mercado, las características del servicio a brindar y la necesidad de cubrir los gastos operativos del club social privado.

Tabla 32: Ingresos por membresía (horizonte 10 años).

Año	# Socios	Fórmula aplicada	Ingreso anual (USD)
		<i>Ingresos = Número de socios x Cuota mensual</i>	
1	490	$490 \times 35 \times 12 = 205.800$	205.800,00
2	519	$519 \times 35 \times 12 = 217.980$	217.980,00
3	550	$550 \times 35 \times 12 = 231.000$	231.000,00
4	583	$583 \times 35 \times 12 = 244.860$	244.860,00
5	618	$618 \times 35 \times 12 = 259.560$	259.560,00
6	655	$655 \times 35 \times 12 = 275.100$	275.100,00
7	694	$694 \times 35 \times 12 = 291.480$	291.480,00
8	736	$736 \times 35 \times 12 = 309.120$	309.120,00
9	780	$780 \times 35 \times 12 = 327.600$	327.600,00
10	827	$827 \times 35 \times 12 = 347.340$	347.340,00

5.6.4 Ingresos por inscripción

Se considera únicamente el ingreso generado por los nuevos socios incorporados cada año.

Valor de la inscripción: 30 dólares

Tabla 33: Proyección de ingresos por inscripción (Horizonte 10 años).

Año	Socios proyectados	Cálculo aplicado/nuevos socios	Ingreso anual (USD)
1	490	Captación inicial (Todos pagan)	14.700,00
2	519	$519 - 490 = 29 \times 30 = 870$	870,00
3	550	$550 - 519 = 31 \times 30 = 930$	930,00
4	583	$583 - 550 = 33 \times 30 = 990$	990,00
5	618	$618 - 583 = 35 \times 30 = 1.050$	1.050,00
6	655	$655 - 618 = 37 \times 30 = 1.110$	1.110,00
7	694	$694 - 655 = 39 \times 30 = 1.170$	1.170,00
8	736	$736 - 694 = 42 \times 30 = 1.260$	1.260,00
9	780	$780 - 736 = 44 \times 30 = 1.320$	1.320,00
10	827	$827 - 780 = 47 \times 30 = 1.410$	1.410,00

Nota: El valor de inscripción de \$30 fue establecido como una contribución inicial accesible para los futuros socios, destinada a cubrir gastos administrativos de afiliación y formalización del registro de membresía.

5.6.5 Servicios adicionales o complementarios

No es recomendable asumir que los servicios crecerán exactamente igual que los socios (6%) porque:

- ⇒ algunos socios no utilizan todos los servicios;
- ⇒ no todos alquilan los salones;
- ⇒ no todos toman cursos;
- ⇒ existe capacidad ociosa.

Por lo tanto, para mantener un escenario conservador utilizados en estudios de factibilidad, se estima que los servicios adicionales representen aproximadamente el **3% de los ingresos por membresías**, porque es un proyecto nuevo y aun no tiene posicionamiento en el mercado.

Tabla 34: *Matriz de servicios adicionales – Cálculo mensual.*

Servicio adicional	Número de usuarios/mes	Precio unitario (USD)	Frecuencia	Ingreso mensual (USD)
Alquiler de salones	10 eventos	250,00	1 vez	2.500,00
Restaurante	300 socios	8,00	1 vez	2.400,00
Talleres	60 socios	15,00	2 veces	1.800,00
Cursos	45 socios	25,00	2 veces	2.250,00
Gimnasio	150 socios	15,00	1 vez	2.250,00
Terapias	80 socios	15,00	2 veces	2.400,00
Actividades recreativas	120 socios	10,00	2 veces	2.400,00
Total mensual	-----	-----	-----	16.000,00

Nota: Para efectos de la evaluación financiera se consideró que únicamente una parte de los socios utilizará los servicios complementarios del club, por lo que las estimaciones se realizaron bajo un escenario conservador, considerando niveles de utilización razonables para cada servicio.

Fórmula:

Ingresos por servicios adicionales

$$= \text{Número de usuarios} \times \text{Precio del servicio} \\ \times \text{Frecuencia}$$

Alquiler de salones

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 10 \times 250 \times 1 = 2.500$$

Restaurante

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 300 \times 8 \times 1 = 2.400$$

Talleres

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 60 \times 15 \times 2 = 1.800$$

Cursos

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 45 \times 25 \times 2 = 2.250$$

Gimnasio

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 150 \times 15 \times 1 = 2.250$$

Terapias

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 80 \times 15 \times 2 = 2.400$$

Actividades recreativas

$$\text{Ingresos por servicios adicionales} = 120 \times 10 \times 2 = 2.400$$

Los servicios adicionales generan **16.000,00 USD** mensuales, en este escenario.

Servicios adicionales (Cálculo anual)

Fórmula aplicada:

$$\text{Ingreso anual} = \text{Ingreso mensual} \times 12$$

$$\text{Ingreso anual} = 16000 \times 12$$

$$\text{Ingreso anual} = 192000$$

Año 1: Servicios adicionales = \$192.000

Fórmula aplicada:

$$Ingreso_n = Ingreso_{n-1} \times (1 + 0,03)$$

Dónde:

$Ingreso_n$ = Ingreso que se desea calcular (año actual)

$Ingreso_{n-1}$ = Ingreso del año anterior

0,03 = Tasa de crecimiento anual (3%)

1 + 0,03 = (1,03) Factor de crecimiento

Tabla 35: Matriz de proyección de ingresos anuales por servicios adicionales (Horizonte 10 años).

Año	Ingreso anual anterior (USD)	Fórmula aplicada $Ingreso_n = Ingreso_{n-1} \times (1 + 0,03)$	Incremento 3% (USD)	Ingreso anual proyectado (USD)
1	-----	Ingreso base (16000x12) = 192000	-----	192.000,00
2	192.000	192.000 x 1,03 = 197760	5.760,00	197.760,00
3	197.760	197.760 x 1,03 = 203692,80	5.932,80	203.692,80
4	203.692,80	203692,80 x 1,03 = 209803,58	6.110,78	209.803,58
5	209.803,58	209.803,58 x 1,03 = 216097,69	6.294,11	216.097,69
6	216.097,69	216097,69 x 1,03 = 222580,62	6.482,93	222.580,62
7	222.580,62	222580,62 x 1,03 = 229258,04	6.677,42	229.258,04
8	229.258,04	229258,04 x 1,03 = 236135,78	6.877,74	236.135,78
9	236.135,78	236.135,78 x 1,03 = 243219,85	7.084,07	243.219,85
10	243.219,85	243.219,85 x 1,03 = 250516,45	7.296,60	250.516,45

Nota: Para el horizonte de evaluación de diez años se aplicó una tasa de crecimiento anual del 3% correspondiente a un escenario conservador, aplicable a proyectos que aún no inician operaciones, considerando el incremento gradual en la utilización de los servicios por parte de los socios y el posicionamiento progresivo del club social privado.

5.6.7 Costos totales

Los costos totales representan el conjunto de recursos económicos necesarios para el funcionamiento del club social privado y están conformados por los costos fijos y los costos variables.

5.6.8 Costos fijos

Son aquellos costos que **no cambian**, aunque aumente o disminuya el número de socios.

Tabla 36: *Matriz de los costos fijos mensuales proyectados del club social.*

Concepto	Valor estimado (USD/mes)	Justificación
Sueldos del personal	17.450,00	Nómina de 26 colaboradores
Contabilidad	360,00	Servicios profesionales
Servicios básicos	340,00	Promedio de consumo estimado
Seguros	700,00	Seguro de instalaciones y personal
Seguridad	400,00	Sistema CCTV y vigilancia
Mantenimiento preventivo	250,00	Conservación de instalaciones
Publicidad institucional	770,00	Marketing permanente
Permisos/licencias	800,00	Renovaciones y trámites
Total costos fijos mensuales	21.070,00	

Costos fijos anuales

Como el flujo financiero trabaja con valores anuales, se calcula:

$$21.070,00 \times 12 = \mathbf{252.840,00}$$

5.6.9 Costos variables

Son los costos que dependen directamente del uso de los servicios. Mientras más socios utilizan el club, mayores son estos costos.

Tabla 37: *Matriz de cálculo de costos variables mensuales del club social.*

Concepto	Costo Unitario (USD)	Usuarios estimados	Cálculo	Costo mensual (USD)
Alimentos	3 por socio	300	300 x 3	900,00
Bebidas	2 por socio	300	300 x 2	600,00
Materiales talleres	2 por participante	60	60 x 2	120,00
Materiales cursos	2 por socio	45	45 x 2	90,00
Gimnasio	2 por socio	150	150 x 2	300,00
Terapias	2 por socio	80	80 x 2	160,00
Actividades recreativas	1 por socio	120	120 x 1	120,00
Limpieza adicional	1 por socio	490 socios	490 x 1	490,00
Consumo extra agua/luz	1 por socio	490 socios	490 x 1	490,00
Eventos especiales	60 por evento	10 eventos	60 x 10	600,00
Total mensual	-----	-----	-----	3.870,00

Costos variables anuales

Fórmula:

$$3.870 \times 12 = \mathbf{46.440,00}$$

Costos totales

Fórmula

$$\textit{Costos totales} = \textit{Costos fijos} + \textit{Costos variables}$$

$$\textit{Costos totales} = 252840 + 46440 = 299280$$

Los costos totales representan **299.280** dólares anuales

Proyección de costos operativos a 10 años

Como se está elaborando un estudio de factibilidad conservador, es recomendable aplicar un incremento del **3% anual** a los costos operativos.

Fórmula aplicada:

$$\textit{Costo}_n = \textit{Costo}_{n-1} \times (1 + 0,03)$$

Dónde:

$\textit{Costo}_n$ = Costo del año que se está calculando (año actual)

$\textit{Costo}_{n-1}$ = Costo del año anterior

0,03 = Tasa de crecimiento anual (3%)

1 + 0,03 = (1,03) Factor de crecimiento anual del 3%

Desarrollo del cálculo:

Año 1

Fórmula

$$\textit{Costos totales} = \textit{Costos fijos anuales} + \textit{Costos variables anuales}$$

$$\textit{Costos totales} = 252840 + 46440 = \mathbf{299280}$$

\$ **299280** Este valor constituye el costo base para realizar las proyecciones.

Año 2

Fórmula aplicada:

$$Costo_n = Costo_{n-1} \times (1 + 0,03)$$

Sustituyendo

$$299280 \times 1,03$$

Cálculo del incremento (3%)

$$299280 \times 0,03 = 8978,40$$

Suma

$$299280 + 8978,40 = \mathbf{308.258,40}$$

Año 3

Sustituyendo

$$308258,40 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$308258,40 \times 0,03 = 9247,75$$

Resultado

$$308258,40 + 9247,75 = \mathbf{317.506,15}$$

Año 4

Sustituyendo

$$317506,15 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$317506,15 \times 0,03 = 9525,18$$

Resultado

$$317506,15 + 9525,18 = \mathbf{327.031,33}$$

Año 5

Sustituyendo

$$327031,33 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$327031,33 \times 0,03 = 9810,94$$

Resultado

$$327031,33 + 9810,94 = 336.842,27$$

Año 6

Sustituyendo

$$336842,27 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$336842,27 \times 0,03 = 10105,27$$

Resultado

$$336842,27 + 10105,27 = \mathbf{346.947,54}$$

Año 7

Sustituyendo

$$346947,54 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$346947,54 \times 0,03 = 10408,43$$

Resultado

$$346947,54 + 10408,43 = \mathbf{357.355,97}$$

Año 8

Sustituyendo

$$357355,97 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$357355,97 \times 0,03 = 10720,68$$

Resultado

$$357355,97 + 10720,68 = \mathbf{368.076,65}$$

Año 9

Sustituyendo

$$368076,65 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$368076,65 \times 0,03 = 11042,30$$

Resultado

$$368076,65 + 11042,30 = \mathbf{379.118,95}$$

Año 10

Sustituyendo

$$379118,95 \times 1,03$$

Incremento (3%)

$$379118,95 \times 0,03 = 11373,57$$

Resultado

$$379118,95 + 11373,57 = \mathbf{390492,52}$$

Tabla 38: *Matriz de Costos Operativos Proyectados (Horizonte 10 años).*

Año	Costo anterior (USD)	Incremento 3% (USD)	Operación realizada	Costo total proyectado (USD)
1	252840,00 + 46440,00	-----	252840,00 + 46440,00	299280,00
2	299280,00	8978,40	299280 + 8978,40	308.258,40
3	308258,40	9247,75	308258,40 + 9247,75	317.506,15
4	317506,15	9525,18	317506,15 + 9525,18	327.031,33
5	327031,33	9810,94	327031,33 + 9810,94	336.842,27
6	336842,27	10105,27	336842,27 + 10105,27	346.947,54
7	346947,54	10408,43	346947,54 + 10408,43	357.355,97
8	357355,97	10720,68	357355,97 + 10720,68	368.076,65
9	368076,65	11042,30	368076,65 + 11042,30	379.118,95
10	379118,95	11373,57	379118,95 + 11373,57	390.492,52

Observación metodológica: Esta tabla parte del costo base obtenido de la suma de costos fijos y costos variables. Aplicando un escenario conservador del 3% anual de incremento de precios y gastos operativos. Asimismo, mantiene una metodología consistente para todo el horizonte de evaluación de 10 años, facilitando la elaboración posterior de la utilidad operativa, flujo de caja, VAN, TIR, B/C, y PRI.

