



UNIVERSIDAD
Panamericana
Aguascalientes

FACULTAD DE INGENIERÍA

“CAMARAS DE ACCIÓN”

Caso que presenta

SALVADOR RAMÍREZ JIMÉNEZ

Para obtener el grado de

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE LA CADENA DE VALOR
con Reconocimiento de Validez Oficial de estudios de la S.E.P., según
acuerdo N° 20081720 de fecha 8 de septiembre de 2008.**

Director del Caso:

Ing. Álvaro Salinas Figueroa

AGUASCALIENTES, AGS., JULIO DEL 2021

Resumen.

En este proyecto se realizó una investigación acerca de uno de los productos más reconocidos del segmento de cámaras de acción "Go Pro" y como es que se posiciona en el mercado en comparación con sus competidores, se identificaron las preferencias o necesidades de los consumidores en Mexico. Se identificaron características técnicas de los productos de los líderes del mercado, analizando ventajas y desventajas.

Dentro del estado de Aguascalientes se revisó la cuestión de la segmentación del mercado y hacía que tipo de público está dirigido el producto como tal, al obtener la base de datos del mercado, se proyectó la cuestión de distribuir este producto en el estado.

Por consiguiente se realiza la estrategia para poder penetrar dentro del mercado y analizar los diferentes métodos y canales de distribución, dentro de este proyecto se analizan cuestiones financieras tales como las ganancias de todos los que participan dentro de la cadena de valor , así como los roles que cada uno debe de cumplir.

En la etapa financiera se pronosticaron las ganancias, márgenes de utilidad bruta y neta para poder concluir si es factible o no ser distribuidor dentro de la ciudad.

Índice

Introducción	5
Cámara de acción.....	7
Historia.....	8
GoPro Inc.....	11
Competidores en el mercado GoPro.	12
Apeman.....	13
Motorola vervecam+.....	13
Sony.....	14
Victure.....	15
Polaroid Cube.....	16
Insta360 ONE R.....	17
Dji Osmo Action.....	18
Akaso V50 Elite.....	18
Insta360 One X2	19
Yi 4K.....	20
Líder de segmento cámaras de acción.	20
Características de los productos del líder.....	21
Características generales de una cámara GoPro.	22
Productos atractivos para el mercado nacional (Aguascalientes).	24
Segmentación del mercado.	25
Mercado Objetivo.	26
Estrategia de penetración de mercado nacional.....	26
Métodos de distribución.....	27
Canales de distribución.....	28
Ganancias para los participantes en la cadena de valor.....	30
Operación del distribuidor.	30
Etapa Financiera.....	35
Condiciones del distribuidor.....	37

Marketing.....	40
Proyección financiera.....	43
Conclusiones.....	44
Fuentes de información.....	46

Índice de ilustraciones y tabla

Tabla 1 Precio de productos GoPRO actuales en el 2021	24
Tabla 2 Ganancias del distribuidor sobre el precio del fabricante.....	30
Tabla 3 Dimensiones del producto GoPro Hero 9 Black.....	31
Tabla 4 Dimensiones del pallet.....	34
Tabla 5 Proyección anual del precio del dólar Julio 2021-2022.....	35
Tabla 6 Reposición de producto al comprador.	40
Tabla 7 Proyección financiera de Action Cameras.....	43
Tabla 8 Cantidad de personal y sueldos anuales.....	44
Ilustración 1 Creador de la cámara de acción.	9
Ilustración 2 Cámara de acción APEMAN.....	13
Ilustración 3 Cámara de acción motorola vervecam+.....	14
Ilustración 4 Cámara de acción Sony.....	15
Ilustración 5 Cámara de acción Victure.....	16
Ilustración 6 . Cámara de acción Polaroid Cube.....	17
Ilustración 7 Cámara de acción Insta 360 One R.....	17
Ilustración 8 Cámara de acción DJI Osmo Action.....	18
Ilustración 9 Cámara de acción Akaso V50 Elite.	19
Ilustración 10 Cámara de acción Insta360 One X2	20
Ilustración 11 Cámara de acción Yi 4K.....	20

Introducción

La evolución de la cámara fotográfica es tan cautivante que estamos seguros que te gustara. Lo cierto es que, desde su invención en 1826, las cámaras fotográficas no han hecho más que mejorar, incorporar nuevas funciones, dar pie a la aparición de lentes fotográficos más profesionales y marcar tendencias en fotografía. Incluso han aparecido nuevos tipos de cámara, como la cámara 360° o la cámara de acción.

Una cámara de acción es ideal si practicas deportes de aventura o sueles viajar con mucha frecuencia. Un ejemplo muy bueno de este tipo de cámaras es la de la marca GoPro. Su tamaño ayuda a que puedas usarla mientras haces algún tipo de acción extrema.

Por lo general, son muy resistentes a los golpes, las salpicaduras, y hasta puedes sumergirlas en el agua. Además, varios modelos te permiten grabar en 4K. Marcas como Polaroid o Sony han fabricado cámaras de acción muy recomendables. Lo que puedes lograr con este tipo de cámara es sorprendente.

La creación de esta cámara de acción fue todo un éxito, pues pasó de ser un simple experimento a ser un elemento querido por una gran cantidad de deportistas y personas del común, YouTube impulsó a GoPro como el dispositivo indispensable para la auto documentación.

Aunque GoPro continúa liderando el mercado de las cámaras de acción, tiene una competencia bastante sólida. Marcas como Sony o Polaroid quisieron explorar este nicho y lanzaron un catálogo de opciones mucho más económicas que han generado muy buenos resultados en ventas y reputación.

Hay todo tipo de cámaras, de formatos, de modelos. La mayoría de ellas son resistentes al agua, son pequeñas y manejables y pueden enviar la información al teléfono móvil para que las subas directamente a redes sociales, editas, envías, compartas

Con el aumento de la estabilización de imagen en los teléfonos inteligentes, la importancia del mercado de las cámaras de acción se ha reducido algo en los últimos años. Después de todo, es probable que su teléfono sea resistente al agua y sea algo que ya lleve consigo. Pero dicho esto, todavía hay situaciones en las que es preferible una cámara de acción, especialmente si desea montarla fácilmente en su bicicleta, casco o cofre. Y hay una empresa que fabrica cámaras de acción mejor que las demás: GoPro.

En este caso de tesina nos enfocaremos en la distribución de un producto, realizando un análisis estratégico del producto del segmento de cámaras de acción, donde particularmente va dirigida a la marca que ha generado más popularidad y ventas a través de los años, la gran mayoría de nosotros sabemos que al escuchar las palabras “cámara de acción” concordamos con una marca como lo es “**GoPro**”, por lo que plantearemos un plan estratégico de negocios y penetración del mercado como empresa distribuidora “**Action Cameras**” en la cadena de valor del mismo producto.

Cámara de acción.

Definición: Una cámara de acción es una cámara digital diseñada para grabar la acción mientras se está inmerso en ella. Por lo tanto, las cámaras de acción suelen ser compactas y resistentes, e impermeables a nivel de superficie. Por lo general, usan sensores de imagen CMOS , [1] y pueden tomar fotos en modo ráfaga y en modo lapso de tiempo, así como grabar video de alta definición (a partir de 2019, las cámaras de acción de rango medio y alto pueden grabar video 4K a 60 fps). La grabación de video en cámara lenta a 120 o 240 fps también es una característica común.

Una cámara de acción es el complemento perfecto para una vida agitada y llena de aventuras. Pequeña, ligera, de buena autonomía y mejor calidad de grabación, tener una cámara de acción encima garantizará que podrás grabar todo lo que quieras grabar, ya sea una actuación de música callejera, un paseo en bici o cuando te tires en paracaídas.

Por lo general, la cámara se usa o se monta de tal manera que pueda disparar desde el punto de vista del tirador. Algunos ejemplos de lugares comunes para montar una cámara de acción son en un sombrero o casco, en el pecho o en el manillar de una bicicleta o vehículo similar. También se pueden montar en un trípode o en un monopié para uso manual. Una cámara de acción generalmente está diseñada para requerir una interacción mínima una vez que ha comenzado la grabación, ya que esto permite la captura continua de la acción sin tener que interactuar con la cámara. Una cámara de acción típica graba en una tarjeta micro SD y tiene un conector Micro-USB o USB-C .

