

3.4 Proceso de comercialización de la idea innovadora y gestión financiera de las empresas cooperativas de nueva creación



Módulo electrónico 3: emprendimiento (social)
Puesta en marcha de una cooperativa Octubre/2021



Introducción de la comercialización

- ❖ La comercialización consiste en colocar e introducir un producto nuevo, mejorado o perfeccionado en diferentes mercados y simplemente ponerlo a disposición para su compra o uso. Incluye la comercialización, la venta, la distribución y el apoyo de la idea o el producto innovador
- ❖ Más información sobre la comercialización en https://www.youtube.com/watch?v=vh3mhD8e8zg&ab_channel=TheAudiopedia
- ❖ La parte más importante del desarrollo del producto es el papel de los consumidores
- ❖ Opiniones de los consumidores a través de la investigación, los cuestionarios y los datos disponibles
- ❖ La información que a menudo necesitamos de los consumidores es su
 - conocimiento del producto,
 - motivos de compra del producto o servicio deseado,
 - factores que han influido en el comportamiento de compra
 - rentabilidad del producto,
 - el contexto demográfico y social



Desarrollo del producto y comercialización de la idea innovadora

- El proceso de desarrollo consta de varias etapas

❑ Desarrollo:

- ❖ Creación de una idea de producto
- ❖ Evaluación de la idea de producto
- ❖ Desarrollo del concepto de producto innovador y pruebas
- ❖ Análisis del caso de negocio (BCA)
- ❖ Creación del producto como fabricación, producción, pruebas de laboratorio, pruebas sensoriales, etc., según el tipo de producto
- ❖ Comercialización de medio producto - pruebas preliminares de consumo

❑ Comercialización

- ❖ Pruebas de comercialización y validación de la idea/producto innovador
- ❖ Lanzamiento de un nuevo producto
- ❖ Evaluación del nuevo producto



(Crédito de la imagen: <https://www.iedunote.com/>)

Creación y evaluación de una idea innovadora

La creación de una idea innovadora requiere mucha creatividad

Lluvia de ideas que incluye factores como los fondos, el proceso tecnológico, las expectativas de ingresos, etc.

Tiene en cuenta la discusión sobre las capacidades de la startup, las finanzas, el mercado para el producto, el avance tecnológico de la startup, la capacidad de probar el producto, suficientes empleados a tiempo completo o contratados, el suministro, etc. y también los usuarios finales.

Evaluar implica la evaluación del producto en el proceso de creación, el diseño visual,

Plataformas web para evaluar el diseño y el concepto en la fase inicial de evaluación y centradas en las ventas individuales (<https://www.etsy.com/>)