5.7 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

El Estado de Resultados permite determinar la utilidad generada por el proyecto durante cada período de evaluación, considerando los ingresos y los costos operativos.

Fórmula:

$$Utilidad\ operativa = Ingresos\ operativos - Costos\ operativos$$

Construcción de los ingresos operativos

Los ingresos operativos están conformados por:

1. Membresías
2. Inscripciones
3. Servicios adicionales

Ingresos por membresías

Fórmula:

$$Ingreso = (Socios)(Cuota)(12\ meses)$$

Cuota mensual: 35 dólares

Tabla 39: *Matriz de Ingresos por membresías.*

Año	Socios proyectados	Fórmula	Ingreso anual
1	490	490 x 35 x 12	205.800
2	519	519 x 35 x 12	217.980
3	550	550 x 35 x 12	231.000
4	583	583 x 35 x 12	244.860
5	618	618 x 35 x 12	259.560
6	655	655 x 35 x 12	275.100
7	694	694 x 35 x 12	291.480
8	736	736 x 35 x 12	309.120
9	780	780 x 35 x 12	327.600
10	827	827 x 35 x 12	347.340

Ingresos por inscripción

Se cobra únicamente a los nuevos socios.

Valor inscripción: 30 dólares

Tabla 40: *Matriz de Ingresos por inscripción.*

Año	Nuevos Socios	Fórmula	Ingreso
1	490	490 x 30	14.700
2	29	29 x 30	870
3	31	31 x 30	930
4	33	33 x 30	990
5	35	35 x 30	1.050
6	37	37 x 30	1,110
7	39	39 x 30	1.170
8	42	42 x 30	1.260
9	44	44 x 30	1.320
10	47	47 x 30	1.410

Servicios adicionales

Ingreso anual inicial: \$192.000

Crecimiento conservador: 3%

Fórmula:

$$Ingreso_n = Ingreso_{n-1} \times (1 + 0,03)$$

Tabla 41: *Matriz de ingresos por servicios adicionales.*

Año	Cálculo	Ingreso
1	Base	192.000
2	192.000 x 1,03	197.760
3	197.760 x 1,03	203.693
4	203.693 x 1,03	209.804
5	209.804 x 1,03	216.098
6	216.098 x 1,03	222.581
7	222.581 x 1,03	229.258
8	229.258 x 1,03	236.136
9	236.136 x 1,03	243.220
10	243.220 x 1,03	250.517

Total, ingresos operativos anuales

Fórmula: $\text{Ingresos} = \text{Membresías} + \text{Inscripciones} + \text{Servicios}$

Tabla 42: Matriz del total de ingresos operativos anuales del club social.

Año	Membresías	Inscripción	Servicios	Total, ingresos
1	205.800	14.700	192.000	412.500
2	217.980	870	197.760	416.610
3	231.000	930	203.693	435.623
4	244.860	990	209.804	455.654
5	259.560	1.050	216.098	476.708
6	275.100	1,110	222.581	498.791
7	291.480	1.170	229.258	521.908
8	309.120	1.260	236.136	546.516
9	327.600	1.320	243.220	572.140
10	347.340	1.410	250.517	599.267

Costos totales (costos fijos + costos variables)

$$\text{Costos totales} = 252840 + 46440 = \mathbf{299280}$$

Crecimiento anual: 3%

Tabla 43: Matriz de Costos Totales con tasa de crecimiento anual de 3%.

Año	Fórmula	Costos
1	Base	299.280
2	$299.280 \times 1,03$	308.258
3	$308.258 \times 1,03$	317.506
4	$317.506 \times 1,03$	327.031
5	$327.031 \times 1,03$	336.842
6	$336.842 \times 1,03$	346.947
7	$346.947 \times 1,03$	357.356
8	$357.356 \times 1,03$	368.077
9	$368.077 \times 1,03$	379.119
10	$379.119 \times 1,03$	390.493

5.7.1 Utilidad operativa

Indicador financiero de las operaciones del negocio, mide las ganancias y rentabilidad.

Para el cálculo de la utilidad operativa se ha aplicado un horizonte de 10 años utilizando:

- ⇒ Crecimiento de Socios del 6%
- ⇒ Crecimiento de Servicios del 3%
- ⇒ Crecimiento de Costos del 3%

Fórmula:

$$\text{Utilidad operativa} = \text{Ingresos operativos} - \text{Costos operativos}$$

Tabla 44: Matriz de cálculo Ingresos – Costos = Utilidad Operativa.

Año	Ingresos	Costos	Utilidad Operativa
1	412.500	299.280	113.220
2	416.610	308.258	108.352
3	435.623	317.506	118.117
4	455.654	327.031	128.623
5	476.708	336.842	139.866
6	498.791	346.947	151.844
7	521.908	357.356	164.552
8	546.516	368.077	178.439
9	572.140	379.119	193.021
10	599.267	390.493	208.774

5.7.2 Flujo Neto de Efectivo

El Flujo Neto de Efectivo representa el efectivo real generado por el proyecto durante cada año de operación.

Fórmula:

$$\text{Flujo neto} = \text{Utilidad operativa} - \text{Impuestos} + \text{Depreciación}$$

Construcción del Flujo Neto de Efectivo

Tabla 45: *Matriz de Utilidad Operativa.*

Año	Utilidad Operativa (USD)
1	113.220
2	108.352
3	118.117
4	128.623
5	139.866
6	151.844
7	164.552
8	178.439
9	193.021
10	208.774

Nota: El Flujo Neto de Efectivo se obtiene restando los impuestos a la utilidad operativa y adicionando la depreciación, debido a que ésta constituye un gasto contable que no implica una salida de efectivo.

Impuesto a la Renta

Fórmula: *Impuesto = Utilidad Operativa x 25%*

Tabla 46: *Matriz del Flujo Neto de Efectivo – Impuesto.*

Año	Utilidad Operativa	Fórmula Impuesto = <i>Utilidad Operativa x 25%</i>	Impuesto (USD)
1	113.200	113.200 x 25%	28.305
2	108.352	108.352 x 25%	27.088
3	118.117	118.117 x 25%	29.529
4	128.623	128.623 x 25%	32.156
5	139.866	139.866 x 25%	34.967
6	151.844	151.844 x 25%	37.961
7	164.552	164.552 x 25%	41.138
8	178.439	178.439 x 25%	44.610
9	193.021	193.021 x 25%	48.255
10	208.774	208.774 x 25%	52.194

5.7.3 Depreciación

La depreciación representa la pérdida de valor de un activo por su uso, desgaste o paso del tiempo.

Fórmula: $\text{Depreciación anual} = \frac{\text{Valor del activo} - \text{Valor residual}}{\text{Vida útil}}$

Tabla 47: Matriz de cálculo de depreciación – Años 1 al 5 y de 6 al 10.

Activo	Valor activo (USD)	Valor residual (10%)	Vida útil (años)	Fórmula Depreciación <i>Depreciación anual</i> $= \frac{\text{Valor del activo} - \text{Valor residual}}{\text{Vida útil}}$	Depreciación Anual (años 1-5) (USD)	Depreciación anual (años 6 - 10) (USD)
Edificaciones	180.000	18.000	20	$(180.000 - 18.000) / 20$	8.100	8.100
Mobiliario	10.000	1.000	10	$(10.000 - 1.000) / 10$	900	900
Equipos administrativos	4.600	460	10	$(4.600 - 460) / 10$	414	414
Artículos deportivos/gimnasio	7.000	700	10	$(7.000 - 700) / 10$	630	630
Equipos de cocina	7.400	740	10	$(7.400 - 740) / 10$	666	666
Vehículo	15.000	1.500	5	$(15.000 - 1.500) / 5$	2.700	(ya depreciado) 0
Total	-----	-----	-----		13.410	10.710

Valor residual

El valor residual corresponde al valor de salvamento estimado de los activos depreciables al finalizar el horizonte de evaluación del proyecto.

Fórmula

$$\text{Valor residual} = \text{Valor de adquisición} - \text{Depreciación acumulada}$$

Tabla 48: Matriz de Evaluación de Flujos de Caja y Valor Residual del Proyecto.

Año	Inversión	Flujo Neto (USD)	Valor residual (USD)	Flujo de Caja
0	- 541.800	0	0	- 541.800
1	0	98.325	0	98.325
2	0	94.674	0	94.674
3	0	101.998	0	101.998
4	0	109.877	0	109.877
5	0	118.309	0	118.309
6	0	124.593	0	124.593
7	0	134.124	0	134.124
8	0	144.539	0	144.539
9	0	155.476	0	155.476
10	0	167.290	22.400	189.690
(Valor de Salvamento)				

Fórmula:

$$\text{Flujo neto} = \text{Utilidad operativa} - \text{Impuestos} + \text{Depreciación}$$

Tabla 49: Matriz de Flujo Neto de Efectivo proyectado (horizonte 10 años).

Año	Utilidad Operativa (USD)	Impuesto (USD)	Depreciación (USD)	Sustitución fórmula	Flujo Neto (USD)
1	113.220	28.305	13.410	113.220 - 28.305 +13.410	98.325
2	108.352	27.088	13.410	108.352 - 27.088 +13.410	94.674
3	118.117	29.529	13.410	118.117 - 29.529 +13.410	101.998
4	128.623	32.156	13.410	128.623 - 32.156 +13.410	109.877
5	139.866	34.967	13.410	139.866 - 34.967 +13.410	118.309
6	151.844	37.961	10.710	151.844 - 37.961+10.710	124.593
7	164.552	41.138	10.710	164.552 - 41.138 +10.710	134.124
8	178.439	44.610	10.710	178.439 - 44.610 +10.710	144.539
9	193.021	48.255	10.710	193.021- 48.255 +10.710	155.476
10	208.774	52.194	10.710	208.774 - 52.194 +10.710	167.290

5.7.4 Flujo de Caja Anual Proyectado

Efectivo que se espera enere el proyecto cada año de evaluación, considerando la inversión inicial y los flujos netos.

