## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio plantea la alternativa de comercialización del camarón de exportación con valor agregado para el consumo interno de hoteles y restaurantes de primera categoría y de lujo de Guayaquil, quienes recibirán el producto a domicilio; así como las familias u hogares con nivel de ingresos económicos medio altos, ubicadas en el norte de la ciudad que lo adquirirán en supermercados cercanos a su domicilio.

El valor agregado consiste en ofrecer camarón mediano de 14 gramos enteros, descabezados, pelados, desvenados y en las porciones exactas a los hogares y el producto de valor agregado a los hoteles y restaurantes, según el requerimiento del cliente.

El camarón vendrá empacado con marca, con el objetivo de familiarizar a los consumidores con nuestro producto. La fidelización que desarrolle el cliente con el producto, será porque el beneficio lo identificará en el ahorro de tiempo durante la preparación de sus platos en los que el camarón es un insumo y en la facilidad de encontrarlo cerca del de sus hogares y a domicilio las empresas.

La demanda que deseamos ofertar en el primer año se encuentra aproximadamente en 232.500 libras, considerando que el 67% de nuestra oferta será dirigida a los hoteles y restaurantes y el 23% restantes a las familias.

Como se observara en el estudio la mayor cantidad del producto ofrecido será dirigido a hoteles y restaurantes, es debido a que las empresas presentan mayor rotación del producto en los pedidos a gran escala ya qe ellos desean el producto fresco para la elaboración de sus platos.

A las empresas les ofreceremos a un precio introductorio de $3.10 por libra. El camarón se distribuirá en grandes porciones desde 5 libras en adelante. A las familias ofreceremos tres tipos de productos. Camarón entero y mediano a un precio introductorio de $2.40 la porción de una libra, camarón descabezado y mediano a un precio de $2.80 la porción de una libra y camarón mediano con valor agregado a un precio de $4.20 la porción de una libra.

La rentabilidad del proyecto es atractiva, debido a que la característica del negocio consiste en terciarizar varios procesos de producción lo que nos evita diferentes dolores de cabeza, permitiéndonos ofrecer un mejor servicio a los clientes.