

La empresa Embutidos Internet S.L. comercializa online embutidos y accesorios relacionados. El equipo emprendedor está formado por tres exalumnos de la UPV y un profesor titular a tiempo completo en la UPV, el cual a raíz de un proyecto de investigación y registrado a nombre de la UPV, ha generado un software que podría servir como motor de búsqueda de los embutidos y accesorios en la tienda on line, proporcionando una diferencia competitiva frente a los buscadores de la competencia.

Este equipo emprendedor en su momento empleó los servicios de IDEASUPV para el análisis del modelo de negocio y la creación de la empresa. Al cabo de un tiempo, los promotores requieren de un asesoramiento por parte de los Técnicos IDEAS, planteando una serie de cuestiones.

La empresa presenta los siguientes datos referentes a las compras de sus clientes:

Compras de un cliente medio en un año:

- 2 compras de 3 piezas cada compra con un valor de pedido de 200 €.
- Además, hace 2 regalos en Navidad de valor 100 €.
- Y compra accesorios (jamonero, cuchillo, ...) por valor de 50 €.

El margen medio en embutidos es del 30% y en accesorios 20%.

Además, la empresa contrata a un responsable de tecnología CTO, y además de un salario determinado, le ofrece un 1% de la empresa en forma de stock options, siempre y cuando permanezca en el proyecto 1 año. En ese momento, la valoración de la compañía es de 3000 €, su 1% equivale a 30 € (para una sociedad en la que hay 3000 participaciones, con un valor nominal cada una de 1 €). Transcurrido el año la compañía vale 300.000 €.

Al cabo de dos años, la empresa entra en una primera ronda de levantamiento de fondos. En la misma, un inversor invierte 100.000 € a cambio del 20% de la empresa.

Por otro lado, la empresa quiere emplear una licencia de software libre en uno de sus programas informáticos de relación con los clientes (CRM) y pedidos.

Uno de los socios clave de Embutidos Internet S.L. encuentra a una empresa cárnica muy importante, para que compre la totalidad de su participación, que supone el 30%, y así salirse de la empresa. El socio es uno de los más importantes de la empresa, y al irse, puede cambiar la actividad de la empresa, la dirección, el futuro, etc. Dado que el nuevo socio industrial querrá tomar decisiones que quizás no estén alineadas con las tomadas en el pasado, pudiendo cambiar el rumbo de la empresa, generando un clima de incertidumbre e inestabilidad entre los demás socios. Desgraciadamente, el resto de socios no pueden comprar las participaciones, porque son muy caras, teniendo que renunciar a su derecho de adquisición preferente. Estos socios no encuentran sentido a su continuidad en la empresa, si el socio clave vende la totalidad de su participación.

Al finalizar el cuarto año, llega una oferta de compra del 100% de la empresa. La oferta es buena para la mayoría de los socios, pero hay un socio minoritario que se niega a vender. Dice que el dinero que le corresponde es muy poco, quiere más. El resto de socios no tienen forma de obligar a vender sus participaciones a este socio.

Al finalizar este 4º año, Embutidos Internet S.L. presenta a sus socios las siguientes cuentas:

Cifra de negocio= 1000
Compras= 400
Otros gastos externos= 100
Gastos de personal= 200
Intereses= 20
Impuestos= 30
Amortizaciones= 50
Resultado neto= 20

La empresa entra en fase de desarrollo y practica una estrategia de diversificación. En esta fase introduce una nueva línea de negocio de embutidos elaborados exclusivamente a partir de proteína vegetal, denominados “embutidos veganos”.

Alex llevaba aumentado de peso durante 3 años sin parar, hacía deporte y de vez en cuando dieta. Después de acudir a endocrinos, nutricionistas,

incluso psicólogos, seguía sin encontrar una solución a su problema de peso. Un domingo, buscando información por Google, encontró un estudio de una prestigiosa Universidad, que relacionaba el consumo de proteína vegetal en una dieta equilibrada, junto con un poco de ejercicio semanal, como un método efectivo, en el 86% de los casos, para la pérdida de peso. Ese mismo domingo solicitó, por internet, cita para una video-consulta con su endocrino. El lunes, el endocrino le confirmó la veracidad del estudio, y le proporcionó una dieta equilibrada que sustituye la proteína procedente de la carne por proteína vegetal. Ese mismo día, Alex encontró la tienda online de Embutidos Internet S.L. y descubrió la nueva línea de embutidos veganos.

Se pide:

- a Si el profesor promotor entra como socio en la empresa y se le ofrece una participación en el capital social del 25%, podría crearse una spin off de la UPV? ¿Cuál sería la fórmula idónea para que este reparto de capital social pudiera producirse? (Resume tu respuesta en un máximo 10 líneas).
- b ¿Si el PDI no quiere formar parte de la empresa, la empresa podría emplear ese software? (Resume tu respuesta en un máximo 5 líneas).
- c Calcula el Customer Life Time Value de la tienda online de embutidos.
- d Si el CTO quiere ejecutar su derecho de compra, transcurrido el primer año ¿Cuánto pagará por sus acciones?
- e En la primera ronda de inversión ¿Cuál es el valor pre-money? ¿Y el post-money?
- f En referencia a la licencia de software libre que quieren emplear en su programa informático ¿Qué requisitos debe cumplir la licencia para considerarla libre? ¿Qué tendría que hacer para usar la licencia de software libre en su programa informático? (Resume tu respuesta en un máximo 5 líneas).

- g En referencia a la posible entrada de una importante empresa cárnica, si hubiese pacto de socios ¿Qué cláusula/s añadirías al pacto de socios para evitar la totalidad de la venta y en consecuencia la salida del socio clave? Explícala/s (Resume tu respuesta en un máximo 10 líneas).
- h ¿Qué cláusula hubieras añadido al pacto de socios para evitar la situación de bloqueo, y poder vender la empresa al 4º año? Explícala (Resume tu respuesta en un máximo 5 líneas).
- i Calcula el EBITDA al finalizar el 4º año.
- j Cuando la empresa entra en la fase de desarrollo: Dibuja y explica la curva de adopción de la tecnología (nueva línea de negocio, embutidos veganos) de Rogers en base al nivel de innovación de los clientes. Señala en dicha curva a qué grupo pertenecería Alex.

Nota: Cada apartado puntúa 1 pto.