Fórmula: *Flujo anual = Ingresos anuales – Egresos anuales – Impuestos + Depreciación*

Tabla 50: *Matriz de Flujo de Caja Anual Proyectado (Horizonte 10 años).*

Año	Ingresos anuales (USD)	Egresos anuales (USD)	Impuestos 25%(USD)	Depreciación (USD)	Desarrollo del cálculo	Flujo anual (USD)
1	412.500	299.280	28.305	13.410	412.500 - 299.280 - 28.305 + 13.410 = 98.325	98.325
2	416.610	308.258	27.088	13.410	416.610 - 308.258 - 27.088 + 13.410 = 94.674	94.674
3	435.623	317.506	29.529	13.410	435.623 - 317.506 - 29.529 + 13.410 =101.998	101.998
4	455.654	327.031	32.156	13.410	455.654 - 327.031 - 32.156 + 13.410 =128.623	128.623
5	476.708	336.842	34.967	13.410	476.708 - 336.842 - 34.967 + 13.410 =118.309	118.309
6	498.791	346.947	37.961	10.710	498.791 - 346.947 - 37.961 + 10.710 = 124.593	124.593
7	521.908	357.356	41.138	10.710	521.908 - 357.356 - 41.138 + 10.710 =134.124	134.124
8	546.516	368.077	44.610	10.710	546.516 - 368.077 - 44.610 + 10.710 = 144.539	144.539
9	572.140	379.119	48.255	10.710	572.140 - 379.119 - 48.255 + 10.710 = 155.476	155.476
10	599.267	390.493	52.194	10.710	599.267 - 390.493 - 52.194 + 10.710 = 167.290	167.290

5.7.5 Determinación de la Tasa de descuento del proyecto

Para la evaluación financiera se adopta una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 12%, utilizada frecuentemente en estudios de factibilidad de proyectos privados, incorporando el costo de oportunidad del capital, la inflación esperada y el riesgo inherente al proyecto.

Fórmula:

$$TMAR = f + f.i + i$$

$$TMAR = \text{Inflación} + \text{Premio al riesgo} + (\text{Inflación} \times \text{Premio al riesgo})$$

Donde

***f*(Inflación)**: En Ecuador la inflación oscila entre 1% y 3%.

***i* (Premio por el riesgo)**: Es el porcentaje adicional que exige el inversionista por asumir el riesgo de invertir en un proyecto que probablemente no funcione.

Para proyectos de entretenimiento o servicios, el “premio” suele ser alto (8% y 12%)

$$TMAR = 0,02 + 0,10 + (0,02 \times 0,10) = 0,122$$

$$TMAR = 12,2\%$$

$$TMAR = \mathbf{12\%}$$

5.7.6 Valor Actual Neto VAN

$$\text{Fórmula: } VAN = -I_0 + \frac{FC_1}{(1+r)^1} + \frac{FC_2}{(1+r)^2} + \frac{FC_3}{(1+r)^3} + \frac{FC_4}{(1+r)^4} + \frac{FC_5}{(1+r)^5} + \frac{FC_6}{(1+r)^6} + \frac{FC_7}{(1+r)^7} + \frac{FC_8}{(1+r)^8} + \frac{FC_9}{(1+r)^9} + \frac{FC_{10}}{(1+r)^{10}}$$

Dónde

I_0 Inversión inicial Activos fijos + diferidos + capital de trabajo

FC_1 Flujo de caja año 1 Flujo anual proyectado del año 1

FC_2 Flujo de caja año 2 Flujo anual proyectado del año 2

FC_3 Flujo de caja año 3 Flujo anual proyectado del año 3 (y así sucesivamente)

r Tasa de descuento Tasa bancaria, costo de capital o tasa mínima esperada

n Número de años Horizonte de evaluación

Tabla 51: Matriz de cálculo del VAN (Horizonte de 10 años).

Elemento	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)	(USD)
Flujo neto	- 541800,00	98325,00	94674,00	101998,00	109877,00	118309,00	124593,00	134124,00	144539,00	155476,00	189690,00
% descuento	1	1,12	1,25	1,40	1,57	1,76	1,97	2,21	2,48	2,77	3,11
Flujo caja	- 541800,00	87.790,1	75.473,5						58.376,88		
anual		8	3	72.600,16	69.828,82	67.131,70	63.122,69	60.670,89		56.066,20	61.075,10
VAN = \$130.336,16											

Interpretación:

Si $VAN > 0$ = PROYECTO FACTIBLE

El cálculo del VAN obtenido es positivo, esto significa que el proyecto recupera la inversión inicial y, además, genera un excedente económico de \$ 130.336,16 durante el horizonte de evaluación. Por lo que, desde una perspectiva financiera, es proyecto resulta viable.

5.7.7 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es el tipo de interés (rentabilidad real del proyecto) que hace que el VAN sea = 0.

Fórmula conceptual:

$$0 = -I_0 + \frac{FNEC_1}{(1 + TIR)^t}$$

Tabla 52: Matriz de cálculo de la TIR (Horizonte de 10 años.

Elemento	Año 0 (USD)	Año 1 (USD)	Año 2 (USD)	Año 3 (USD)	Año 4 (USD)	Año 5 (USD)	Año 6 (USD)	Año 7 (USD)	Año 8 (USD)	Año 9 (USD)	Año 10 (USD)
Flujo de caja	- 541800,00	98.325,00	94.674,00	101.998,00	109.877,00	118.309,00	124.593,00	134.124,00	144.539,00	155.476,00	167.290,00

Interpretación:

TIR = 17%. Debido a que la **TIR** es superior a la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 12%, el proyecto se considera financieramente viable.

5.7.8 Relación Beneficio/Costo

Tabla 53: *Matriz de Ingresos y Costos Operativos Totales.*

Año 0	Inversión inicial = \$541.800,00	
	Ingresos Operativos Totales	Costos Operativos Totales
Año 1	412.500,00	299.280,00
Año 2	416.610,00	308.258,00
Año 3	435.623,00	317.506,00
Año 4	455.654,00	327.031,00
Año 5	476.708,00	336.842,00
Año 6	498.791,00	346.947,00
Año 7	521.908,00	357.356,00
Año 8	546.516,00	368.007,00
Año 9	572.140,00	379.119,00
Año10	599.267,00	390.493,00

Valor actual de beneficios

Es traer al presente todos los ingresos futuros del proyecto

Fórmula:

$$VA \text{ beneficios} = \frac{Ingresos_t}{(1 + r)^t}$$

Donde

r = TMAR = 12% para cada período

t = Horizonte de evaluación (10 años)

$$541.800,00 + 1.886.475,13/(1+0,12)$$

Tabla 54: Matriz de VA de Ingresos Totales.

Año	Ingresos Totales (USD)	VA Ingresos Totales (USD)
Año 1	$412.500,00/(1+0,12)^1 = 368.303,57$	368.303,57
Año 2	$416.610,00/(1+0,12)^2 = 332.118,94$	332.118,94
Año 3	$435.623,00/(1+0,12)^3 = 310.067,84$	310.067,84
Año 4	$455.654,00/(1+0,12)^4 = 289.576,35$	289.576,35
Año 5	$476.708,00/(1+0,12)^5 = 270.496,92$	270.496,92
Año 6	$498.791,00/(1+0,12)^6 = 252.703,04$	252.703,04
Año 7	$521.908,00/(1+0,12)^7 = 236.084,67$	236.084,67
Año 8	$546.516,00/(1+0,12)^8 = 220.728,64$	220.728,64
Año 9	$572.140,00/(1+0,12)^9 = 206.319,41$	206.319,41
Año 10	$599.267,00/(1+0,12)^{10} = 192.947,93$	192.947,93
Total	Suma de los ingresos (Beneficios totales)	2.679.347,31

Valor actual de costos

Es traer al presente todos los egresos o costos futuros del proyecto

Fórmula: $VA\ costos = I_0 + \frac{Costos_t}{(1+r)^t}$

Tabla 55: Matriz de VA de Costos Totales.

Año	Costos Totales (USD)	VA Costos Totales (USD)
Año 1	$299.280,00/(1+0,12)^1 = 267.214,28$	267.214,28
Año 2	$308.258,00/(1+0,12)^2 = 245.741,39$	245.741,39
Año 3	$317.506,00/(1+0,12)^3 = 225.994,49$	225.994,49
Año 4	$327.031,00/(1+0,12)^4 = 207.834,11$	207.834,11
Año 5	$336.842,00/(1+0,12)^5 = 191.192,77$	191.192,77
Año 6	$346.947,00/(1+0,12)^6 = 175.774,14$	175.774,14
Año 7	$357.356,00/(1+0,12)^7 = 161.649,70$	161.649,70
Año 8	$368.007,00/(1+0,12)^8 = 148.631,85$	148.631,85
Año 9	$379.119,00/(1+0,12)^9 = 136.714,11$	136.714,11
Año 10	$390.493,00/(1+0,12)^{10} = 125.728,29$	125.728,29
Total	Suma de los Costos Totales	1.886.475,13

Fórmula:

$$B/C = \frac{\text{Valor actual de beneficios}}{\text{Valor actual de costos}}$$

$$B/C = \frac{2.679.347,31}{1.886.475,13} = \mathbf{1,4202}$$

$$B/C = \mathbf{1,42}$$

B/C > 1: Significa que, por cada dólar invertido, el proyecto genera \$1,42 centavos de dólar adicionales en el valor presente.

Los beneficios superan los costos en un 42% para una proyección de 10 años. Con lo cual se determina que el proyecto es financieramente muy robusto.

Interpretación:

La Relación Beneficio/Costo es de \$1,42, significa que, por cada dólar invertido, el proyecto genera \$1,42 centavos de dólar adicionales en el valor presente, es decir, que los beneficios superan a los costos en un 42%, siendo un rendimiento excelente para una proyección a 10 años, lo que determina que el proyecto es financieramente muy robusto.

5.7.9 Punto de Equilibrio

Determina nivel de ingresos necesario para que el club social cubra sus costos fijos y variables, sin generar utilidades ni pérdidas.

Fórmula:

$$PE (\$) = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos}} \right)}$$

Tabla 56: Matriz de Ingresos y Costos Operativos.

Detalle	Valores anuales (USD)
Costos Fijos	252.840,00
Costos Variables (Año 1)	46.440,00
Ingresos Operacionales (Año 1)	412.500,00

Cálculo paso a paso (Año 1)

1. Razón de Costo Variable

$$\frac{46440}{412500} = 0,1126 \text{ (Los costos variables representan el 11,26\% de los ingresos).}$$

2. Margen de Contribución $1 - 0,1126 = 0,8874$ (Por cada dólar que ingresa, quedan \$0,89 centavos para cubrir costos fijos).

3. Punto de Equilibrio $\frac{252840}{0,8874} = \mathbf{284922,24}$

$$PE (\$) = \frac{252840}{1 - \left(\frac{46440}{412500}\right)}$$

$$PE (\$) = \frac{252840}{1 - (0,1126)}$$

$$PE (\$) = \frac{252840}{0,8874}$$

$$\mathbf{PE (\$) = 284922,24}$$

$$PE (\%) = \frac{284922,24}{412500,00} \times 100 = \mathbf{69,07\%}$$

Interpretación:

Durante el Año 1, el club social necesita facturar exactamente \$284.922,24 para no perder dinero. Dado que los ingresos proyectados (Año 1) son de \$412.500,00, el proyecto opera en la zona de ganancia desde su primer año, y, además requiere operar al 69,07% de su capacidad comercial estimada en el Año 1 para alcanzar el equilibrio financiero.

5.7.10 Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

Indica en qué tiempo se recupera el dinero invertido.

Inversión Inicial: \$541.800,00

Tabla 57: *Matriz de Flujo Neto de Efectivo.*

Año	Flujo Neto (USD)
1	98.325
2	94.674
3	101.998
4	109.877
5	118.309
6	124.593
7	134.124
8	144.539
9	155.476
10	167.290 (incluye valor residual)

Tabla 58: *Matriz de Acumulación de flujos.*

Año	Flujo Acumulado (USD)
1	98.325,00
2	192.999,00
3	294.997,00
4	404.874,00
5	523.183,00
6	678.659,00
Supera la inversión inicial (541.800).	

Fórmula:

$$PRI = \text{Año anterior a la recuperación} + \frac{\text{Inversión no recuperada}}{\text{Flujo de caja del año siguiente}}$$

Datos:

Inversión inicial: \$541.800

Año anterior a la recuperación: 5 (\$523.183)

Inversión no recuperada al final del año 5:

$$541.800 - 523.183 = 18.617$$

Flujo de caja del año siguiente (año 6):

\$124.593

$$PRI = 5 + \frac{18617}{124.593}$$

$$PRI = 5 + 0,15$$

$$PRI = 5.15 \text{ años}$$

Interpretación:

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) determinado para el proyecto es de 5,15 años. El proyecto recupera en su totalidad la inversión inicial (\$541.800,00) durante el primer trimestre del año 6, momento en el cual el flujo acumulado (\$678.659,00) supera el monto de la inversión original, validando la viabilidad financiera del proyecto en el mediano plazo.