Las cámaras de acción están asociadas con los deportes al aire libre y, a menudo unidas a cascos, tablas de surf o manubrios, son una parte integral de muchos deportes extremos como el salto

base y el vuelo con traje de alas. A veces se utilizan varias cámaras para capturar perspectivas específicas, como una cámara de casco que ve la perspectiva del actor en combinación con una segunda cámara adherida al entorno del ciclista, como una tabla, un ala, un manillar o una muñeca, que mira hacia atrás. sobre el ciclista y registra sus reacciones.

La categoría comúnmente se asocia con la gama de cámaras GoPro , y muchas cámaras de acción vienen con un adaptador de montura GoPro para aprovechar los accesorios disponibles para estas cámaras.

Historia.

Su creador Nick Woodman, era un joven entusiasta de los temas de mercadeo que tenía la idea de crear su propia empresa. Antes de que se le ocurriera la idea de las cámaras de deportes extremos, llevó a la bancarrota dos empresas: una página web con la que buscaba vender productos electrónicos a bajo coste (empowerall.com) y una plataforma de juegos y marketing que daba a sus usuarios la posibilidad de ganar varios premios (Funbug), que cayó en quiebra por la baja aceptación del público.

En 2002, durante unas vacaciones por las playas de Indonesia y Australia, Nick Woodman vio que no había ninguna cámara en el mercado que ofreciera la posibilidad de grabar y tomar fotografías mientras se practicaba surf y cualquier deporte extremo en general. Allí mismo fabricó un soporte primitivo para su muñeca donde se adhería una pequeña cámara reflex de la marca Kodak. Este invento fue el principio de lo que vendría después. Su idea original era crear un tipo de cámara que pudiera servir a los surfistas para enseñar sus proezas practicando este o cualquier otro deporte extremo.

Con 27 años, Nick volvió a los Estados Unidos con esta idea, pero sin dinero. Solo disponía de una furgoneta Volkswagen, que utilizó para preparar la documentación necesaria para registrar las patentes de sus cámaras, así como también para financiar su "start-up". Con la furgoneta se dedicó a recorrer la costa de California con su esposa vendiendo cinturones de perlas y conchas que había adquirido a Bali por menos de dos dólares y que revendía en los Estados Unidos por más de sesenta.

El año 2004, lanzó la primera versión comercial de GoPro. Este primer modelo todavía estaba basado en cámaras de 35 mm que se dedicaba a importar de la China y que después modificaba, en un principio solo adaptándolas a las tablas de surf, y las vendía por treinta dólares. Estas cámaras utilizaban los viejos formatos análogos, es decir, corros para fotografías.

En aquellos momentos, Nick Woodman se dedicaba a recorrer todas las ferias deportivas de su país con su Volkswagen. De este modo, consiguió que su primera remesa de GoPro estuviera presente en un evento deportivo celebrado en San Diego, en el año 2004. El año siguiente, en 2005, facturó 350.000 dólares con la distribución de sus cámaras a las tiendas de deporte especializadas.



[Ilustración 1 Creador de la cámara de acción.](#)

El año 2006 se llevó a cabo la primera reconversión tecnológica de la empresa: se empezaron a vender cámaras digitales. El principal problema de estas cámaras era que solo grababan vídeos de diez segundos y sin audio. El año 2007 estos problemas fueron solucionados y apareció la primera versión de la cámara que conocemos hoy en día. A partir de aquel momento, la compañía ha innovado en todos los sentidos posibles: modelo de negocio, alta tecnología y marketing, ya que se dedican a patrocinar deportistas y acontecimientos de alta competición.

El año 2008, GoPro incluyó lentes con visión panorámica y artículos para llevar la cámara a cualquier lugar. El año 2010 se crearon lentes para vídeos en alta definición, una de las calidades más representativas de las cámaras GoPro. El 2012 GoPro lanzó al mercado la GoPro Hero 3, una cámara capaz de grabar en HD y 12 megapíxels. Este tipo de cámara ha ido evolucionando y actualmente ya es al mercado la GoPro Hero 9.

A finales de junio del año 2014, GoPro salió a bolsa. Con solo debutar en la bolsa, las acciones de la empresa subieron más de un 30%. La compañía obtuvo 427,2 millones de dólares con la salida a la bolsa de 17,8 millones de títulos y tuvo una demanda veinte veces superior al volumen de la oferta.

El precio final de 24 dólares por acción se situó en la zona más alta del arco entre 21 y 24 unidades que había avanzado previamente la compañía. Nick Woodman consideró que el éxito de la empresa se debía a que sus clientes compartían sus experiencias y llegaban a subir 6000 vídeos en YouTube por día.

GoPro Inc.

Definición.

GoPro, Inc. (anteriormente Woodman Labs, Inc.) es una empresa que desarrolla, produce y vende cámaras personales de alta definición. Son cámaras compactas, ligeras, resistentes y que pueden colocarse en vehículos. Hacen fotografías y graban vídeos en alta definición a través de un objetivo grande angular. También pueden configurarse para funcionar de forma automática con una mínima intervención, o para ser controladas de forma remota.

La empresa fue fundada el 2002 por Nick Woodman y tiene la sede a San Mateo (California). En junio de 2014 realizó su salida a bolsa y cotiza al NASDAQ.¹

Por lo general, todas las cámaras GoPro (o la mayoría de ellas que hayan salido recientemente al mercado) cuentan con algún tipo de conectividad que nos permite enviar fotografías o vídeos al teléfono móvil bien a través de Wi-Fi o de Bluetooth, lo que nos permite tener los clips grabados al momento y listos para subir, retocar, enviar a quien queramos o simplemente para guardarlos en la galería del móvil. Entre los principales accesorios que hay para GoPro, encontramos disparadores remotos, correas para la cabeza, palos selfies, ventosas, placas para el casco, apoyos para la muñeca o el pie, apoyos para la tabla de surf, filtros de buceo...

Aunque las cámaras GoPro están enfocadas al deporte y especialmente al deporte de acción y extremo, se han popularizado y suele ser fácil que veamos a alguien con ellas para viajar o para grabar nuestras vacaciones. Es habitual encontrarlas en deportes extremos y en deportistas que quieren realizar vídeos profesionales y fotografías subacuáticas al bucear, pero también en ciclismo de montaña o en escalada.

Pero más allá del deporte profesional, las cámaras GoPro se han convertido en habituales entre cualquier persona que quiera grabar sus vacaciones o sus escapadas a hacer senderismo. No es raro encontrarlas en playas y piscinas o enganchadas al manillar de la bicicleta de cualquier deportista amateur que salga un domingo a dar un paseo con sus amigos. Ofrecen calidad, sí, pero no son las únicas.

Competidores en el mercado GoPro.

Existen alternativas a GoPro que nos ofrecerán prácticamente las mismas funciones (o más y con mejor calidad) sin necesidad de gastarnos 400 o 500 euros por una de ellas.

Hay alternativas a GoPro que nos permitirán igual o mejor calidad. Pero también hay opciones mucho más asequibles si lo único que quieres es grabar tus vacaciones o hacer videoblogs de tus viajes. La mayoría de las cámaras deportivas o alternativas a GoPro nos permiten grabar vídeos en 4K o hacer fotografías de una buena calidad.

En el terreno de las cámaras de acción, GoPro sigue siendo un gran referente, pero le ha surgido una gran competencia con precios más asequibles. Sony tiene una completa variedad de alternativas que superan GoPro en muchos niveles, especialmente en cuanto al coste-beneficio.

Por otro lado, Polaroid y HTC lanzaron al mercado opciones que, a pesar de tener menos prestaciones, se presentaron como una gran opción para todos aquellos usuarios principiantes que no querían pagar centenares de dólares por una cámara.

Para contrarrestar esta competencia, GoPro disminuyó su catálogo y los precios de sus modelos más básicos con el objetivo de facilitar al consumidor la elección de uno de sus productos.

