



ELSA BARCELONA NEGOTIATION COMPETITION 2019/2020

Resolución de aclaraciones sobre el caso

1. Entendemos que aunque los fundadores de DesignArk, S.L., son Rafael García, Queralt Alpi, Pablo Torres y Montserrat Molina, siendo partícipes todos por partes iguales ¿Quiénes realmente han creado el código han sido Pablo y Montserrat, o realmente han sido todos sino que únicamente han utilizado la sociedad Tech S.L. como vehículo para registrarla?

Quienes han creado el código fuente son Pablo y Montserrat.

2. En las instrucciones se nos comenta que debemos elaborar un plan de negociación para cada parte. No obstante, entendemos que dentro de los Fundadores, existen intereses contrapuestos que podrían hacer imposible en la práctica que, como abogados, defendiéramos los intereses de todos en conjunto. ¿Tenemos que realizar un plan diferenciado en este caso? Por favor, nos gustaría que nos aclararas este punto. En caso en que no hagamos un plan de negociación para cada uno de los 5 implicados en esta situación, nos estaríamos situando incluso en un conflicto de intereses entre los Fundadores.

La competición está ideada para que la negociación sea entre los fundadores y el inversor. Así, los fundadores quieren que les represente un solo abogado. Es cierto que no todos los fundadores tienen las mismas intenciones pero del caso se desprende la voluntad de cada uno de ellos. El objetivo como abogado es intentar llegar a una propuesta en la que todos los socios fundadores se sientan cómodos. Claro está que tendrán que ceder en algún punto entre ellos.

3. No acabamos de tener claro a qué se refieren en el caso, cuando se habla de la posibilidad de que Pablo y Montserrat se lleven el código. En principio, las acciones sobre la sociedad que poseía los derechos de propiedad intelectual de dicho código, han sido aportadas como aportación no dineraria a la sociedad, por lo que, esos derechos ya pertenecerían a DesignArk, S.L.

Dentro de la negociación se tiene que plantear si es posible recuperar este activo y si lo fuera porque vía societaria se optaría para poder implementarlo.

4. Por otro lado, se especifica que se someten a los tribunales de Barcelona para la resolución de cualquier disputa. No obstante, se sostiene que el derecho aplicable es el español. ¿Debemos entender que es Derecho común o Derecho foral catalán?

Derecho común.

5. Los contratos laborales de los fundadores ¿tienen naturaleza de alta dirección o son una relación laboral ordinaria?

La naturaleza mercantil o laboral (si es alta dirección u ordinaria) de los contratos tendrá que justificarse por cada equipo.



6. La cláusula de no competir con el negocio, ¿ha de entenderse “el negocio” como la actividad de desarrollar aplicaciones web en cualquier ámbito, desarrollar aplicaciones en el ámbito de la decoración y la arquitectura, o desarrollar la actividad profesional de la arquitectura de forma ordinaria?

Desarrollar aplicaciones web en cualquier ámbito.

7. Tanto del propio texto donde se presenta el caso, como del modelo de Plan de Negocio colgado en la página web, se deduce que solo hay DOS partes: El Inversor (1), y los Fundadores (2), entendiéndose que los Fundadores forman una única parte.

Sin embargo, los fundadores son 4 personas, cuyos intereses son claramente distintos, incluso, en algún caso, podrían llegar a ser contrapuestos.

En consecuencia, nuestra duda es si debemos estructurar nuestro Plan de Negocio teniendo en cuenta estas diferencias entre los Fundadores, y por lo tanto identificando MÁS de 2 partes (ejemplo: Inversor (1), Pablo y Montserrat (2), Rafael (3) y Queralt (4)); o bien si debemos obviar tales diferencias y estructurar nuestro Plan de Negocio identificando ÚNICAMENTE 2 partes (Inversor (1), y Fundadores (2)).

Respuesta en pregunta 2.

8. Sobre el préstamo participativo proporcional que aporta Pablo Torres a la Sociedad, entendemos que ésta deberá devolvérselo en el plazo pactado íntegramente. ¿Es así?

Cada uno de los equipos deberá analizar las posiciones de cada una de las partes y determinar qué aspectos van a solicitar a la otra para intentar llegar a un acuerdo. Es por ello, que este punto forma parte del análisis del caso y el planteamiento que se haga por cada parte. Es importante tener en cuenta cual es la intención que se desprende del caso respecto a este socio para plantearse la postura que quiere defenderse sobre este punto en concreto.

Además, también se da por entendido que se soluciona el problema de capital que presenta la empresa.

Es así, el préstamo ayuda a la sociedad a superar transitoriamente el desbalance.

9. Cuando se habla de que el CEO del Inversor comenta que “estaban contentos de haber decidido invertir” en otra startup... ¿se ha llevado a cabo efectivamente la inversión o aún no se ha materializado?

Han firmado un *term-sheet* y actualmente se encuentran negociando los contratos a suscribir.

10. ¿Ha solucionado el préstamo participativo los problemas de liquidez de la sociedad?