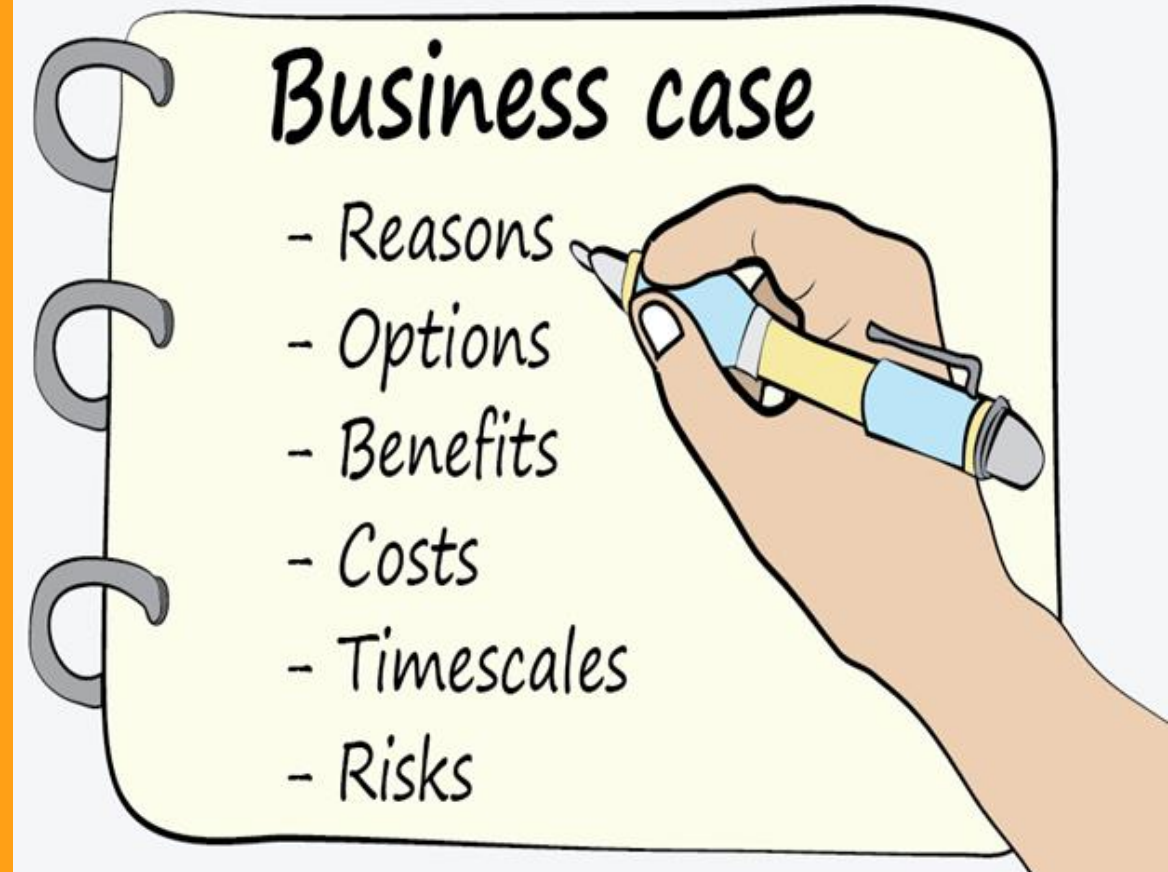


Crédito de la imagen: <https://www.shutterstock.com/image-photo/businessman-stands-choosing-his-way-240148429>

Desarrollo del concepto de producto innovador

Análisis del caso de negocio (BCA)

- ❖ BCA es lo más importante en el desarrollo del proceso
- ❖ Incluye el coste y la rentabilidad de la idea y la estimación de inversión, tecnológicos y todos los demás costes de producto en la viabilidad y sus ingresos
- ❖ En este paso se acepta o rechaza el producto para su posterior innovación/producción
- ❖ Breve vídeo sobre BCA:
https://www.youtube.com/watch?v=IXT26ZGNPPs&ab_channel=wilymanager
- ❖ El desarrollo de un producto innovador incorpora varios requisitos: de marketing, técnicos y de lanzamiento campaña de marketing
- ❖ Se evalúa y describe el comprador "objetivo" del usuario final y la información obtenida se utiliza para preparar (crear producto) que satisfaga esas necesidades. También la información servirá como mejor publicidad al colocar el producto en el mercado



Comercialización

❖ Pruebas de comercialización y validación de la idea/producto innovador

- se utiliza para probar cómo se utilizará el producto en un entorno real y da información valiosa sobre el producto, ayuda a que una startup se dé a conocer a sus clientes, a involucrar a los clientes en su trabajo
- Es la última etapa para las mejoras

❖ Lanzamiento de un nuevo producto

- Publicidad del producto a través de los medios de comunicación, las redes sociales, ofrecer descuentos para familiarizar a los clientes con el proyecto, ofrecer descuento de precios a la cadena de suministro para visualizar el proyecto en tiendas, mercados

❖ Evaluación del nuevo producto

- La última etapa del desarrollo de productos innovadores y su función es acceder objetivamente a todas las etapas, especialmente a la campaña de marketing, para conocer el tipo de consumidores y analizar los datos de retroalimentación sobre el producto al estar en el mercado durante un periodo de tiempo determinado



Crédito de la imagen: <http://www.s2nhealth.com/pages/blog/2015/8/12/new-med-tech-commercialization-when-sales-make-sense>

"Ejercicio: utiliza una idea de negocio innovadora y desarrolla el producto junto con la comercialización"

Utilización de una cooperativa de pequeña escala, producto relativamente nuevo en el mercado, competencia media



¿Qué es un plan financiero?

- ❖ Visión general de las finanzas actuales de la empresa y de las futuras ideas innovadoras para seguir ampliando las ideas de negocio y los productos
- ❖ Para una empresa nueva, el negocio debe ser sostenible, rentable y predecible
- ❖ El plan financiero da una idea de los objetivos financieros a corto y largo plazo y proporciona un punto de partida para el desarrollo de la estrategia.
- ❖ Proporciona expectativas realistas para el éxito del negocio del empresario
- ❖ Los inversores potenciales, junto con una idea bien desarrollada, se centrarán en la parte financiera
- ❖ para el préstamo bancario muestra que el empresario tiene un plan bien elaborado para hacer crecer el negocio.



Componentes de un plan financiero

- ❖ Presupuesto de inversión o costes de establecimiento
- ❖ Presupuesto financiero
- ❖ Estado de flujo de caja
- ❖ Declaración de ingresos
- ❖ Balance de situación
- ❖ Previsión de ventas



Estado de flujo de caja

- ❖ Situación actual de la tesorería en la puesta en marcha durante un periodo de tiempo determinado
- ❖ Plazo: mensual, trimestral y anual.
- ❖ Proporciona la comprensión de la diferencia entre lo que tu cuenta de pérdidas y ganancias reporta como ingresos, tus beneficios y cuál es tu situación real de tesorería.
- ❖ La empresa puede ser rentable y sin embargo no tener suficiente efectivo para cubrir los gastos y seguir funcionando



Estado de flujo de caja

❖ Tres tipos de efectivo

- **operativas** que incluyen el flujo de caja de los activos y pasivos corrientes;
- efectivo de **inversión** que incluye la compra o venta de activos a largo plazo y
- cambio de efectivo **financiero** como la devolución de los préstamos, la compra de acciones o el capital social.