Mostraremos algunos ejemplos de la actual competencia en el segmento de cámaras de acción:

[Apeman.](#)

Con un diseño prácticamente idéntico al de la GoPro, la cámara de APEMAN es una de las más populares que puedes encontrar en Amazon para un uso básico y del día a día. La calidad es buena cuando grabes vídeos o hagas fotografías y es una cámara por menos de 60 euros que puedes usar para cualquier deporte. Es sumergible con su carcasa incluida hasta 30 metros de profundidad para que grabes bajo el agua o en todo tipo de deportes como buceo, natación, surf.

Una cámara con 20 megapíxeles para fotografías o capaz de grabar vídeo 4K Ultra HD y que almacenemos en una microSD de hasta 64 GB. Otra de las ventajas de esta cámara, más allá de un precio muy inferior a las GoPro, es que cuenta con una batería de repuesto y con un cargador doble. Baterías con capacidad para hasta 90 minutos de vídeo y que podrás tener siempre a mano. Además, es compatible con más de 20 accesorios diferentes que servirán para todo tipo de deportes que se te ocurran o para el día a día, para grabar viajes... O para selfies ya que tiene e incluye un mando por control remoto con el que podrás disparar sin necesidad de tocar la cámara.



[Ilustración 2 Cámara de acción APEMAN.](#)

[Motorola vervecam+.](#)

La Motorola vervecam+ es una de las mejores alternativas a GoPro si simplemente buscas algo barato, pequeño y que llevar a todas partes. Se trata de una cámara portátil que está enfocada para retransmitir en vivo, pero también es una buena opción para viajes. Es resistente al agua con

certificación IP68 con su funda y es compatible con microSD para aumentar el almacenamiento que tengamos para guardar los vídeos. La principal ventaja de este gadget es que es muy barato y cuesta menos de 20 euros por lo que casi no pierdes nada por probarlo.

Lo interesante es que incluye un clip que puedes colocarte en la solapa o en el bolsillo del abrigo e irás grabando todo lo que te encuentres y cuenta con accesorios incluidos como un clip portátil, un cordón, una carcasa para el agua o un soporte universal para que la sujetes en cualquier parte. Está lejos de tener la calidad o posibilidades de una GoPro, pero es una alternativa muy interesante si buscas algo barato, básico y muy compacto que casi no ocupa espacio.



[Ilustración 3 Cámara de acción motorola vervecam+](#)

[Sony.](#)

Sony tiene en su catálogo una de las mejores cámaras de acción del momento si buscas algo profesional, de calidad y con todos los modos que puedas imaginar. No es precisamente una opción barata pero sí es una de las mejores alternativas a GoPro si buscas algo en serio, si quieres una cámara para grabar videoblogs profesionales y para llevar de viaje a todas partes.

Una de las mejores del mercado que ofrece una gran calidad de imagen con un cuerpo ultra compacto. Nos permite grabar vídeo en 4K, tiene estabilización y cuenta con un zoom de 2x para imágenes completamente nítidas. Además, presume de un objetivo gran angular ZEISS que es perfecto para viajar, para grabar monumentos o paisajes sin que se corten. Para los fans de vídeo,

tendrás una de las mejores calidades y podrás enviarlo a tu smartphone rápidamente a través de la aplicación.

Otro de los puntos llamativos de la Sony es su diseño ultra compacto que cabe en cualquier parte y que podemos llevar en el bolsillo, en el cinturón... Además, es totalmente sumergible sin necesidad de una carcasa específica. Es resistente hasta 10 metros de profundidad en agua salada o dulce así que podrás llevarla a la piscina, es resistente a arena o polvo y nos sufrirá ningún daño en caídas de hasta dos metros así que no tendrás que preocuparte si se cae o se resbala de las manos. Tampoco se araña ni estropea así que si buscas una cámara resistente que te acompañe allá donde vayas y que no sea delicada, puede que sea una de las mejores opciones del mercado.



[Ilustración 4 Cámara de acción Sony.](#)

[Victure.](#)

La cámara deportiva de Victure es también una de las opciones más recomendables si estás buscando alternativas a GoPro asequibles y decentes para cualquier situación. Al igual que la opción de APEMAN, esta cámara tiene un diseño totalmente parecido a la GoPro y un precio que ronda los 60 euros. Tiene una buena calidad de grabación y todo tipo de accesorios, modos y controles para utilizarlo. El control remoto funciona a unos diez metros de distancia, es

compatible con aplicaciones Android o iOS y cuenta con WiFi que nos permitirá transferir vídeos o fotografías. Promete 20 megapíxeles y grabación 4K a 30 fps y tiene funciones de vídeo de todo tipo como cámara lenta, ráfaga... Puede que esté lejos de la calidad original de una GoPro, pero es una de las más populares de Amazon, con valoraciones positivas de todos sus usuarios, sumergible, con micrófono, resistente.



Ilustración 5 Cámara de acción Victure

Polaroid Cube.

La Polaroid Cube es una de las mejores alternativas a GoPro si buscas una cámara de acción diminuta que apenas ocupe espacio, original, diferente, de calidad. Puedes encontrar la versión normal por menos de 30 euros o una versión “Plus” con mayor calidad, pero con el mismo diseño y que mantiene la esencia de la original. La Polaroid Cube nos permite grabación de vídeo FullHD+ y cobertura de 124 grados para grabar todo lo que nos rodea. Es una cámara enfocada para viajar, para el día a día. No está enfocada a la acción específicamente, aunque también puede valer para ello gracias a un catálogo interesante de accesorios en el que encontraremos soportes, carcasas subacuáticas y otros muchos gadgets acoplables.

La base de la Polaroid Cube es magnética para que puedas colocarla en muchas superficies sin ningún problema. Se trata de una cámara de acción muy ligera que sólo mide 35 milímetros por cada lado, cuadrada y con un cuerpo que promete ser resistente a caídas o a golpes, pero también

a salpicaduras de agua (o totalmente sumergible con la carcasa) Tiene un total de 90 minutos en grabación de vídeo, tiene seis megapíxeles para fotografías o es capaz de grabar vídeo a 1080p con 30 fotogramas por segundo y gran calidad. Otra de las ventajas de esta cámara es que el control es muy sencillo y bastará con tocar un botón para grabar.



[Ilustración 6 . Cámara de acción Polaroid Cube](#)

[Insta360 ONE R.](#)

Otro de los modelos a tener en cuenta es la Insta 360. Una cámara de acción 360 que permite grabación en 4K y tiene un sistema de estabilización Flowstate para conseguir unas imágenes lo más estables posibles incluso en cualquier circunstancia y bajo condiciones de luz no demasiado buenas. Este modelo de cámara deportiva es resistente al agua, puesto que cuenta con certificado IPX8, pudiéndola sumergir hasta 5 metros. Cuenta con soporte de control de voz y gracias a la aplicación ONE R y la tecnología FlashCut basada en IA, la cámara es capaz de detectar los mejores planos de manera automática. Además, cuenta también con su particular modo Starlapse, que consigue realizar unas capturas de fotos en modo noche con gran precisión.

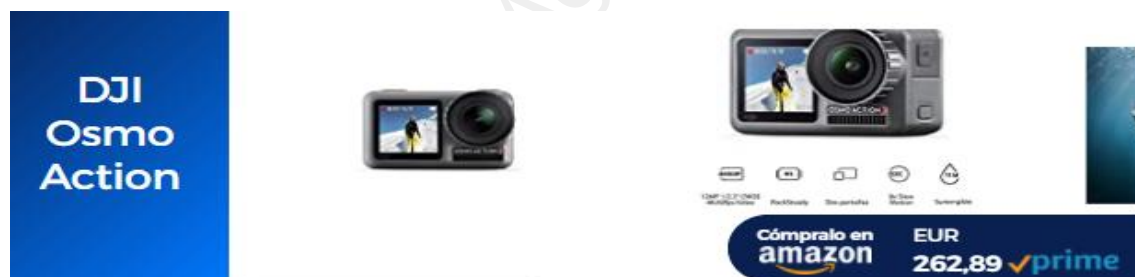


[Ilustración 7 Cámara de acción Insta 360 One R.](#)

[Dji Osmo Action.](#)

La Dji Osmo Action es una cámara de acción que ofrece un sistema de pantalla doble para tener más control sobre lo que estamos enfocando. En este caso, cuenta con una pantalla frontal que resulta muy práctica para hacer selfies. En lo que al sistema de estabilización se refiere, funciona con tecnología EIS combinada con algoritmos avanzados que permiten estabilizar las imágenes hasta un cierto nivel sin ningún problema.