Respuesta en pregunta 8.

¿Cuáles son los criterios que se han usado para fijar el tipo de interés del mismo (beneficio neto, patrimonio total...)?



A los efectos de plantear posturas no será necesario el tipo de interés.

11. Cuando se habla del ofrecimiento a Queralt por parte del CEO del Inversor de un cargo en el consejo de administración, ¿sería sustituyendo a uno de los 5 miembros actuales que nombró el Inversor?

El CEO del Inversor ha ofrecido a Queralt un cargo en el consejo de administración del propio Inversor y no en el consejo de administración de la Sociedad. A los efectos de este caso no es relevante quien integra el consejo de administración del Inversor.

12. No me queda muy claro la última parte: "Inversor y Fundadores han accedido a reunirse y esperan acordar el term sheet definitivo de un acuerdo transaccional", pero, ¿en qué sentido?

¿Hay intención de acudir a juicio por parte de alguna de las partes?

¿Queda abierto a que cada participante haga su propuesta de acuerdo según considere más oportuna?

El espíritu de la competición es la negociación. Por tanto, la idea es que ambas partes, Fundadores e Inversor, lleguen a un acuerdo sin la necesidad de que se tenga que acudir a juicio. Para ello cada parte debe preparar un *term-sheet* en el que exponga la posición de cada parte (indicando los aspectos que se pueden ceder y líneas rojas que por tanto, no se pueden ceder). Lo importante es tener clara la postura y los aspectos esenciales para cada una de las partes. En una negociación, no siempre se podrá obtener lo que se desea y cada parte deberá ceder en aspectos que a lo mejor no tenía pensado ceder. Todo dependerá de cómo avancen las negociaciones entre los diferentes equipos.

13. ¿El préstamo de Pablo Torres a la Sociedad que la Junta General ha aprobado por unanimidad se ha hecho ya o aún está por hacerse? El matiz es importante para decidir cómo enfocamos la negociación.

El préstamo participativo ya se ha suscrito y ha permitido a la Sociedad superar de forma temporal la situación de desbalance en la que se encontraba.

14. ¿Cómo puede ser que el caso diga que Pablo Torres tiene una mala relación con el Inversor y que se quiere marchar, pero sin embargo se comprometa a prestarle a la Sociedad un importe igual a su participación en ella? Nos resulta bastante ilógico ese comportamiento, por qué no prestas dinero a una empresa de la que te quieres ir.

La resolución de esta cuestión forma parte de la resolución del caso. Cada equipo deberá analizar y plantear una postura al respecto.

15. En el final del escrito se habla de que tanto el Inversor como los Fundadores y los abogados de ambos van a tener una reunión para llegar a un acuerdo, pero ¿cuáles son las partes? Quiero decir, una es el Inversor, pero los fundadores tienen intereses contrapuestos entre sí, así que que debemos hacer, ¿representarlos conjuntamente o negociar individualmente un acuerdo entre estos y el Inversor?

Respuesta en pregunta 2.



16. Si Pau Torres y Monserrat Molina han firmado un acuerdo de no competencia por 4 años, ¿cómo puede ahora amenazar con irse de la sociedad para trabajar en lo mismo por su cuenta? Nos resulta una amenaza del todo absurda.

La resolución de esta cuestión forma parte de la resolución del caso. Cada equipo deberá analizar y plantear una postura al respecto.

17. ¿Cuál es el capital social de la empresa cuando la compra el inversor? Lo pregunto porque a los dos nos parece un dato de suma importancia para elaborar la estrategia de negociación, puesto que en función del valor de éste reclamaremos u ofreceremos unas cantidades de dinero u otras.

Entendemos que se trata de un aspecto que no es relevante a estos efectos. Asumid a los efectos de resolver el caso que el capital social es el mínimo legal.

18. En el enunciado se dice que el Contrato de Prestación de Servicios prevé una indemnización para el caso de rescisión por parte del Inversor. Sin embargo, no se explica qué prestaciones de servicios deben realizar los Fundadores para tener derecho a la percepción de los honorarios que se contemplan en dicho contrato, ni si puede rescindirse el contrato porque los Fundadores no cumplen (o cumplen de manera incompleta, o defectuosa) con la obligación de prestar servicios. La pregunta, en concreto, es la siguiente: ¿qué prestaciones de servicios deben realizar los Fundadores para tener derecho a la contraprestación económica prevista en el contrato?

Cada uno de los Fundadores presta los servicios dentro del ámbito de su competencia según se definen en el primer párrafo del caso (arquitecto, diseñador, programación etc.).

En relación con lo anterior ¿contempla el contrato que la contraprestación económica que reciben los Fundadores deba satisfacerse con independencia que estos realicen una actividad profesional de forma correcta?

No prevé esta cuestión como no se prevé usualmente en ningún contrato. La resolución de esta cuestión forma parte de la resolución del caso. Cada equipo deberá analizar y plantear una postura al respecto.