El estudio de factibilidad permitió determinar que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos. El proyecto presenta condiciones positivas desde las perspectivas: comercial, técnica, organizacional y financiera. La evaluación financiera proyectada a un horizonte de diez años demostró la viabilidad económica del proyecto, obteniéndose un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$130.336, 16, así como indicadores financieros favorables que evidencian la recuperación de la inversión y la generación de beneficios durante el período de evaluación. En consecuencia, los resultados obtenidos permiten aceptar la idea a defender planteada en la presente investigación, al comprobar que la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador en el Valle de los Chillos es factible.

CONCLUSIONES

1. El estudio de mercado permitió evidenciar una demanda potencial favorable con relación a la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo en el Valle de los Chillos. Los hallazgos resultantes de la encuesta mostraron un alto nivel de aceptación de la propuesta, interés a alternativas de servicios recreativos, sociales y de bienestar, lo que confirma que el proyecto responde a las necesidades del segmento poblacional, de esta forma se da cumplimiento al primer objetivo específico de este trabajo de investigación.
2. El estudio técnico y organizacional permitió establecer que el proyecto dispone de las condiciones necesarias para su implementación. Se definieron la localización, el tamaño, la distribución de las instalaciones, los requerimientos de infraestructura, equipamiento, talento humano y estructura administrativa, comprobándose que la operación de un club social puede desarrollarse de manera eficiente y organizada, dando cumplimiento al segundo objetivo específico planteado.
3. La evaluación financiera realizada para un horizonte de diez años demostró la viabilidad económica del proyecto. Las proyecciones de ingresos y egresos permitieron generar flujos de caja positivos durante el período de evaluación, obteniéndose un Valor Actual Neto (VAN) positivo de 130.336,16, además de indicadores financieros favorables que evidencian la recuperación de la inversión y la capacidad del proyecto para generar beneficios, cumpliéndose así el tercer objetivo específico de la investigación.
4. Con base en los resultados obtenidos en los estudios de mercado, técnico, organizacional y financiero, se concluye que la creación de un club social privado dirigido a militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador en el Valle de los Chillos es factible. En consecuencia, se acepta la idea a defender planteada en la investigación, al comprobarse que el proyecto presenta condiciones comerciales, técnicas, organizacionales y financieras favorables para su futura implementación y constituye una

alternativa viable para fortalecer la integración social, la recreación y el bienestar de la población objetivo.

RECOMENDACIONES

1. Considerando que el estudio de mercado evidenció una demanda potencial favorable y una alta aceptación de la propuesta por parte de los militares en servicio pasivo, se recomienda a las entidades vinculadas al sector militar y a potenciales inversionistas analizar la implementación del proyecto, tomando como base los resultados obtenidos en la presente investigación para satisfacer las necesidades de recreación, integración y bienestar identificadas en la población objetivo.
2. En función de los resultados del estudio técnico y organizacional, se recomienda que, previo a la ejecución del proyecto, se elabore un plan de implementación que contemple la adquisición progresiva de infraestructura, equipamiento y talento humano, así como la formalización de los procesos administrativos y operativas definidos en esta investigación, con el fin de garantizar un funcionamiento eficiente del club social.
3. Dado que la evaluación financiera demostró la viabilidad económica del proyecto mediante Valor Actual Neto (VAN) positivo, flujos de caja favorables y recuperación de la inversión dentro del horizonte de evaluación, se recomienda que, antes de su ejecución, se actualicen las proyecciones financieras con información económica vigente, tales como costos de construcción, inflación, tasas de interés y comportamiento del mercado, para mantener la confiabilidad de los indicadores financieros al momento
4. Considerando que la investigación permitió demostrar la factibilidad integral del proyecto, se recomienda a la academia y a futuros investigadores desarrollar estudios complementarios relacionados con modelos de gestión, evaluación de impacto social, sostenibilidad ambiental y estrategias de crecimiento para clubes sociales especializados, con el propósito de ampliar el conocimiento científico sobre este tipo de proyectos y fortalecer futuras propuestas de inversión orientadas al bienestar social.

REFERENCIAS

AGUAGALLO, W., LEMA, B., MAROTO, E., MUÑOZ, F., & PALMA, J.

(2024). *Factibilidad en la Planificación Estratégica—5to Semestre A*

[UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO].

<https://www.studocu.com/ec/document/universidad-nacional-de-chimborazo/gestion-de-servidores/factibilidad-0-gracias/92607316>

Aido, A. (2025). Nuevas orientaciones respecto a la definición del mercado relevante en la era digital: Un análisis del proceso de revisión de la comunicación de la Comisión Europea. *ACTAS DE DERECHO INDUSTRIAL Y DERECHO DE AUTOR*, 45, 35-61.

https://doi.org/https://dx.doi.org/10.37417/adi/45_2025_101

ANCHUNDIA, M. (2022). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN*

DE UN CENTRO RECREATIVO EN EL CANTÓN JARAMIJÓ

[UNIVERSIDAD LAYCA ELOY ALFARO DE MANABI].

<https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/5945/1/ULEAM-ADM-0247.PDF>

aninver. (2025a). *Estudio de viabilidad: Definición, beneficios y diferencias con un plan de negocios* [Dataset]. [https://aninver.com/es/blog/estudio-de-](https://aninver.com/es/blog/estudio-de-factibilidad-definicion-beneficios-y-diferencias-con-un-plan-de-negocios)

[factibilidad-definicion-beneficios-y-diferencias-con-un-plan-de-negocios](https://aninver.com/es/blog/estudio-de-factibilidad-definicion-beneficios-y-diferencias-con-un-plan-de-negocios)

aninver. (2025b). *Feasibility study: Definition, benefits and differences with a*

Business Plan [Dataset]. [https://aninver.com/blog/feasibility-study-](https://aninver.com/blog/feasibility-study-definition-benefits-and-differences-with-a-business-plan)

[definition-benefits-and-differences-with-a-business-plan](https://aninver.com/blog/feasibility-study-definition-benefits-and-differences-with-a-business-plan)

aninver. (2025c). *How to do a feasibility study* [Dataset].

<https://aninver.com/blog/how-to-do-a-feasibility-study>

Appinio Research. (2024). *¿Qué es la investigación aplicada? Definición, tipos y ejemplos* [Dataset]. <https://www.appinio.com/es/blog/investigacion-de-mercados/investigacion-aplicada>

Asqui, M., Zumba, P., Jácome, G., Véliz, M., & Lino, Y. (2024). Oferta y Demanda: Conceptos básicos para la enseñanza y modelo matemático. *Ciencia Latina Internacional*.
https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cli_w1066

Blog EduLearn Academy. (2024). *Paradigma Positivista* [Dataset].
<https://blog.edulearn.ec/?p=95>

Bonifaz, V., Dávalos, G., Moncayo, J., Murillo, K., & Arellano, J. (2026). Creatina en la alimentación del cuy (*Cavia porcellus*) como promotor del crecimiento en la etapa de reproducción y recuperación. *REVISTA IBEROAMERICANA DE INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS DE LA SALUD*, 6(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.56183/iberojhr.v6i1.924>

Bú Alba., B. (2022, enero 1). Diseño organizacional: La búsqueda del éxito. *Revista científica Sociedad & Tecnología, Volumen 5*(número 1).
<https://doi.org/oi.org/10.51247/st.v5i1.189>

Burbano Cabrera, J. (2022, julio 30). Implicaciones de la gerencia de los recursos humanos en la gestión administrativa. *RECIAMUC*, 6(3), 166-175.
[https://doi.org/https://doi.org/10.26820/reciamuc/6.\(3\).julio.2022.166-175](https://doi.org/https://doi.org/10.26820/reciamuc/6.(3).julio.2022.166-175)

Bustamante, A., & Cadena, F. (2024). *GUÍA GENERAL DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS*. Doxa Edition. https://itq.edu.ec/wp-content/uploads/2024/11/Guia-general-de-investigacion-de-mercados.pdf?utm_source=copilot.com

- Cáneva, V., & Mendoza, H. (2007). Clubes Sociales: Espacios de reconstrucción y consolidación de identidades urbanas. *Cuadernos de H Ideas*, 1(1), 154-175.
- Cely, N., Palacios, W., & Caicedo, Á. (2023). *Conceptos y enfoques de metodología de la investigación* (Primera Edición). Editorial Creser s.a.s.
<https://repositorio.ufps.edu.co/server/api/core/bitstreams/7f7338b9-3422-4473-b4f6-509e7e4745bc/content>
- Cisneros, A., Urdánigo, J., Guevara, A., & Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, Vol. 8(núm. 1), 1165-1185.
- Clavijo, C. (2025). *Cómo calcular el período de recuperación de tu inversión* [Dataset]. <https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion>
- Código Civil. (2022). *Asamblea Nacional del Ecuador*.
<http://biblioteca.defensoria.gob.ec/handle/37000/3410>
- CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES
 COPCI. (2025, junio 27). *Código Orgánico COPCI*.
<https://www.gob.ec/regulaciones/codigo-organico-produccion-comercio-inversiones-copci-2025>
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008). *CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR* [Dataset]. <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>
- Delgado, Z., Valenzuela, C., & Portilla, Y. (2023). Estructura Organizacional de una empresa de producción gráfica. *PROHOMINUM Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 5(4).
<https://doi.org/https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0208>

- Erraez, L., Jara, C., Cuenca, J., Quinde, L., & Correa, J. (2025). Metodología de la investigación: Una exploración conceptual dirigida a la elaboración de proyectos científico – académicos. *Religación Press, Volumen I*, 115-133.
<https://doi.org/https://doi.org/10.46652/ReligacionPress.274>
- Farro Díaz, L. E., & Nauca Torres, E. S. (2022, diciembre 27). Gestión del Talento Humano en las Organizaciones. *Revista Científica Horizonte Empresarial*, 9(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.26495/rce.v9i2.2318>
- Frontado, H. (2022). *¿Cuál es la importancia de los clubes sociales?*
<https://www.misrevistas.com/izcaragua/club/23477/cual-es-la-importancia-de-dos-clubes-sociales>
- García, R. (2021). “FACTIBILIDAD DEL MERCADO DE LA EMPACADORA «PEZCRUP S.A.» EN SAN CLEMENTE, AÑO 2020” [UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ].
<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3252/1/TESIS%20FACTIBILIDAD%20STEEVEN%20GARCIA.pdf>
- Giraldo, D., Melgarejo, E., & Rodríguez, L. (2025). *Definición de los factores de consumo que impactan en la decisión de inversión en productos sostenibles* [EAN].
<https://repository.universidadean.edu.co/server/api/core/bitstreams/e7cb788c-b37f-42f7-b588-c4f3cc7ee98c/content>
- Guasco, C., & Luna, K. (2022, enero 28). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el Cantón Cañar. Vol. 8,(núm. 1.)*, 1071-1089.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541>

- Guilca, P. (2023). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO COMERCIAL EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA, AÑO 2023*.
<https://dspace.esPOCH.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/c170957a-851e-49b2-b735-15ff82c61e7b/content>
- Hadi, M., Martel, C., Huayta, F., Rojas, R., & Arias, J. (2023). *Metodología de la investigación: Guía para el proyecto de tesis* (Primera edición digital). Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. <https://doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.073>
- harmony. (2024). *Tabulating Questionnaire and Survey Result Data* [Dataset].
<https://harmonydata.ac.uk/data-harmonisation/tabulate-questionnaire-survey-result-data/>
- Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas ISSFA. (2026). *INFORMACIÓN ESTADÍSTICA GENERAL DEL ISSFA A ENERO 2026* [Dataset]. <https://www.issfa.mil.ec/wp-content/uploads/2026/03/Informacion-Estadistica-General-de-2026-a-enero.pdf>
- Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (T351278). (2020). *Comisión del Desarrollo Económico, Productivo y la Microempresa* [Dataset].
<https://www.asambleanacional.gob.ec/es/multimedios-legislativos/60908-ley-organica-de-emprendimiento-e>
- Localización y supervivencia empresarial de los emprendimientos del sector comercial de la Provincia de Los Ríos. (2023, junio). *TESLA Revista Científica*, 3(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.55204/trc.v3i1.e128>