Para obtener una mayor calidad en lo que al detalle del vídeo se refiere, podemos activar la función HDR, que permite obtener una óptima definición en las zonas con más luz y potenciar la naturalidad en zonas más oscuras. También cuenta con un modo personalizado para que podamos guardar nuestra configuración y un revestimiento que le protege del agua y otros líquidos.



[Ilustración 8 Cámara de acción DJI Osmo Action.](#)

[Akaso V50 Elite.](#)

Es una de las cámaras de acción con una buena relación calidad precio y muy atractiva para aquellos que no tengan un amplio presupuesto. Esta Akaso V50 lite admite grabación hasta en 4K a 60fps y es capaz de capturar fotos con 20MP. Además, gracias a su función FHD, permite obtener la mejor resolución teniendo en cuenta el contexto de cada foto.

Utiliza el sistema de estabilización de imagen EIS para evitar imágenes borrosas, ofrece un gran ángulo de visión y dispone de función de calibración de distorsión para mejorar al máximo la calidad de las imágenes. Además, se trata de un modelo que es subacuático, siempre y cuando se meta en el agua con la carcasa original, pudiéndola sumergir hasta unos 40 metros aproximadamente. Ideal por lo tanto para deportes como el buceo, surf, snorkel, etc.



[Ilustración 9 Cámara de acción Akaso V50 Elite.](#)

[Insta360 One X2.](#)

Esta es una cámara de bolsillo con la que podremos grabar en 360° con una resolución 5,7K con H.265 y 100 Mbps. También podemos tener una captura con una sola lente y sacar contenido gran angular, muy estabilizado. Lleva estabilización de FlowState con un algoritmo mejorado que permite grabar con una mano y tener una gran experiencia. Tiene protección IPX8 que le otorga una gran resistencia al agua y permite sumergir la cámara hasta 10 metros, aunque si le ponemos la funda Dive podríamos alcanzar profundidades de 45 metros. Para los amantes de los selfies tenemos el Selfie Stick Invisible, por medio del cual siempre lograremos una vista personal en tercera persona donde nunca podremos visualizar en palo extensor, aunque esto se vende por separado.



[Ilustración 10 Cámara de acción Insta360 One X2](#)

[Yi 4K.](#)

Esta es una cámara pequeña con un diseño minimalista que monta un sensor Sony y una batería de 1.400 mAh con la que podremos grabar hasta 120 minutos en resolución 4K a 30 fps. Puede sacar fotos de 12 MP full HD y tiene la posibilidad de conectarla al WiFi. La pantalla que tiene en la parte trasera es un panel LCD de 2,19 pulgadas con Gorilla Glass para protegerla de los arañazos y golpes. Es una excelente opción, que solo pesa 155 gramos.



[Ilustración 11 Cámara de acción Yi 4K](#)

[Líder de segmento cámaras de acción.](#)

Las GoPro se han convertido en el nombre utilizado para prácticamente todas las cámaras de acción. Si escuchas a alguien diciendo que se ha comprado una GoPro por 20 euros, en realidad se ha comprado una cámara de acción de otra marca más.

Aunque las GoPro no son el único modelo de cámara orientada a situaciones o deportes extremos, sí es el más conocido y, probablemente, el mejor en sus modelos más avanzados.

Si bien ahora hay más competencia, GoPro todavía tiene posiblemente el mejor ecosistema completo de cámaras de acción. Y gracias a la renovación de algunas líneas de productos en los últimos años, la gran cantidad de opciones se ha reducido para que la elección de una sea mucho más fácil.

Características de los productos del líder.

GoPro Hero 9 Black.

Una de las principales novedades de la GoPro HERO9 Black es el sensor. La compañía ha optado por un sensor de 23,6 megapíxeles que, según GoPro, es "la mejora de hardware de imagen más importante" desde el sensor de 12 megapíxeles en la Hero3. Con este podremos grabar vídeos en 5K a 30 cuadros por segundo, en 4K a 60 FPS o en FullHD hasta a 240 fotogramas.

GoPro Hero 8 Black.

Las nuevas cuatro lentes digitales son en realidad accesos directos a los distintos tipos de formatos (SuperView -un super gran angular-, Wide, Liner y Narrow, que es novedad en la HERO 8). Tenemos además modos llamativos de foto como el LiveBurst (parecido al Live Photo de Apple) o SuperPhoto, que es el modo HDR de GoPro.

GoPro Hero Max.

La propuesta de esta cámara de acción es distinta y se centra especialmente en esos vídeos esféricos 360 aunque también puede ser usada como una cámara HERO de una lente impermeable y estabilizada. No solo eso: esa lente doble también permite usarla como una cámara para videoblogs que podremos usar como cámara para vídeoselfies.

Go Pro Hero 7 black.

La GoPro Hero 7 es, obviedades aparte, la mejor cámara del fabricante. No rompe moldes frente a la anterior Hero 6 pero la nueva estabilización electrónica es una gran novedad. Una mejora tan importante que sólo por eso merece la pena apostar por ella.

Go Pro Hero 7 silver.

La HERO7 Silver es capaz de realizar ráfagas de 15 disparos en un segundo y además disponen de un modo de clips cortos de 15 o 30 segundos, ideados para que sea más rápido compartirlos.

Características generales de una cámara GoPro.

Resistencia: Así como Batman no lleva su traje normal sin refuerzos a una batalla con Superman, tu no llevas una cámara DSLR o tu smartphone a hacer el trabajo de una cámara de acción. Las GoPro están hechas para resistir movimientos bruscos, polvo y también son contra agua gracias a su carcasa, o por si sola

Precio: Así como en el punto de arriba, las GoPro tienen un precio menor a otro tipo de cámaras y se pueden usar para todo tipo de ambientes y deportes. Es más fácil comprar una o varias GoPro de repuesto, que una DSLR de repuesto.

Caben en cualquier lugar: Si lo que necesitas es una cámara que aguante de todo, tenga buena calidad de imagen y la puedas acomodar en cualquier lugar por más estrecho que sea, GoPro tiene la línea “Hero Session” la cámara más pequeña de toda esta categoría.

Accesorios para toda ocasión: Con ya más de una década en el negocio, GoPro prácticamente creó el estándar para la forma de montar estas cámaras en cualquier superficie. Ya sea un casco o una tabla de surf, GoPro tiene accesorios para cualquier ocasión y es fácil encontrar justo lo que necesitas para todas tus aventuras.

Fácil configurar y capturar: Las recientes cámaras “Hero” cuentan con un solo botón pues GoPro trata de hacer lo más fácil posible el poder empezar a tomar fotos, pero si necesitas jugar un poco más con los ajustes, lo puedes hacer desde tu smartphone o con la pantalla táctil de la nueva Hero5 Black. Una vez que configuraste bien tu Hero, la puedes activar también con comandos de voz.

Infinidad de modos de grabación: No por nada las GoPro son utilizadas hasta en el cine y es que, a diferencia de otras cámaras de acción, estas cuentan con muchas resoluciones desde WVGA, 720p hasta 4K. Además, pueden capturar en modo normal desde 25 cuadros por segundo o frames per second (FPS por sus siglas en inglés), que es excelente para una sensación de cine o hasta 60 FPS, que es perfecto para escenas deportivas, donde si pestañeas te pierdes de algo. Pero, por si fuera poco, puedes grabar en cámara lenta a 120 o 240 FPS dependiendo de la resolución.