❖ Recurso adicional:

Flujo de caja de la pequeña empresa:

<https://www.smeloans.co.uk/blog/managing-cash-flow-the-small-business-guide/>

Cálculo del flujo de caja:

<https://www.investopedia.com/investing/what-is-a-cash-flow-statement/#how-cash-flow-is-calculated>



Declaración de ingresos

- ❖ cómo se comporta la startup durante un determinado periodo de tiempo, generalmente trimestral o anual, e incluye todos los ingresos y gastos. También puede mostrar la viabilidad de la idea de negocio para una empresa nueva.
- ❖ Una cuenta de resultados típica incluye:
 - **Ingresos:** dinero ganado durante el periodo calculado
 - **Gastos:** dinero gastado durante el período calculado
 - **Beneficio bruto:** beneficio tras la deducción de la fabricación y venta del producto
 - **COGS-** Costes de las mercancías vendidas: costes directos de producción
 - **Ingresos de explotación:** ingresos directamente relacionados con la actividad principal de la empresa.
 - **EBT-** Beneficios antes de impuestos: beneficios con el COGS y los gastos operativos deducidos de las ventas brutas
 - **NI -Ingresos netos:** Ingresos que quedan después de deducir los impuestos
 - **Depreciación:** la pérdida de valor de los activos a lo largo del tiempo
 - **EBIT-** Beneficios antes del pago de impuestos, intereses y amortizaciones (Stobierski, 2020)



Balance de situación

- ❖ La visión general de los préstamos, los ingresos, las inversiones, los impuestos, etc. de las empresas de nueva creación puede ayudar a los inversores o a las principales partes interesadas a obtener una visión general de la salud financiera de su empresa.
- ❖ El balance está estandarizado y consta de tres tipos de cuentas:
- ❖ **Activos:** recursos y bienes que posee la startup y que pueden ser corrientes o no corriente.
- ❖ **Pasivo:** obligación financiera y deudas de la startup con sus acreedores y puede ser actual o no actual
- ❖ **Patrimonio:** valor neto de la startup y puede diferir si es patrimonio propio de la startup o capital de los accionistas y simplemente es la cantidad de efectivo que queda después de las obligaciones se pagan y los activos se venden.



Previsión de ventas

La previsión de las ventas en el futuro

Tiene que ser parte constante del plan de negocio financiero

Que sea coherente con el número de ventas que utiliza en su cuenta de pérdidas y ganancias

Depende del tipo de producto que se haya puesto en el mercado

Para que la previsión sea fiable, es importante la comunicación de los empleados de la empresa y de las partes interesadas (si se da el caso) que son responsables de diferentes partes de la empresa, como la gestión de la producción, la venta, el aprovisionamiento, etc., y su capacidad para proporcionar información fiable a un pronosticador

si quieres saber más:

https://www.youtube.com/watch?v=XHAXby5pyiE&ab_channel=BookkeepingMaster



Crédito de la imagen: <https://www.superheuristics.com/sales-forecasting-using-excel-spss/>

Ratios de pequeñas empresas / cooperativas

Ratio de tamaño común

Comparación de una línea/partida de la contabilidad con el conjunto de las finanzas de la empresa. Cada línea se calcula como una parte (porcentaje) del importe total de la cuenta de resultados.

Ratio de corriente/de capital circulante

Muestra la situación actual o el pasivo de la startup y es una indicación si la startup puede pagarse a sí misma. Los valores superiores a 1, especialmente en torno a 2, se consideran equilibrados, ya que los activos son el doble que los pasivos y la empresa tiene una base financiera sólida.

Ratio de deuda sobre activos


Mide el importe de la deuda total en relación con el importe de los activos totales de la startup.

Es importante para los inversores ver si la empresa es lo suficientemente rentable como para pagar las deudas y, por lo tanto, cómo son los ingresos. Se puede calcular a partir del balance. Está en estrecha relación con el retorno de la inversión y muestra si su inversión ha sido buena.



Si quieres saber más:



<https://www.educba.com/finance/>

<https://efinanceacademy.com/>




Current Ratio Formula = $\frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liability}}$





Debt to Asset Ratio Formula = $\frac{\text{Total Debts}}{\text{Total Assets}}$



"Ejercicio- utilizar la idea de negocio innovadora del anterior " proceso de comercialización del desarrollo" y crear la hoja financiera en algunos números en varios escenarios"





Proyecto TRAIN-CE-FOOD

Autora: Daria Jovičić (Facultad de Ciencias Agrobiológicas de Osijek)

daria.chem@gmail.com

Este proyecto ha sido cofinanciado por la Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes. GA: SI2.823699.

Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores y colaboradores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