- Loor, I., & Rivadeneira, L. (2023). Infraestructura verde como infraestructura informal: Un cambio de perspectiva necesario. *Estudios demográficos y urbanos*, 38(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.24201/edu.v38i2.2097>
- López, O., Manzano, R., Navas, S., Sanchez, B., Mayorga, C., & Nogales, R. (2023). *Análisis Financiero: Un enfoque práctico integral*. <https://doi.org/https://doi.org/10.62131/978-9942-7173-0-6>
- Marcelino, M., Martínez, M., & Camacho, A. (2024). Análisis documental, un proceso de apropiación del conocimiento. *Revista Digital Universitaria*, Vol. 25(Núm. 6). <https://doi.org/http://doi.org/10.22201/ceide.16076079e.2024.25.6.1>
- Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. (2026). *¿Qué son las proyecciones?* [Dataset]. https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100694&view=article&catid=23&id=60&lang=es-ES
- Moreira, K., Jurado, K., Yépez, K., & Velasco, J. (2024). *CANCHAS IN/OUT “GOLDEN GOAL”* [UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR]. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/7011/1/UIDE-D-TMAE-2024-12.pdf>
- Ordoñez-Pacheco, Á. (2025). Metodología académica con aplicación a las investigaciones sociales: Enfoques, tipos, métodos y diseños. *Revista Sociedad & Tecnología, Volumen 8*(número 2). <https://doi.org/https://doi.org/10.51247/st.v8i2.484>
- Ortega, J., Borja, F., & López, H. (2025). *Contabilidad de Costos*. Trama ediciones. <https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/5853>

Perez, F. (2024). *¿Qué es un Estudio de Factibilidad?* [Dataset].

<https://financorpconsulting.com/blog/importancia-de-un-estudio-de-factibilidad-en-proyectos-empresariales>

PINEDA, H., & VELASCO, P. (2025). *ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA PUESTA EN SERVICIO DE UN SENIOR CLUB EN MEDELLÍN, ANTIOQUIA, DIRIGIDO A PERSONAS MAYORES DE CINCUENTA AÑOS, DE LOS ESTRATOS 5, 6 Y 7* [UNIVERSIDAD EAFIT ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN].

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/91cd1e65-fc23-462b-9d80-dc6a09d4b6a4/content>

Pizarro, L. (2025). *Definición de un Modelo de Negocio Innovador y Sostenible para la Comercialización de Productos Lácteos: Lácteos Altamira* [Universidad de la Costa].

<https://repositorio.cuc.edu.co/server/api/core/bitstreams/161d8c3e-9af8-40a3-b04b-4e9bb6b80899/content>

PLAN DE USO Y GESTIÓN DEL SUELO. (2021, septiembre). *SECRETARÍA DE TERRITORIO, HÁBITAT Y VIVIENDA GAD DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.*

<https://habitat.quito.gob.ec/wp-content/uploads/2025/07/PLAN-DE-USO-Y-GESTION-DEL-SUELO.pdf>

Pontis, S. (2022). Comprender la investigación de campo. Una guía práctica para diseñadores de información. *Investigaciones Geográficas*, (Núm. 114), 421 pp. <https://doi.org/https://doi.org/10.14350/rig.60930>

- Quiroa, M. (2024). *Recursos materiales: Qué son y cómo se administran* [Dataset]. <https://economipedia.com/definiciones/recursos-materiales.html>
- Quiroa, M. (2025). *Estudio de factibilidad: Qué es y qué tipos hay* [Dataset]. https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html?utm_source=copilot.com
- Rasiklal, D., & Rajwadi, A. (2023). *Market and market potential: A conceptual paper. Volume 12*(Issue 2). <https://doi.org/https://doi.org/10.61739/TBF.2023.12.2.341>
- Reglamento Personalidad Jurídica Organizaciones Sociales. (2017, octubre 27). *Decreto Ejecutivo 193*. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-10/Documento_Reglamento-Otorgamiento-Personalidad-Jur%C3%ADdica-Organizaciones-Sociales.pdf
- Rodrigues, N. (2023). *Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos* [Dataset]. <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-factibilidad>
- Romero Montero, A., Sellers-Rubio, R., & Cely, A. (2024, enero). ¿Conoces a tu buyer persona? Identifica a tu cliente para mejorar tu estrategia de Inbound Marketing. *Investigaciones Turísticas*, (27), 53-76. <https://doi.org/https://doi.org/10.14198/INTURI.23961>
- Sánchez, S. (2025). *Inversión en startups: La figura del business angel y el venture capital* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Salamanca]. <https://uvadoc.uva.es/handle/10324/77681>
- TIPANLUISA, A. (2023). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CHOCOLATE TIPO*

ARTESANAL EN EL CANTÓN EL CARMEN, PROVINCIA DE MANABÍ.

[UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES

“UNIANDES”].

<https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/17282/1/USD-ADNL-MDN-001-2023.pdf>

Trenza, A. (2025). *Análisis organizacional de una empresa y ejemplo* [Dataset].

<https://anatrenza.com/analisis-de-organizacion/>

UNIR la universidad en internet. (2026). *Costos operativos, qué son y cómo impactan en la rentabilidad de una empresa* [Dataset].

<https://mexico.unir.net/noticias/economia/costos-operativos/>

Valera, V., Padrón, R., Serrano, J., & Arguello, M. (2025). *Herramientas*

innovadoras para negocios sostenibles vinculados con la naturaleza

[Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza].

[https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

[Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramienta](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

[s_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

[links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

[Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

[naturaleza.pdf#page=116](https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtual_Herramientas_innovadoras_para_negocios_sostenibles_vinculados_con_la_naturaleza/links/6969b33fc906f117f2a5ae5a/Memorias-del-Curso-Virtual-Herramientas-innovadoras-para-negocios-sostenibles-vinculados-con-la-naturaleza.pdf#page=116)

Valle, A. (2022, marzo). *La Investigación Descriptiva con Enfoque Cualitativo en Educación.*

<https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/182854>

VELASQUEZ, V. (2026). *Feasibility Study: What It Is, Benefits, and Examples*

[Dataset]. <https://www.investopedia.com/terms/f/feasibility-study.asp>

ANEXOS

ANEXO 1

DIAGRAMA DE GANTT (MARZO – JULIO)

Actividades	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Selección y delimitación del tema	x				
CAPÍTULO I	x	x			
Elaboración del planteamiento del problema					
Formulación de objetivos y justificación	x	x			
CAPÍTULO II	x	x			
Revisión bibliográfica y marco teórico					
CAPÍTULO III		x			
Diseño metodológico de la investigación					
Elaboración y validación de instrumentos		x			
CAPÍTULO IV		x	x		
Aplicación de encuestas					
Tabulación y procesamiento de datos			x		
Análisis e interpretación de resultados			x		
CAPÍTULO V			x		
Propuesta					
Estudio de mercado			x		
Proyección de la demanda			x		
Proyección de la oferta			x		
Elaboración del estudio técnico			x	x	
Estudio organizacional			x	x	
Elaboración del estudio financiero				x	
Evaluación financiera (VAN, TIR, B/C, PE, PRI)				x	

Redacción de conclusiones y recomendaciones	X	
Elaboración de introducción, resumen y abstract	X	
Corrección y revisión final del documento	X	X
Entrega del trabajo de investigación		X

El cronograma de actividades se realizó durante un período de cinco meses (marzo – julio). En ese lapso se ejecutaron las fases de investigación detalladas.

ANEXO 2

PRESUPUESTO EJECUTADO

Presupuesto estimado del proyecto de investigación

Categoría	Monto (USD)
Materiales de oficina (papel bond, tinta de impresora, etc.)	10,00
Internet	60,00
Electricidad	24,00
Movilización (viajes a la UEB – Guaranda)	120,00
Total	214,00

Para la elaboración del presupuesto para el desarrollo de la investigación se han considerado los recursos utilizados como materiales de oficina, conectividad, consumo de servicios básicos y movilización. Los valores presentados corresponden a aproximaciones basadas en precios desembolsados durante el período académico Marzo – Julio 2026.

ANEXO 3

INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN (ENCUESTA)

Preguntas cerradas tipo Likert (1–4, sin opción neutra) para cada DIMENSIÓN. La escala sugerida es: 1 = Totalmente en desacuerdo. 2 = En desacuerdo, 3 = De acuerdo, 4 = Totalmente de acuerdo

1 = Nada importante, 2 = Poco importante, 3 = Importante, 4 = Muy importante

Dimensión Mercado

1. ¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado generaría un impacto positivo en los militares en servicio pasivo?
2. ¿Considera usted que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo cubriría necesidades de integración y esparcimiento?
3. ¿Está usted de acuerdo en que la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo es un espacio adecuado para incentivar una buena calidad de vida para sus socios?
4. ¿Considera usted que pertenecer a un club social privado fortalecería la identidad y camaradería militar?
5. ¿Considera usted que los espacios como clubes sociales privados para militares en servicio pasivo son limitados?

Dimensión Técnica

1. ¿Considera usted que el Valle de los Chillos es una ubicación adecuada para la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo?
2. ¿Considera usted que el Valle de los Chillos es un lugar accesible para asistir a un club social?

3. ¿Está usted de acuerdo que el entorno natural del Valle de los Chillos favorece actividades al aire libre?
4. Considera usted que un club social privado podría ofrecer espacios cómodos y bien equipados para sus socios?
5. ¿Está usted de acuerdo en que la seguridad que brinda un club social privado es apropiada para sus socios?

Dimensión organizacional

1. ¿Cree usted importante que un club social privado tenga una administración clara y organizada?
2. ¿Está usted de acuerdo que el personal del club social debe estar capacitado para garantizar un buen servicio a sus socios?
3. ¿Considera usted que la administración del club social debería promover actividades que fortalezcan la unión entre militares retirados?
4. ¿Está usted de acuerdo que la administración del club social debe garantizar el cumplimiento de normas y reglamentos?
5. ¿Considera usted importante que la organización del club social debería adaptarse a nuevas necesidades de los socios?

Dimensión financiera

1. ¿Estaría usted de acuerdo en ser socio de un club social privado para militares en servicio pasivo?
2. ¿Estaría usted de acuerdo en pagar una cuota mensual por la membresía de un club social privado para militares en servicio pasivo?

3. ¿Está usted de acuerdo que la cuota de membresía de un club social es aceptable siempre que garantice espacios cómodos y buenos servicios a sus socios?
4. ¿Qué tan importante considera usted la oferta de servicios adicionales (cursos, talleres) enfocados a mejorar la sostenibilidad económica del club social?
5. ¿Considera usted que la participación activa de los miembros en las actividades sociales y culturales es fundamental para la sostenibilidad económica al club social?

ANEXO 4

EVIDENCIAS DE TUTORÍAS RECIBIDAS DE DIRECTOR Y PARES ACADÉMICOS

Director Académico Fis. Salomón Cargua.

13/3/2026

Ing. Salomón el tema de la tesis que voy a desarrollar es: **Estudio de factibilidad para la creación de un club social privado para militares en servicio pasivo de las Fuerzas Armadas del Ecuador, ubicado en el Valle de los Chillos, provincia de Pichincha, 2026** 11:50 ✓

Compartido: 22 de marzo del 2026
CSB: 147-425-3338-001
Ing. Gabriela Osuna
COORDINADORA UIC CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL
Presente -

OF. TEMA TESIS.pdf
1 página • PDF • 141 kB 16:44

Abrir Guardar como...