Opciones de ángulo de visión: Las cámaras de acción vienen con un lente fijo gran angular, lo cual es excelente para este tipo de video. Pero, no siempre quieres un ángulo tan amplio, a veces no estás tratando de capturar el horizonte sino solo grabar a tu hijo jugando en el parque y es

aquí donde GoPro también da otra razón para preferir sus cámaras contra otras opciones, pues cuenta con 5 campos de visión, SuperView, ancho, medio, lineal y estrecho.

Toda una plataforma en tus manos: Como les comenté al principio, GoPro solo se dedica a hacer cámaras de acción y gracias a ello han desarrollado toda una plataforma a su alrededor que puedes aprovechar con sus cámaras. La marca cuenta con apps para smartphone y computadora que te permiten desde ver y hasta editar tus videos.

El Plus: Una novedad de la plataforma de GoPro es Plus, un servicio para la nube donde próximamente podrás subir y acceder a tus videos desde donde te encuentres. Así será más fácil guardar y compartir videos sin preocuparte por el espacio.

Productos atractivos para el mercado nacional (Aguascalientes).

México es uno de los países más importantes para GoPro y de los que más consume, es uno de los países que mayor inversión reciben por parte de la empresa, no sólo por el volumen de ventas sino también por la cantidad de usuarios y por las cualidades del contenido.

En la actualidad del año 2021 se distribuyen al consumidor y fabricante hacia el mercado nacional los siguientes tipos de modelos, en la tabla inferior se muestran los precios actuales con su correspondiente modelo.

ARTICULO	PRECIOS
Hero 9 black	\$ 8,699.00
Hero 8 black	\$ 7,099.00
Hero 7 black	\$ 6,599.00
Hero 7 silver	\$ 4,299.00
Max	\$ 11,999.00

[Tabla 1 Precio de productos GoPRO actuales en el 2021](#)

Siendo México un país en el cual la mayoría de personas entre los 15 y 35 años cuentan con el auge tecnológico más alto del país, nos centramos en el precio del producto más actual de la compañía, el cual es la cámara GoPro Hero 9 black como la más atractiva tecnológicamente hablando para el mercado nacional, la cual tiene un precio al consumidor final de \$8,699.00 pesos mexicanos.

Segmentación del mercado.

GoPro ha sabido adaptar un producto que solo utilizaban profesionales a los deportistas aficionados, reduciendo el precio de unos productos que hasta su llegada tenían unos precios que no se podía permitir un deportista que no fuera profesional.

La estrategia de segmentación en el mercado mexicano de la empresa GoPro se basa en la siguiente:

Demográfica: Segmentación basada en la edad en un público joven de 18 35 años, usuarios de tecnología; esto último tiene relación con que el principal compromiso que tiene la marca, en donde su principal publicidad son los videos de los mismos usuarios de los productos ya que estos comparten los videos y fotos capturadas con algún producto de la marca a sus redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp, Twitter) , ya que los usuarios suben estas fotos etiquetando a GOPRO y la marca selecciona a un ganador diario, premiándolo con productos de la marca.

Ingresos: Debido al costo elevado de sus productos, un público que puede invertir en un producto fotográfico de un valor adquisitivo mas alto que el resto disponible en el mercado.

Psicográfica: Segmentación basada en jóvenes y deportistas que experimentan aventuras, deportes extremos, entusiastas y que dedican un gran tiempo al entretenimiento. (Influencers).

Conductual: La empresa apostó por un producto que estuviera enfocado a deportistas que realizan deportes extremos como surf, trekking, running, skate, pero a la misma vez no es un producto en que el público tenga un uso continuo del producto, por lo que basa en consumidores también ocasional. Esto ha ido cambiando en la presentación de sus nuevos productos, enfocándose actualmente también a hobbies, vida cotidiana dándole un mayor auge a sus productos.

Mercado Objetivo.

Dentro del mercado mexicano nos enfocaremos en el 1.0439% de ventas que representa a una cantidad de 313,170 personas dentro de la ciudad de Aguascalientes ..

En México, se venden dos GoPro cada cinco segundos y en meses recientes se colocó como la cámara más buscada por los compradores, según datos compartidos por el portal de compras online Mercado libre.

Estrategia de penetración de mercado nacional.

El esfuerzo no se centra en el producto, sino en resaltar un “estilo de vida”.

Presencia Social: GoPro ha construido un imperio de seguidores y “defensores” sin haber invertido mucho en publicidad tradicional ¿Qué mejor que tener a los usuarios de tus productos generando multimedia para tu provecho?

En otras palabras, se trata de un proceso en el cual los usuarios tendrán la posibilidad de “viralizar” sus vidas mucho más rápida y eficientemente.

Sin dudas, se trata de una empresa que tiene una alta consideración por su audiencia.

Es por eso que la estrategia para adentrarnos en el mercado mexicano es hacer publicidad basada en las experiencias de los clientes a través de viajes o deporte, por ejemplo, en lugares turísticos más concurridos del país.

Cada vídeo o foto tomada tiene la gran potencialidad de convertirse en una publicidad instantánea y esa es una estrategia para poder hacerse notar y convertirse en un líder de ventas a nivel nacional.

Actualmente la adquisición de estos productos se puede realizar físicamente mediante establecimientos de cadena comercial o departamental, por ejemplo: Walmart, Sears, Sanborns, Sams Club, Coppel Liverpool, RadioShack.

A través de estos establecimientos y páginas de internet bien establecidas en México podremos alcanzar el nivel de ventas propuesto.

Métodos de distribución.

Para comprender la importancia de la cadena de valor, debemos comprender que no solo se cierra la brecha entre el fabricante de un producto y su cliente final. Los canales de distribución proporcionan tiempo, lugar y utilidad de propiedad. Hacen disponible el producto cuándo, dónde y en qué cantidades desea el cliente.

Toda empresa que trabaja en el giro comercial cuenta con un sistema interactivo a través del cual hace llegar sus productos al consumidor final. Se trata de los canales de distribución y en ese proceso participan desde el fabricante, el medio que lo distribuye y finalmente el consumidor.

Canales de distribución.

Definición.: Son el medio a través del cual una empresa fabricante elige hacer llegar sus productos al consumidor final, procurando que sea lo más rentable y eficiente posible.

Los canales de distribución los conforman empresas prestadoras de servicios que investigan el mercado, promocionan los productos y negocian con clientes potenciales sobre precios, modalidades de entrega e inventarios sobre la cantidad de producto que necesitan.

En el caso de GoPro se tienen canales de distribución donde participan cuatro actores importantes:

- Fabricante (GoPro Inc)
- Distribuidores
- Comprador
- Cliente Final.

La importancia de los canales de distribución radica principalmente en que a través de un tercero es posible que el producto llegue a un mayor número de consumidores, y por lo tanto que crezcan las ventas del mismo.

Generalmente los productores no cuentan con una red de distribución propia, es por ello que trabajan con una empresa terciaria que suele tener amplios contactos comerciales y geográficamente tienen un mayor alcance.

Además, cuentan con servicios de almacén, medios de transporte seguros y, de alguna manera, adquieren el compromiso de que finalmente el producto llegará a su destino.

A través de los canales de distribución una empresa productora alcanza objetivos importantes: ubicar su mercancía en el lugar adecuado, para el alcance del consumidor, en el menor tiempo posible.

GoPro cuenta con los siguientes canales de distribución:

Canal directo: Desde la misma página oficial el cliente final puede realizar la compra de sus productos.

Canal indirecto: Distribuidores prestan el servicio y dividen el trabajo en función de los costes, precios, el tipo de mercado y la forma de comercializar el producto.

Los canales de distribución se pueden clasificar según el rubro empresarial.

Del productor al cliente industrial: En este sector el canal de distribución más utilizado es el que va directo del productor al consumidor.

Esto porque los tiempos de entrega son más cortos, hay menos trámites de por medio, es más fácil satisfacer los requerimientos del cliente y la ganancia es mayor.

Del fabricante a los distribuidores industriales: En este proceso participa como intermediarios los distribuidores internacionales autorizados que básicamente son mayoristas. Estos se encargan de adquirir el producto y luego lo venden en grandes cantidades por menos valor.

Ganancias para los participantes en la cadena de valor.

