

RESUMEN EJECUTIVO

La producción y consumo de carne de cerdo en Ecuador se ha incrementado, especialmente desde 1996, debido a las tendencias mundiales de alimentación que indican un interés de los consumidores hacia ciertos tipos de alimentos, ya que no buscan únicamente un valor nutritivo sino que además pueda aportar beneficios a las funciones fisiológicas de su organismo. Dentro de las tendencias actuales, se ve un incremento significativo en el consumo de carne de cerdo en la dieta alimentaria, cortes magros son considerados saludables debido a sus nutrientes; por esta razón Procesadora Nacional de Alimentos CA - PRONACA ve una excelente oportunidad de negocio a través de su aporte a este sector de alimentos balanceados con productos de calidad. El objetivo de la empresa no se centra únicamente en la comercialización de alimentos balanceados sino además en el servicio que se pueda brindar a sus clientes, independientemente del tamaño del mismo; la debilidad actual que enfrenta la empresa es la falta de información de los clientes que compran en el punto de venta por lo que, a través de la aplicación de las diferentes estrategias de trade planteadas en esta tesis, con diferentes actividades de impulso a desarrollar dentro de los puntos de venta en la zona centro del país se podrá superar esta debilidad, logrando así fidelizar al cliente y hacer un seguimiento en conjunto con el dueño del local, para asesorarlo de la mejor manera en lo relacionado a la crianza de sus cerdos para consolidar así la relación cliente-empresa.

Palabras Clave:

- **TENDENCIAS**
- **ALIMENTOS**
- **ESTRATEGIAS**
- **CLIENTE**
- **CERDOS**

ABSTRACT

The production and consumption of pork in Ecuador has been increasing, especially since 1996, because of the world trends of supply that indicate an interest of the consumers towards certain types of food, since they do not look only for a nutritional value but in addition it could contribute benefits to the physiological functions of the organism. Inside the current trends, one sees a significant increase in the consumption of pork in the food diet, lean cuts are considered to be healthy for their nutrients; for this reason Procesadora Nacional de Alimentos CA - PRONACA sees an excellent business opportunity across their contribution to this sector of balanced food with products of quality. The aim of the company does not focus only on the commercialization of the balanced food but also in the service that could be offered to their clients, without importing the size of the same one; the current weakness facing the company is the lack of information of the customers who buy at the point of sale so, through the application of different trade strategies raised in this thesis, with different activities of impulse to develop inside the points of sale in the zone center of the country it will be possible overcome this weakness, managing this way to fidelize the client and monitoring as a whole with the owner of the place to advise it of the best way in related to the good breeding of his porks to consolidate the relation client - company.

Keywords:

- **TRENDS**
- **FOOD**
- **STRATEGIES**
- **CUSTOMER**
- **PORKS**