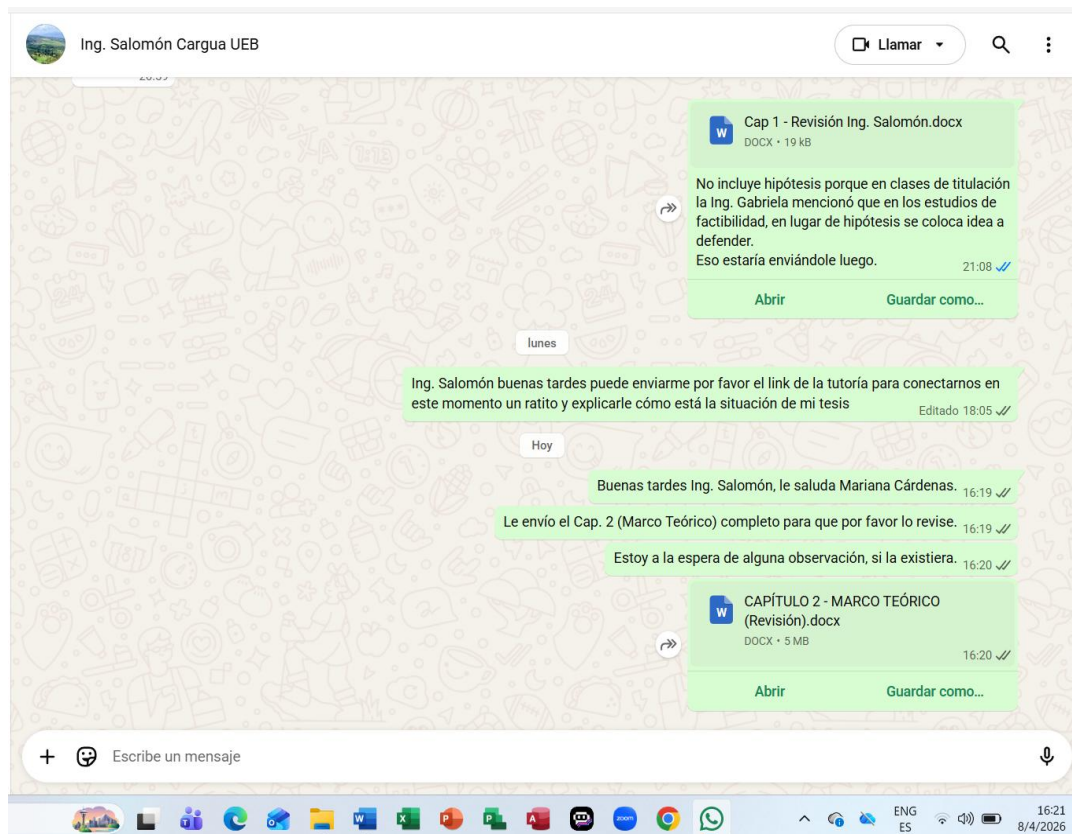
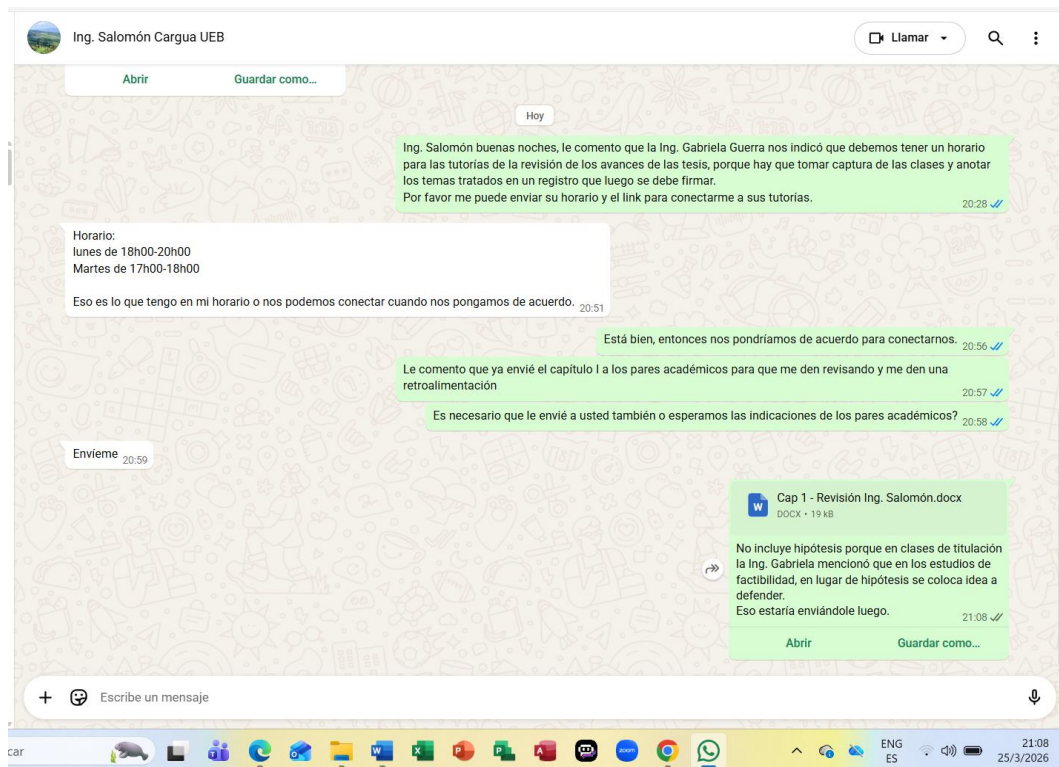
UEB
UNIVERSIDAD ECUATORIANA
UNIDAD DE PARTICIPACIÓN COMUNITARIA
EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL
Núcleo de Gestión
Administración de Gestión
Innovación e Investigación
Compartido: 22 de marzo de 2026
Oficina 317-838-433-433-433-433

Estadística Osuna
Ing. Gabriela Osuna
Ing. Gabriela Osuna
Ing. Gabriela Osuna
Presente -

Of. Director tesis.pdf
1 página • PDF • 265 kB 16:57

Abrir Guardar como...

Buenas tardes Ing. Salomón, muchas gracias 16:47 ✓



Ing. Salomón Cargua UEB

Llamar

Ing. Salomón buenas tardes puede enviarme por favor el link de la tutoría para conectarnos en este momento un ratito y explicarle cómo está la situación de mi tesis Editado 18:05

8/4/2026

Buenas tardes Ing. Salomón, le saluda Mariana Cárdenas. 16:19

Le envío el Cap. 2 (Marco Teórico) completo para que por favor lo revise. 16:19

Estoy a la espera de alguna observación, si la existiera. 16:20

CAPÍTULO 2 - MARCO TEÓRICO (Revisión).docx DOCX • 5 MB 16:20

Abrir Guardar como...

martes

Buenas noches Ing. Salomón le saluda Mariana Cárdenas. Le envío el documento del Capítulo III de la tesis para que por favor lo revise. Estoy a la espera de alguna observación si existiera. Saludos cordiales 19:28

CAPÍTULO III METODOLOGÍA (Revisión).docx DOCX • 125 kB 19:28

Abrir Guardar como...

Escribe un mensaje

Archivos Inicio Insertar Diseño Disposición Referencias Correspondencia Revisión

Audí Video Participantes Chat Compartir Pausa Layout Anotar Control remoto Mostrar reunión Más

Pegar Cortar Copiar Copiar formato Portapapeles

Times New Roman 12 Fuente

Párrafo

Estilos

1 Normal 1 Sin espa... Título 1 Título 2 Título

Reemplazar Seleccionar Edición

Stop share

Crear compartir

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

CARRERA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL - L

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO/A EN EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN SOCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

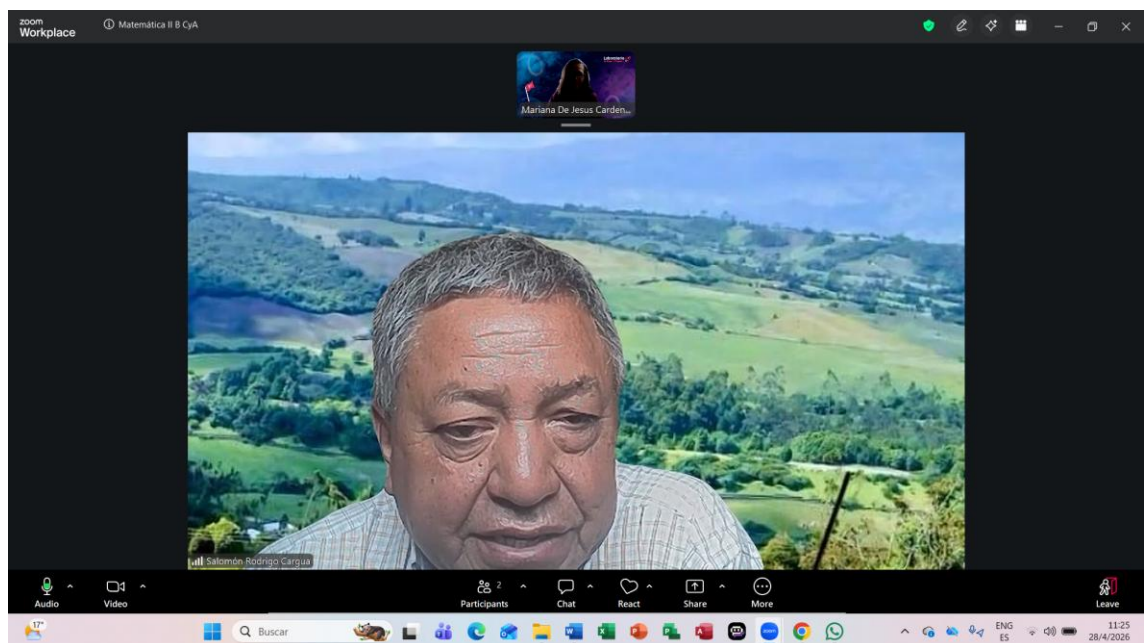
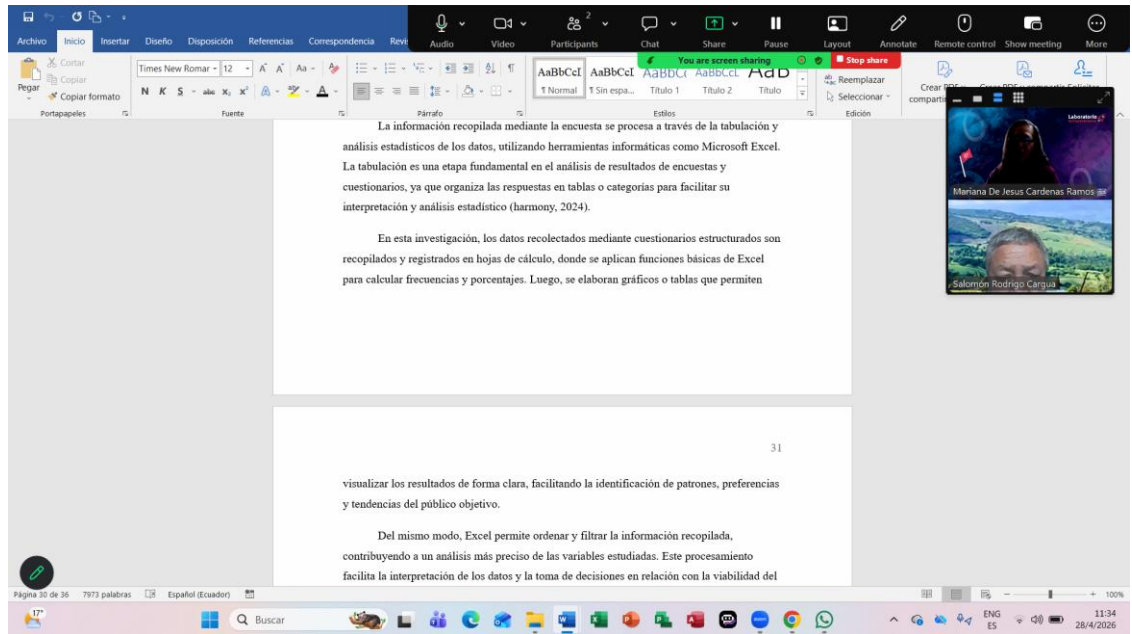
TEMA:
"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CLUB SOCIAL
PRIVADO PARA MILITARES EN SERVICIO PASIVO DE LAS FUERZAS ARMADAS
DEL ECUADOR, UBICADO EN EL VALLE DE LOS CHILLOS, PROVINCIA DE
PICHINCHA, 2026"