Dentro de los tres participantes que participan en la cadena de valor se asignaron los siguientes porcentajes de ganancias

Ganancia del distribuidor (Action Cameras) del 40% sobre el valor de precio final del consumidor.

Ganancia del fabricante (Go Pro Inc) del 60% sobre el valor de precio final del consumidor.

ARTICULO	PRECIOS	Precio de venta distribuidor , (Ganancia del fabricante 60%)	Ganancia del distribuidor (.40 %)	Costo por fabricante
Hero 9 black	\$ 8,699.00	5219.4	2087.76	3131.64

Tabla 2 Ganancias del distribuidor sobre el precio del fabricante.

Operación del distribuidor.

Volúmenes de inventario inicial: Para el mercado nacional se abarcará el 1.0439% equivalente a 313,170 consumidores del mercado objetivo en Aguascalientes, se tiene un requerimiento de volumen inicial de 5000 unidades en el primer mes y así sucesivamente para los meses posteriores para soportar las ventas de nuestros clientes potenciales dentro del primer año.

Impuestos de importación: Derivado a que existe una empresa que manufactura el producto GoPro en México en este caso Jabil ubicada en el Technology Park en la ciudad de Zapopan, ya no es necesario como distribuidor realizar pagos para importar el producto de China a México.

La empresa “Action Cameras” dedicada a la distribución de productos actuales de la marca GoPro compra al fabricante con un precio de \$5,219.4 pesos mexicanos.

Características del empaque.

Empaque: Es cualquier material que encierra o protege un artículo con o sin envase con el fin de preservarlo y facilitar su entrega al consumidor. También se le conoce como “Embalaje Secundario”.

Embalaje. Son todos los materiales, procedimientos y métodos que sirven para acondicionar, presentar, manipular, almacenar, conservar y transportar una mercancía. El embalaje en su expresión más breve es la caja o envoltura con que se protegen las mercancías para su transporte y almacenamiento. Es conocido también como “Embalaje Terciario o Re embalaje”.

Empaque de GoPro.

La norma de empaque del producto GoPro Hero 9 Black va dentro de una caja de cartón la cual cuenta con las siguientes dimensiones:

DIMENSIONES DE PRODUCTO		
Largo	Ancho	Alto
23.11cm	23.11cm	3.11cm
		
1 producto		

[Tabla 3 Dimensiones del producto GoPro Hero 9 Black](#)

En función del producto y las características del empaque se determina que el volumen logístico que abarcará las 5000 unidades por mes será de 4.8 metros cuadrados considerando los 8 pallets que se requieren mensualmente.

Medios de Transporte, tiempos y costos.

El transporte a utilizar para que el fabricante nos distribuya a nuestro almacén consolidado donde tiene un espacio en almacén 3PL de 10 metros cuadrados será por medio de camión con caja cerrada de 53 pies el cual realiza una operación Milk run.

Milk run: Hace referencia a la antigua costumbre existente en algunos países donde la leche era consumida en botellas, las cuales se dejaban en la puerta de la casa una vez que eran consumidas.

Esto era una señal para que el distribuidor las reemplazara por otras llenas. En logística se aplica un principio similar y acá te explicaremos de qué se trata.

Las operaciones de milk run ofrecen la posibilidad de optimizar los recursos de almacenamiento y transporte de carga. Esto genera efectos positivos si queremos que el proceso logístico presente una mayor sincronización y puntualidad, ya que se da un uso racional a los medios de transporte, así como también a las mercancías.

Características de Milk Run.

Control eficiente en la preparación de la carga: Gracias al milk run, las empresas de transporte se encuentran en la capacidad de preparar adecuadamente una carga para su despacho. Esto es posible porque se cuenta anticipadamente con la información sobre el requerimiento específico del cliente. Por lo tanto, no habrá nada que sobre o que falte en el despacho realizado, evitando así crear un volumen innecesario de mercancías que no se necesitan en el momento.

Optimización de los tiempos de entrega de una carga: El milk run propicia que las actividades logísticas se realicen con mayor precisión, y esto también abarca los tiempos de entrega. En este sentido, la fijación de un circuito a recorrer por cada unidad de transporte, así como también un horario fijo para transitar por cada punto de la ruta, garantizan solvencia y prontitud en los tiempos de entrega.

Ahorro de recursos al evitar recorridos sin carga: Puede darse el caso en que una unidad de transporte no haya recibido el aviso de ningún cliente para despacharle pedidos durante un día. Si esto ocurre, entonces la unidad no necesitará aproximarse hasta ese lugar, lo que beneficia a la empresa de transporte al evitarle gastos de combustible y desgaste del vehículo.

Mejora en los procesos de almacenamiento: El milk run favorece un adecuado almacenamiento de mercancías en los centros de acopio, ya que la misma permanece categorizada de acuerdo a la prioridad de cada cliente, para ser despachada cuando este lo disponga. En consecuencia, no hay lugar para improvisaciones, búsquedas de último momento o desórdenes en el centro de acopio, como tampoco en las unidades de transporte.

Mayor precisión en las labores de inventario y rastreo de carga: Las empresas de transporte se ven en la necesidad constante de mantener altos estándares de seguridad y control en el inventario de las cargas que manejan. Por eso, el milk run contribuye de manera decisiva en la gestión de inventarios de mercancías, debido a que el cliente realiza un pedido limitado y ocasional, generando que el ingreso y salida de cargas se mantenga supervisado eficientemente.

Finalmente, al contar con precisión sobre los productos que ingresan y salen cada día gracias al milk run, se puede rastrear cada carga en tiempo real, y así conocer dónde se encuentra, cuál unidad de transporte la traslada y su tiempo estimado de entrega.

Traslado.: El recorrido que el transportista contratado realiza desde donde se fabrica el producto en la manufacturera Jabil en la ciudad de Zapopan hacia el almacén contratado en Aguascalientes centro es de 236Km.

Este trayecto de 236km genera un tiempo de traslado de 3 a 4 horas aproximadamente.

La cuestión de tiempo es importante, ya que el reabastecimiento de nuestro almacén se tiene que realizar una semana previa al concluir el mes.

Almacenamiento: Respecto a la modulación de nuestros pallets se tienen considerado las dimensiones en la tabla siguiente:

DIMENSIONES DE TARIMA			DIMENSIONES DE PRODUCTO			DIMENSIONES DE PALLET		
Largo	Ancho		Largo	Ancho	Alto	Largo	Ancho	Alto
1.2m	1 m		23.11cm	23.11cm	3.11cm	1.2m	1 m	1.2 m
								
1 tarima			1 producto			660 productos		

[Tabla 4 Dimensiones del pallet.](#)

Donde solo se necesitan 8 pallets para satisfacer la demanda mensual, respecto a las normas de almacenamiento de pallets de 1.2 metros de alto se puede hacer estibamiento de 2 pallets por huella, por lo que el espacio rentado en el almacén de 5 metros cuadrados y con esto es suficiente para aprovechar el espacio realizando estibamiento de los pallets.

Transportes, costos y tiempos.

El transporte a utilizar en este caso camión cerrado de caja seca de 53 pies tiene un costo de \$15,000 pesos por traslado, únicamente se necesita realizar un envío por mes.

Etapa Financiera.

Tipo de cambio.

En la tabla siguiente se muestra la proyección de dólar vs pesos mexicanos desde el mes de Julio 2021 hasta el mes de Julio 2022 para tomarlo en cuenta en nuestro análisis financiero.

