

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo de Grado de Ingeniería en Mercadotecnia se ha elaborado para proponer la manera de fortalecer la comercialización de los productos Agrícolas de la Fundación “AGRECO” de la Parroquia de Ambuquí, en la ciudad de Ibarra. Por lo que se plantea un conjunto de Estrategias de Comercialización que buscan proveer a “AGRECO” de su propia imagen institucional, publicidad, promoción, políticas de ventas, entre otras que se detallan en los capítulos siguientes. En un inicio se realizó la recopilación de datos que evidenciaron el problema diagnóstico; la deficiente comercialización de los productos antes mencionados. Al existir el alto potencial de los productos de la Parroquia de Ambuquí por su forma de cultivo, mezclado con una comercialización elemental se está limitando la calidad de vida de sus productores, aunque con la colaboración de la Fundación “AGRECO” se ha logrado cierto nivel de reconocimiento pero es evidente que se debe fortalecer. Entonces básicamente lo que se busca es identificar y aprovechar los recursos con los que se cuenta para posicionar a “AGRECO” en el mercado e incrementar las ventas, por ende, aumentar los beneficios para los productores. Las estrategias de comercialización se han determinado de acuerdo al mercado que se quiere llegar, a través de las herramientas que la Mercadotecnia proporciona. También es importante señalar que al ser ejecutadas las estrategias propuestas se estaría contribuyendo a que los consumidores cuenten con una alimentación saludable con productos propios de la región.

EXECUTIVE SUMMARY

This work for graduation in Engineering in Marketing has been developed to propose ways to strengthen marketing of agricultural products of the Foundation "AGRECO" from Ambuquí Parish, in the Ibarra city. As posed a set of marketing strategies that seek to provide "AGRECO" of their own corporate image, advertising, promotion, sales policies, among others that are detailed in the following chapters. In the beginning was the collection of data that showed the diagnostic problem; the deficient marketing of the above products. The products of Ambuquí Parish have a high potential by way of cultivation and mixed with a basic marketing is limiting the quality of life of its producers, but with the help of the Foundation "AGRECO" has achieved some level recognition but clearly should be strengthened. So basically what is sought is to identify and exploit the resources that account for position "AGRECO" in the market and increase sales, thus increasing profits for producers. Marketing strategies are determined according to the market you want to reach through the marketing tools provided. It is also important to note that when executed the proposed strategies would contribute to consumers have healthy eating with products from the region.