Página 1 de 36 7973 palabras Español (Ecuador)

17°

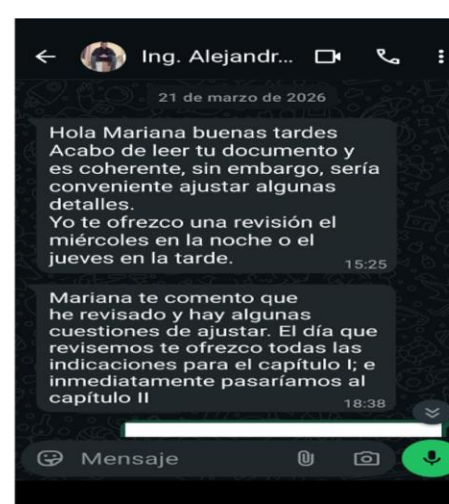
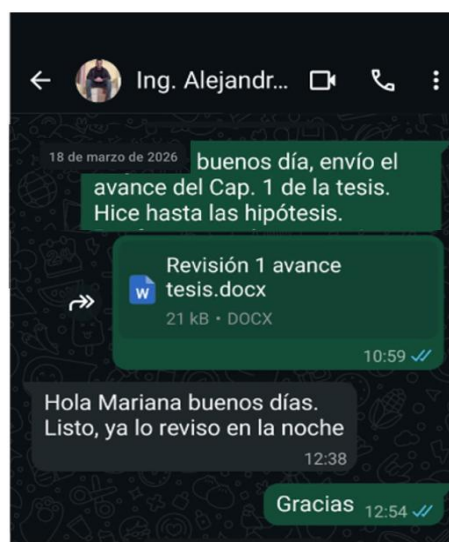
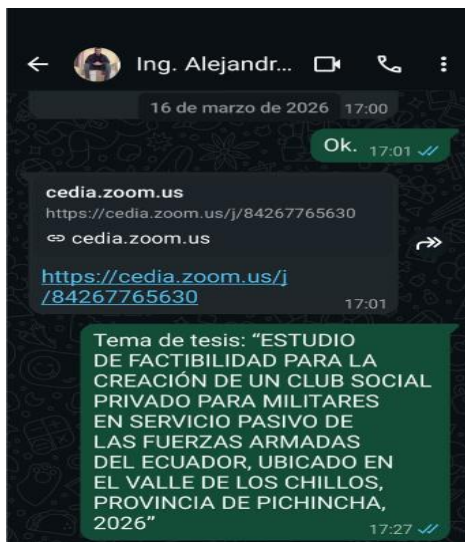
Buscar

ENG ES 11:27 28/4/2026

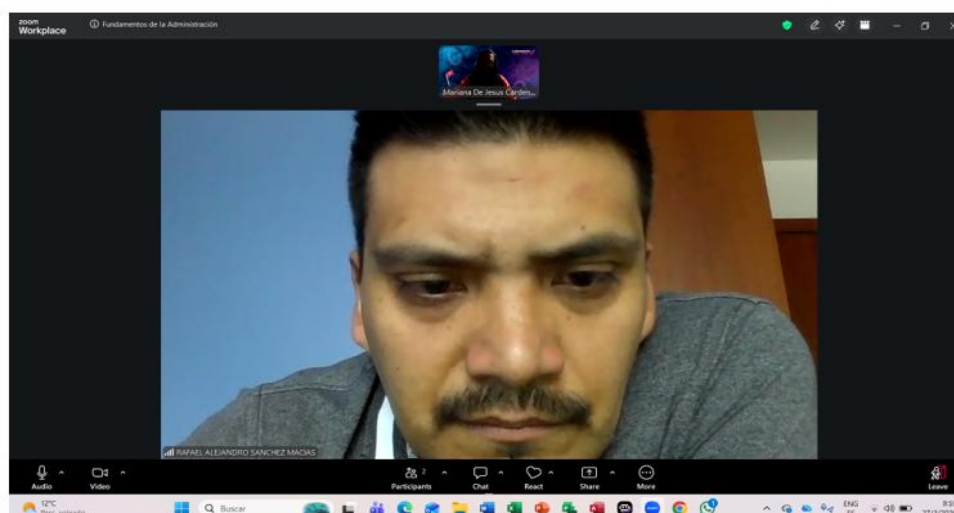


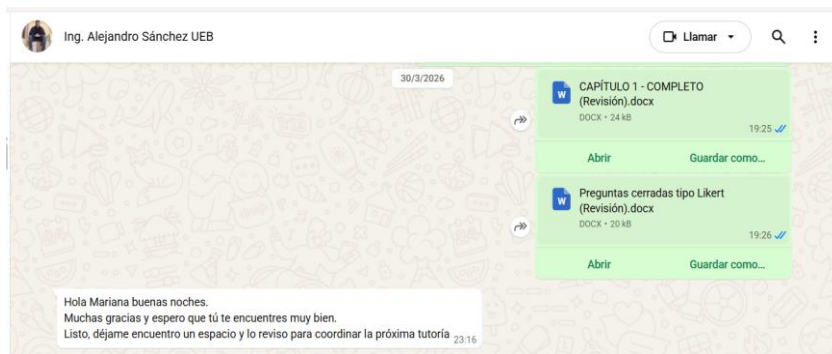
Se adjunta evidencia de tutorías recibidas del Par Académico

Ing. Alejandro Sánchez

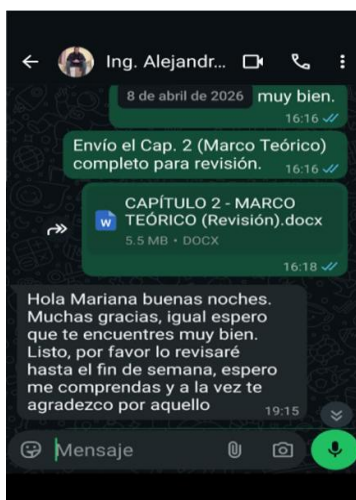


Tutoría a través de zoom viernes 27 de marzo, 2026





Viernes 5 de abril



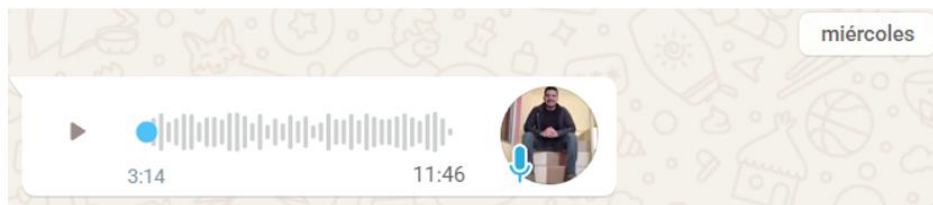
Lunes 13 de abril, 2026



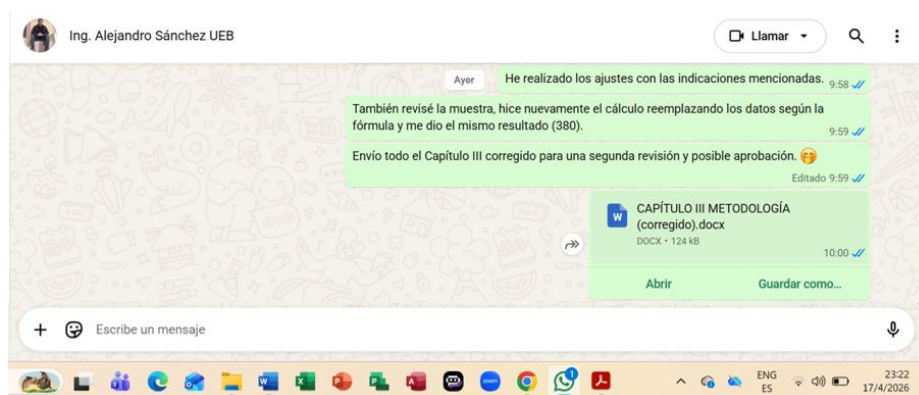
Martes 14/4/2026



Miércoles 15/4/2026 Observaciones en enfoque de la investigación, técnicas de recolección de datos, verificación de muestra y procesamiento de la información.



Jueves 16/4/2026, envío Cap. III corregido para revisión



Se adjunta evidencia de tutorías de tesis recibidas de par académico la Ing. Paola Malatay

Acompañamiento en desarrollo de tesis Recibidos x			
	Mariana De Jesus Cardenas Ramos Buenas noches Ing. Paola Malatay, le saluda Mariana Cárdenas, estudiante de Octavo Semestre de la Carrera de Emprendimiento e Innovación Social – L de la UEB. E	mié, 11 mar, 21:20	☆
	Paola Karolina Malatay Monar Buenas noches estimada dando respuesta a su solicitud me permito informar que se remita a este correo el avance realizado y poder revisarlo y emitir las sugerencias	mié, 11 mar, 21:26	☆
	Mariana De Jesus Cardenas Ramos Buenas noches Ing. Paola Malatay, estoy a la espera de la respuesta de mi director de tesis para la revisión, debido a que en el tema sugerido no se encuentra b	jue, 12 mar, 20:15	☆
	Paola Karolina Malatay Monar Buenas noches claro con gusto estoy a las órdenes.	jue, 12 mar, 20:59	☆

Mariana De Jesus Cardenas Ramos <mariana.cardenas@ueb.edu.ec>
para Paola

Buenos días Ing. Malatay, envío el avance de mi tesis para que por favor lo revise. El tema que incluyo está corregido y en base al mismo es el desarrollo de la investigación.

Un archivo adjunto • Analizados por Gmail • Añadir a Drive

Revisión 1 avance...

20 mar 2026, 20:51

Responder Reenviar

Paola Karolina Malatay Monar
para mi

Buenas noches estimada Mariana,

Saludos cordiales

He procedido a enviarte por este medio las observaciones del primer avance sobre su trabajo de investigación en el cual resalto mis sugerencias en la descripción del problema el documento muestra coherencia, pertinencia en su totalidad.

Saludos Cordiales.

Un archivo adjunto • Analizados por Gmail • Añadir a Drive

Revisión 1 avance...

23 mar 2026, 23:32

Mariana De Jesus Cardenas Ramos <mariana.cardenas@ueb.edu.ec>
para Paola

Buenas tardes Ing. Paola
Muchas gracias por su observación.
Voy a empezar a realizar el Capítulo II, cuando esté listo se lo envío para que por favor me ayude revisándolo.
Saludos cordiales

Responder Reenviar Compartir en chat

incent

Activo

2 de 27

Mariana De Jesus Cardenas Ramos <mariana.cardenas@ueb.edu.ec>
para Paola

Buenas tardes Ing. Paola le saludo Mariana Cárdenas.
Le envío el documento del Capítulo II (Marco Teórico) para que por favor lo revise.
Estoy a la espera de alguna observación si existiera.
Saludos cordiales

Un archivo adjunto • Analizados por Gmail • Añadir a Drive

CARTULO 2 - MA...

8 abr 2026, 16:48 (hace 10 días)

Responder Reenviar Compartir en chat

incent

Activo

1 de 27

Mariana De Jesus Cardenas Ramos <mariana.cardenas@ueb.edu.ec>
para Paola

Buenas noches Ing. Paola, le saludo Mariana Cárdenas.
Le envío el avance del Cap. III para que por favor lo revise.
Estoy a la espera de alguna observación o retroalimentación.
Gracias

Un archivo adjunto • Analizados por Gmail • Añadir a Drive

CARTULO III MET...

Paola Karolina Malatay Monar
para mi

Buenas noches estimada Mariana voy a revisar y le comentaré en el transcurso de esta semana cualquier novedad.
Saludos

Muchas gracias, quedo pendiente. Muchas gracias. Muchas gracias por su ayuda.