Mes	Inicio	Min-Máx	Final	Mes,%	Total,%
2021					
jul	19.925	19.031-20.579	20.275	1.80%	1.80%
ago	20.275	19.520-20.884	20.575	1.50%	3.30%
sep	20.575	20.263-20.881	20.572	0.00%	3.20%
oct	20.572	19.965-20.573	20.269	-1.50%	1.70%
nov	20.269	19.768-20.370	20.069	-1.00%	0.70%
dic	20.069	19.372-20.069	19.667	-2.00%	-1.30%
2022					
ene	19.667	19.667-20.328	20.028	1.80%	0.50%
feb	20.028	20.028-20.930	20.621	3.00%	3.50%
mar	20.621	20.027-20.637	20.332	-1.40%	2.00%
abr	20.332	19.426-20.332	19.722	-3.00%	-1.00%
may	19.722	18.843-19.722	19.13	-3.00%	-4.00%
jun	19.13	18.954-19.532	19.243	0.60%	-3.40%
jul	19.243	18.666-19.243	18.95	-1.50%	-4.90%
ago	18.95	18.106-18.950	18.382	-3.00%	-7.70%
sep	18.382	18.382-19.217	18.933	3.00%	-5.00%
oct	18.933	18.090-18.933	18.365	-3.00%	-7.80%
nov	18.365	18.365-19.025	18.744	2.10%	-5.90%
dic	18.744	18.744-19.596	19.306	3.00%	-3.10%

Tabla 5 Proyección anual del precio del dólar Julio 2021-2022

Cálculo de ganancias.

El significado de margen de utilidad es la diferencia que hay entre el precio de venta y todos los costos fijos y variables que participan en el proceso de comercialización y en el mantenimiento de la compañía. El conocimiento del margen de utilidad resultará importante en la planificación del negocio.

Tipos de margen de utilidad

Básicamente hay que distinguir entre dos tipos de margen de utilidad:

Margen de utilidad bruta: es el precio de un artículo una vez descontados los costos directos e indirectos de fabricación. Cuando se trate de un servicio sería lo que resta de la cantidad pagada por la tarea después de deducir los distintos costos precios para su ejecución.

Margen de utilidad neta: es la cifra conseguida por una compañía después de abonar los distintos gastos e impuestos. Además de los costos de producción que afectan de forma directa sobre el valor del artículo, también debe tenerse en cuenta el dinero que se paga por el alquiler, electricidad, agua, ingresos fiscales y préstamos bancarios.

La fórmula que utilizaremos en nuestro caso será la siguiente:

Margen de utilidad= ingresos totales - costo logísticos, de almacenamiento, sueldos.

Canales de distribución.

Tenemos en diferentes canales de distribución, el retail tradicional, es decir tiendas que están en centros comerciales como por ejemplo Walmart, Liverpool, RadioShack, Sears.

Condiciones del distribuidor.

Las presentes condiciones generales de venta se aplican a todas las relaciones contractuales entre la empresa GOPRO Inc, de aquí en adelante el Distribuidor “Action Cameras”, y todo comprador, profesional o no profesional, de aquí en adelante el “Comprador”, que desee adquirir los Productos propuestos por el Distribuidor.

Pedidos: El hecho de aceptar un pedido, el cual es enviado por el Distribuidor al Comprador, implica la adhesión entera y sin reservas del Comprador a las condiciones generales de venta y prevalecerán sobre toda condición de compra. Ninguna condición particular puede, salvo aceptación formal y escrita del Distribuidor, prevalecer sobre las condiciones generales de venta.

El pedido es firme desde el momento de la aceptación por parte del Comprador.

Una vez que los pedidos son definitivos no pueden ser anulados. Todo importe pagado por adelantado por el Comprador será considerado como confirmación del pedido y anticipo del pago de precio.

El Distribuidor se reserva el derecho, en su caso, de condicionar la emisión del pedido al pago de un anticipo por el Comprador, así como de anular o de rechazar cualquier pedido de un Comprador con el que existiera un litigio relativo al pago de un pedido anterior.

Precio y condiciones de pago: El precio de venta es el indicado en la oferta y en las tarifas del Distribuidor o el convenio entre el Distribuidor y el Comprador. Los precios no incluyen IVA u otros impuestos relacionados con la venta de los Productos, son precios netos, con entrega en nuestras instalaciones e incluyen el embalaje. No incluyen el transporte ni los eventuales gastos de distribución de entrega, siendo estos a cargo del Comprador.

El pago del precio se realizará en su totalidad y en un solo pago en el momento de la entrega del Producto, salvo acuerdo expreso entre las partes. A excepción de los pedidos a medida en los que será necesario un adelanto del 30% del precio en el momento de la firma del pedido por parte del Comprador y el 70% restante se pagará en el momento de la entrega.

En caso de que el pago se realice después de la fecha de entrega, se exigirán intereses por retraso en el pago, que comenzarán a contar desde el día siguiente a la fecha de vencimiento que figure en la factura y continuarán hasta el día del completo pago de la totalidad de las cantidades debidas al Distribuidor. Los intereses por retraso en el pago serán exigibles desde el día siguiente a la fecha de pago indicada en la factura.

Los pagos correspondientes se realizarán por medio de depósito bancario.

Reserva de dominio: El Distribuidor se reserva la propiedad sobre los productos vendidos hasta el completo pago del precio por parte del Comprador, pudiendo recuperar la posesión de los Productos en caso de impago. Cualquier anticipo realizado por el Comprador será adquirido por el Distribuidor en concepto de indemnización, sin perjuicio de otras acciones que pueda ejercitar en contra del Comprador.

Por el contrario, el riesgo de pérdida y deterioro será transferido al Comprador en el momento de la entrega de los Productos.

Entrega y calidad: El plazo de entrega es orientativo y no está garantizado. En ningún caso el retraso de este plazo puede dar lugar a una indemnización o retención del pago. El plazo de entrega se suspenderá de pleno derecho por cualquier circunstancia que esté fuera del control del Distribuidor y tenga por consecuencia el retraso en la entrega.

El Comprador debe verificar en el momento de la recepción que las mercancías entregadas son conformes a los Productos incluidos en el pedido y que no presentan ningún vicio aparente. Si el Comprador no formula ninguna reserva en este sentido en el momento de la recepción de los Productos, el Distribuidor no será responsable de la falta de conformidad o de los defectos.

Todos los Productos disponen de una ficha descriptiva disponible en el lugar de la venta o que será enviada por correo electrónico a solicitud del Comprador. Las fichas descriptivas indican las características técnicas de los productos y las recomendaciones de utilización.

Responsabilidad: Todas las reclamaciones por daños y perjuicios están expresamente excluidas cuando los daños no hayan sido causados por el Distribuidor por falta grave o dolo. La responsabilidad contractual del Distribuidor está limitada al valor de venta del Producto.

En ningún caso el Distribuidor asumirá el coste del lucro cesante, la pérdida de ingresos, los costes de inactividad, ni en general, ninguna pérdida que el Comprador pudiera sufrir por retraso en la entrega o por defecto de calidad.

El Comprador respetará, en todo momento, toda la legislación correspondiente a la manipulación, almacenamiento y puesta a disposición de los productos vendidos por el Distribuidor.

Ley aplicable y jurisdicción competente: Las presentes condiciones generales de venta y las obligaciones que se deriven de la venta se regirán por la Ley.

Toda controversia entre el Distribuidor y el Comprador será sometida a los Tribunales y Juzgados.

Estrategia de inventarios de reposición.

Dentro del estado de Aguascalientes se potencializará la venta de este producto tomando como compradores las siguientes tiendas comerciales.

Previamente se realizó un acuerdo para determinar la cantidad de producto a surtir mensualmente por petición de los compradores.

Se acordó con los compradores que este material se estará entregando directamente en el edificio del distribuidor cada día 27 del mes, debido a que fabricante entrega producto los días 25.

En la siguiente tabla se plasma la cantidad de productos a entregar para cada comprador en la ciudad de Aguascalientes.

REPOSICION DE PRODUCTO AL COMPRADOR				
Item	Cadena Walmart(Aurrera Express No aplica)	Sears	LiverPool	RadioShack
Cantidad de tiendas AGS	33	1	2	1
% Requerimiento	60%	10%	25%	5%
Productos a entregar mensualmente	3000	500	1250	250

[Tabla 6 Reposición de producto al comprador.](#)

Marketing.

Estrategia de posicionamiento de marca.

Gopro en las redes sociales han estimulado la comunicación viral como nunca antes. Toda compañía debe dominar esta dinámica de interacción entre los consumidores y las marcas.

Es de conocimiento común que Internet, con su rápida penetración mundial, se ha convertido en parte de la vida cotidiana de los consumidores.

