



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ARTÍCULOS DE HIERRO EN LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS  
COMERCIALES**

**AUTORAS:**

SILVIA PATRICIA ROMERO MANTILLA  
MYRIAM VERÓNICA VACA PANAMÁ

**DIRECTOR: ECON. RUBÉN SANTACRUZ**

**IBARRA, MARZO DEL 2013**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente Estudio tiene como finalidad determinar la factibilidad de creación de la Industria Metálica “Otavalo”, microempresa dedicada a la producción y comercialización de artículos de hierro ubicada en la Ciudad de Otavalo, se realizó un análisis profundo de cada una de las etapas las mismas que se resumen a continuación: el Diagnóstico Situacional del entorno del proyecto que determinó las condiciones favorables para su ejecución, después de una ardua investigación y análisis de la Matriz Diagnóstica. El Estudio de Mercado en el que se estableció estrategias para satisfacer las necesidades insatisfechas y cubrir la demanda requerida del mercado meta, en base a los requerimientos y exigencias del consumidor, además de la aceptación de la microempresa. El Estudio Técnico que permitió determinar la ubicación, la distribución de la planta, la organización y las estrategias de marketing para el posicionamiento en el mercado. En la quinta etapa se desarrolló un estudio económico y financiero, que permitió conocer la rentabilidad del proyecto a través de la aplicación de diversas herramientas de análisis que demuestran la factibilidad de la propuesta. Finalmente se evaluaron los impactos que se derivarán con la ejecución del proyecto. En el desarrollo del presente proyecto se utilizaron los métodos: Inductivo en la aplicación de encuestas y entrevistas a la población en estudio, que permitió obtener una información directa de la situación actual del mercado, con lo cual se plantearon estrategias para cubrir la demanda requerida; además de la investigación a la competencia lo que permitió formular políticas de mejoramiento continuo y estrategias de comercialización para el posicionamiento de la microempresa en el mercado; y el método analítico que permitió realizar un análisis de la información recopilada para establecer la factibilidad del proyecto.

## EXECUTIVE SUMMARY

This study aims to determine the feasibility of creating the Metal "Otavalo" micro dedicated to the production and marketing of iron located in the city of Otavalo, we performed a thorough analysis of each of the stages the same as summarized below: Situation Analysis of the project environment that determined the conditions for its execution, after painstaking research and analysis of the Diagnostic Matrix. The market study which established strategies to meet unmet needs and meet the required demand of the target market, based on the requirements and demands of the consumer, as well as acceptance of microenterprise. The technical study allowed us to determine the location, plant layout, organization and marketing strategies for market positioning. In the fifth stage developed an economic and financial, yielded information on the profitability of the project through the application of various analytical tools that demonstrate the feasibility of the proposal. Finally we evaluated the impacts that will arise with the implementation of the project. In the development of this project the next methods were used: Inductive in conducting surveys and interviews with the study population, which provided further information directly from the current market situation, which arose strategies required to meet demand; besides research competition policymakers allowing continuous improvement and marketing strategies for positioning microenterprise market, and the analytical method enabling analysis of the information collected to establish the feasibility of the project.