Responder Reenviar

ANEXO 5

SUSTENTO TÉCNICO DE LAS PROYECCIONES FINANCIERAS

Concepto	Valor	Fuente	Justificación
Población objetivo	37.890 Militares en servicio pasivo	Estudio de mercado	Universo de referencia determinado para el desarrollo del estudio de mercado y la estimación de la demanda potencial.
Porcentaje de aceptación	92,89%	Encuesta aplicada (380 encuestas)	Corresponde al nivel de aceptación obtenido a partir de las preguntas que evalúan la intención de afiliación y percepción favorable del proyecto.
Demanda potencial	35.196 personas	Cálculo	Resultado de aplicar el porcentaje de aceptación (93,42%) a la población objetivo.
Demanda efectiva	32.693 personas	Cálculo	Corresponde a la población con disposición efectiva de pago obtenida del estudio de mercado.

Socios proyectados	490	Supuesto técnico	Se estimó una captación inicial conservadora equivalente al 1,5% de la demanda efectiva con crecimiento anual del 6%.
	Socios (Año 1)		
Cuota mensual	\$35,00	Encuesta/análisis de mercado	Valor establecido considerando la disposición de pago de los potenciales socios y un criterio de competitividad.
Inscripción	\$30,00	Supuesto técnico/comparación	Valor definido con fines de captación inicial y tomando como referencia clubes privados similares.
Ingresos por servicios adicionales	\$192.000,00 (Año 1)	Proyección financiera	Se estimó un crecimiento conservador del 3% anual considerando restaurante, gimnasio, eventos, terapias y otros servicios.
Sueldos	\$17.450,00	Referencia salarial	Calculados conforme a la estructura organizacional propuesta para 26 colaboradores.
Costos fijos	\$252.840,00 anuales	Cotizaciones/estimaciones	Incluyen sueldos, servicios básicos, mantenimiento, publicidad, seguros, administración y demás costos permanentes.

Costos variables	\$46.440,00 anuales	Cotizaciones/estimaciones	Comprenden insumos, materiales y demás costos variables asociados a la operación del club.
Costos totales	$\$252.840,00 + 46.440,00 = \299.280	Cálculo	Constituye el costo base para la realización de las proyecciones. Se deriva de la suma de Costos fijos y Costos variables anuales.
Utilidad operativa	$\$412.500,00 - 299.280,00 = \$113.220,00$ (Año 1)	Cálculo	Representa los ingresos que obtiene la empresa y sirve para medir su rentabilidad en cuanto a funciones principales. Se obtiene de la diferencia entre ingresos y gastos operativos.
Activos fijos	\$474.000,00	Cálculo	Incluye terreno, edificaciones, mobiliario, equipos, vehículo y todos los bienes tangibles necesarios para que el club social pueda operar.
Activos diferidos	\$5.850,00	Cálculo	Incluye permisos municipales, licencia de funcionamiento, trámites legales, estudios técnicos necesarios para el funcionamiento del negocio.

Capital de trabajo	\$20.650,00 mensual x 3 meses de cobertura = \$61.950,00	Cálculo	Recursos destinados a cubrir las necesidades operativas iniciales durante el inicio de las actividades.
Inversión inicial	$\$474.000,00 + 5.850,00 + 61.950,00 = \$541.800,00$	Presupuesto de inversión	Corresponde a la inversión requerida para la puesta en marcha del proyecto, integrada por activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.
Flujo Neto de Efectivo	\$113.200,00 (Año 1)	Cálculo	Diferencia entre el dinero en efectivo que entra al negocio y el que sale en un lapso determinado. Útil para medir la loquidez real del negocio.
Impuesto a la renta	\$28.305,00 (Año 1)	Cálculo	Corresponde al cumplimiento de las obligaciones tributarias. y sirve para una buena salud financiera y legal de la empresa.
Depreciación	\$13.410 (Año 1 al 5) \$10.710 (Año 6 al 10)	Cálculo	Proceso contable que refleja de manera realista la pérdida de valor por obsolescencia, uso o desgaste de un bien o maquinaria a lo largo de su vida útil.

Valor residual	\$22.400,00 (Año 10)	Cálculo	Estimación económica de un activo al final de su vida útil. Se utiliza para el cálculo de la depreciación contable y además, determina la deducción de impuestos para la evaluación del valor de reventa en vehículos o maquinaria.
Tasa de descuento (TMAR)	12%	Referencia financiera	Tasa utilizada para actualizar los flujos de caja y evaluar la rentabilidad del proyecto.
Valor Actual Neto (VAN)	\$130.336,16	Evaluación financiera (Excel)	Indicador obtenido mediante el descuento de los flujos netos proyectados a la TMAR del 12% evidenciando la viabilidad económica del proyecto.
Tasa Interna de Retorno (TIR)	17%	Evaluación financiera (Excel)	La TIR obtenida supera la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) del 12%, confirmando la conveniencia financiera y la rentabilidad del proyecto.

Relación Beneficio/Costo	1,42	Cálculo financiero	Por cada dólar invertido se obtiene un beneficio de 0,42 centavos de dólar, evidenciando rentabilidad económica.
Punto de Equilibrio (PE)	\$284.922,24 (de capacidad operativa)	Cálculo financiero	Nivel mínimo de ingresos (facturación) requeridos para cubrir la totalidad de los costos totales sin generar pérdidas.
Período de Recuperación de la Inversión (PRI)	5 años y 1 mes, 24 días	Cálculo financiero	Tiempo estimado para recuperar la inversión inicial mediante los flujos netos de efectivo generados por el proyecto.

Anexo 6

Certificado de anti plagio



Certificado de análisis

Compilatio Magister+ | UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR (UEB)

MARIANA CÁRDENAS R - TESIS COMPLETA

ID : 4f7fb6e90126c846187dce98ecbce7773b59aaf



9%

Textos sospechosos

Nombre del fichero : MARIANA CÁRDENAS R - TESIS COMPLETA.txt

Tamaño del archivo original : 14,99 MB

Número de palabras : 25.924

Depositante : Danny Fernando Pérez Castillo

Fecha de depósito : 30 de junio de 2026

Tipo de carga : interface

fecha de fin de análisis : 30 de junio de 2026

Resumen (sección 1/2)

Localización de los textos sospechosos en el documento :



Incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Similitudes

<1%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Detección de IA

2%

Textos estilísticamente próximos a un texto generado por una IA.

Este índice es un indicador y no una prueba. Comprueba con el autor si domina los conocimientos mencionados en el documento.



Idiomas no reconocidos

7%

Pasajes en los que parte del vocabulario utilizado no forma parte del diccionario de la lengua.

Puede tratarse de un intento del autor de modificar el texto para evitar ser detectado.



No incluido en el porcentaje de textos sospechosos :



Textos entre comillas

<1%

Pasajes entre comillas, a menudo indicativos de una cita.

Fuentes de similitudes (sección 2/2)



Similitudes

<1%

Pasajes con similitudes a fuentes encontradas en diferentes colecciones.



Fuente con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones
1	Documento de otro usuario #d5052b Viene de de otro grupo	<1%	
2	Metodología académica con aplicación a las investigaciones... doi.org/10.51247/st.v8i2.484 ↗	<1%	
3	5 Cantari, Novelle, Sonetti, Rime, Laudj, Stanze di ballata, Libro del... hdl.handle.net/11585/1036388 ↗	<1%	
4	repository.universidadean.edu.co repository.universidadean.edu.co/server/api/core/bitstreams/c7cb788c-b... ↗	<1%	
5	dspace.esPOCH.edu.ec dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/20174/1/12T01755.pdf ↗	<1%	
6	doi.org doi.org/10.14350/rig.60930 ↗	<1%	
7	¿Conoces a tu Buyer Persona? Identifica a tu cliente para mejorar ... doi.org/10.14198/inturi.23961 ↗	<1%	
8	Justificación Social - FACULTAD DE INGENIERÍA. Trabajo de... 1library.co/article/justificaci%C3%B3n-social-facultad-ingenier%C3%ADa-t... ↗	<1%	
9	doi.org doi.org/https://doi.org/10.35622/inudi.b.073 ↗	<1%	

Fuente mencionada (sin similitudes detectadas)

Nº	Descripciones
1	https://www.studocu.com/ec/document/universidad-nacional-de-chimborazo/gestion-de-servidores/facti...
2	https://doi.org/https://dx.doi.org/10.37417/di/45_2025_101
3	https://repositorio.uileam.edu.ec/bitstream/123456789/5945/1/ULEAM-ADM-0247.PDF
4	https://aninver.com/blog/feasibility-study-definition-benefits-and-differences-with-a-business-plan
5	https://aninver.com/blog/how-to-do-a-feasibility-study
6	https://www.appinio.com/es/blog/investigacion-de-mercados/investigacion-aplicada
7	https://doi.org/https://doi.org/10.37811/cli_w1066

N°		Descripciones
8		https://blog.edulearn.ec/?p=95
9		https://doi.org/https://doi.org/10.56183/iberojhr.v6i1.924
10		https://doi.org/oi.org/10.51247/st.v5i1.189
11		https://doi.org/https://doi.org/10.26820/reclamuc/6.(3)
12		https://ltq.edu.ec/wp-content/uploads/2024/11/Guia-general-de-investigacion-de-mercados.pdf?utm_sour...
13		https://repositorio.ufps.edu.co/server/api/core/bitstreams/7f7338b9-3422-4473-b4f6-509e7e4745bc/cont...
14		https://blog.hubspot.es/sales/periodo-recuperacion-inversion
15		http://biblioteca.defensoria.gob.ec/handle/37000/3410
16		https://www.gob.ec/regulaciones/codigo-organico-produccion-comercio-inversiones-copci-2025
17		https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf
18		https://doi.org/https://doi.org/10.47606/ACVEN/PH0208
19		https://doi.org/https://doi.org/10.46652/ReligacionPress.274
20		https://doi.org/https://doi.org/10.26495/rce.v9i2.2318
21		https://www.misrevistas.com/izcaragua/club/23477/cual-es-la-importancia-de-dos-clubes-sociales
22		https://doi.org/http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541
23		https://dspace.espace.edu.ec:8080/server/api/core/bitstreams/c170957a-851e-49b2-b735-15ff82c61e7b/c...
24		https://harmonydata.ac.uk/data-harmonisation/tabulate-questionnaire-survey-result-data/
25		https://www.issfa.mil.ec/wp-content/uploads/2026/03/Informacion-Estadistica-General-de-2026-a-enero.p...
26		https://www.asambleanacional.gob.ec/es/multimedios-legislativos/60908-ley-organica-de-emprendimient...
27		https://doi.org/https://doi.org/10.62131/978-9942-7173-0-6
28		https://doi.org/http://doi.org/10.22201/celde.16076079e.2024.25.6.1
29		https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100694&view=article&catid=2...
30		https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/7011/1/UIDE-D-TMAE-2024-12.pdf
31		https://doi.org/https://doi.org/10.51247/st.v8i2.484
32		https://repositorio.uisek.edu.ec/handle/123456789/5853
33		https://financorpconsulting.com/blog/importancia-de-un-estudio-de-factibilidad-en-proyectos-empresaria...
34		https://repositorio.cuc.edu.co/server/api/core/bitstreams/161d8c3e-9af8-40a3-b04b-4e9bb6b80899/conte...
35		https://habitat.quito.gob.ec/wp-content/uploads/2025/07/PLAN-DE-USO-Y-GESTION-DEL-SUELO.pdf
36		https://doi.org/https://doi.org/10.14350/rig.60930
37		https://economipedia.com/definiciones/recursos-materiales.html
38		https://economipedia.com/definiciones/estudio-de-factibilidad.html?utm_source=copilot.com
39		https://doi.org/https://doi.org/10.61739/TBF.2023.12.2.341

N°		Descripciones
40		https://doi.org/https://doi.org/10.14198/INTURI.23961
41		https://uvadoc.uva.es/handle/10324/77681
42		https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/17282/1/USD-ADNL-MDN-001-2023.pdf
43		https://anatrenza.com/analisis-de-organizacion/
44		https://mexico.unir.net/noticias/economia/costos-operativos/
45		https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Valera/publication/399809670_Memorias_del_Curso_Virtua...
46		https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/182854
47		https://www.investopedia.com/terms/f/feasibility-study.asp



Validar documento en VirusTotal.
 Dirección de Control de Calidad y Aseguramiento de la Calidad
SALOMÓN RODRIGO
CARGUA SUAREZ