Asimismo, comScore indica que las redes sociales son la actividad en línea más popular a nivel mundial, abarcando casi 1 de cada 5 minutos de consumo virtual. Esta reconocida firma en investigación de marketing digital revela que el 82 % de los usuarios de Internet están vinculados a las redes sociales.

En esa línea, las redes sociales se han convertido en una de las herramientas de marketing más usadas de los últimos años. El creciente desarrollo y la alta afinidad que los consumidores tienen con las mismas deben ser valorados por las marcas.

Una encuesta de Marketing Week determinó que el 78 % de las personas que interactúan con una marca en Facebook probablemente tomarán una "acción de marca"; es decir, visitar el sitio web o considerar comprar el producto.

Muchas empresas ya se han fortalecido gracias a su correcto manejo de las plataformas digitales.

GoPro, que usan su contenido para reforzar su imagen de marca en lugar de vincular a sus seguidores a su sitio web o vender directamente sus productos.

La estrategia para ganar notoriedad es aprovechar los vídeos que los usuarios grababan con su propio producto como demostración real de su beneficio. Esto animará a los usuarios a grabar y compartir sus vídeos. Vídeos que a su vez animan a tener aventuras similares y grabarlas a otros usuarios. El éxito de esta estrategia reside en mostrar los espectaculares resultados que se pueden conseguir con los dispositivos. Además, los vídeos virales tienen un impacto enorme y generan mucho engagement.

Medios publicitarios.

GoPro ha construido un imperio de seguidores y “defensores” sin haber invertido mucho en publicidad tradicional.

La marca valora enormemente que cada uno de sus fans cree contenido (sin importar lo amateur que sean las técnicas para producirlo).

Cada vídeo o foto tomada tiene la gran potencialidad de convertirse en una publicidad instantánea.

Más allá de que la apuesta sea sobre el material filmado por personas comunes, también es cierto que a la larga se llega un punto en donde solamente el trabajo de fotógrafos y videastas profesionales puede producir el efecto deseado.

Claves del Marketing de GoPro:

- Alto engagement en comunidades específicas y mercados clave (usuarios que invierten constantemente en tecnología).
- Promover contenido auténtico, viral y, sobretodo, generado por los usuarios.
- Mantener un criterio de gran visibilidad de la marca (mostrando sus logos y estética durante todo el contenido).
- Producción de material multimedia irrevocablemente atado a la marca y a la propuesta de valores que ella genera.

Mensaje al mercado nacional por GoPro.

Estamos trabajando en un cambio para que nos vean no sólo como una empresa de cámaras, sino como una que ayuda a las personas a contar sus historias.

El logotipo de GoPro incluye el nombre de la empresa, el lema «Sé un HÉROE»

Proyección financiera.

USD	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total Anual
Ventas	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 1,304,850	\$ 15,658,200
Costo	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 782,910	\$ 9,394,920
Contr Marginal	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 521,940	\$ 6,263,280
Tipo de Cambio													
\$ 20.00													
Margen MXP	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 10,438,800.00	MXN 125,265,600.00
Costos MXP													
Almacenamiento	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 3,030.30	MXN 36,363.64
Distribución	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 4,545.45	MXN 54,545.45
Seguros	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 26,097.00	MXN 313,164.00
Sueldos	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 403,000.00	MXN 4,836,000.00
Viajes	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 125,000.00	MXN 1,500,000.00
Total Costos	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 561,672.76	MXN 6,740,073.09
Utilidad Bruta	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 9,877,127.24	MXN 118,525,526.91

Tabla 7 Proyección financiera de Action Cameras.

Las ventas totales como distribuidor son en total 60,000 productos equivalente a una generación de \$125,265,600.00 pesos mexicanos.

La proyección de costos del total de productos vendidos equivale a \$6,740,073.09 pesos mexicanos.

La proyección anualizada de gastos de operación es equivalente a \$6,336,000 pesos mexicanos.

La proyección anualizada de gastos logísticos es equivalente a \$404,073 pesos mexicanos.

La organización del distribuidor consta del siguiente personal mostrado en la tabla siguiente:

Cantidad de personal	Sueldos	\$	Total Mensual	Total Anual
1	Dir/Dueño	\$ 80,000.00	\$ 80,000.00	\$ 960,000.00
10	Vendedores	\$25,000	\$ 250,000.00	\$ 3,000,000.00
1	Sup Alm	\$ 25,000.00	\$ 25,000.00	\$ 300,000.00
3	Asist Alm	\$ 16,000.00	\$ 48,000.00	\$ 576,000.00

[Tabla 8 Cantidad de personal y sueldos anuales.](#)

La utilidad bruta proyectada anual al cierre de nuestro plan estratégico es equivalente a \$118,525,526.91 pesos mexicanos.

Conclusiones.

Viabilidad del proyecto.

Podemos determinar que en base a las ventas exitosas que tiene el producto GoPro Hero 9 Black en la ciudad de Aguascalientes es muy viable, ya que debido a la gran demanda de usuarios que existen en la actualidad (jóvenes de 18 a 35 años de edad con el auge de la tecnología) podemos cumplir con nuestros objetivos planteados en nuestra proyección financiera, dándonos pauta para poder cubrir las necesidades del mercado y de nuestros clientes como lo son las tiendas comerciales o departamentales más concurridas en la ciudad.

Como se observa en nuestra proyección financiera la distribución de este producto es exitosa generándonos buen margen de utilidad para poder cubrir todas las necesidades existentes, todo esto es gracias a la manufactura de este producto en la ciudad de Zapopan, Jalisco, con esto evitamos traer el producto importado desde China y ahorrarnos los gastos de importación.

Al ser una marca bien posicionada en el segmento de cámaras de acción la empresa “Action Cameras” que se ubica en la ciudad de Aguascalientes, no tuvo necesidad de realizar algún tipo de propaganda o publicidad para poder ofertar el producto.

Conclusión personal del proyecto.

Personalmente este trabajo nos ayuda a desarrollarnos y a la vez reforzar los conocimientos que a lo largo de la maestría hemos adquirido, sin duda es algo complejo que se necesita estar practicando para dominarlo en su totalidad.

Cuando se inicia con la fabricación o se quiere distribuir un producto realmente parte de investigar y analizar a detalle todos los elementos del producto en si.

Conclusión general de la maestría.

El panorama ahora es más amplio y con diferentes puntos de vista que a los que se tenían antes de iniciar este postgrado, sin duda reforzamos conocimientos que teníamos muy concretos, los conocimientos adquiridos nos ayudaran a poder desarrollar futuros proyectos en puerta y sobre todo ser más competente en el ámbito laboral, ahora nos podemos orientar en desarrollar cualquier tipo de proyecto desde su etapa de planeación hasta su entrega a cliente, realmente es complejo , sin embargo, es gratificante el poder contemplar cada elemento y desarrollar lo requerido para lograr tu fin en la cadena de valor.

Fuentes de información.

<https://www.crehana.com/mx/blog/fotografia/los-tipos-de-camaras-y-su-evolucion/>

<https://www.adslzone.net/listas/gadgets/alternativas-go-pro-camaras-accion/>

https://en.wikipedia.org/wiki/Action_camera

<https://www.camarasdeaccion.es/>

https://en.wikipedia.org/wiki/Action_camera

<https://es.wikipedia.org/wiki/GoPro>

https://es.wikipedia.org/wiki/GoPro#De_la_reconversi%C3%B3n_tecnol%C3%B3gica_a_la_actuacidad

<https://www.adslzone.net/listas/gadgets/alternativas-go-pro-camaras-accion/>

<https://www.pocket-lint.com/es-es/camaras/guias-del-comprador/gopro/134096-mejores-modelos-de-gopro-de-camara-de-accion-gopro-comparados>

<https://afueraesmejor.com/fotografia/10-razones-para-tener-una-gopro/>

<https://rockcontent.com/es/blog/canales-de-distribucion/>

<https://mapiser.com/blog/367-ventajas-del-carton-para-el-embalaje>

<https://www.tradelog.com.ar/blog/milk-run/>

<https://www.forbes.com.mx/mexico-captura-el-negocio-de-gopro-en-america-latina/>