

Financia:



Entrevista a Votum World



VOTUM WORLD

1. Hoy nos visita Votum World, una Sociedad Laboral de reciente constitución ¿qué nos podéis contar sobre vosotros?

Votum World nació de forma oficial en Murcia a través de la constitución de una Sociedad Laboral en febrero de 2021, con el objetivo de ser la referencia en el mercado del CBD.

En Votum World añadimos valor diseñando alternativas para la salud y el bienestar de las personas innovando en nuevas soluciones y tecnologías basadas en productos CBD. Nuestra visión: revolucionar la industria del bienestar y el cuidado personal en el futuro.

Votum cuenta con un total de dos socios trabajadores, cofundadores de la empresa. Además, formamos nuestro equipo con profesionales externos, freelance, comprometidos en un 100% con los objetivos y rumbo de la compañía, y sin el cual no podríamos haber llegado hasta aquí.

En este año 2022, el gran esfuerzo conjunto se está viendo recompensado no sólo por la tracción y cifras de Votum World, sino también por el recibimiento de numerosos reconocimientos y premios, en especial quiero destacar el Premio Emprendedor del mes de la Región de Murcia otorgado por D. Joaquín Gómez Gómez, Director del Instituto de Fomento de la Región de Murcia, el cual nos hizo mucha ilusión recibir en nuestra ciudad de Murcia.

Votum World ha estado presente en CBD Business Fair, la Feria Internacional del CBD, celebrada por primera vez en Es-

paña, donde el reconocimiento a la innovación de Votum fue más que notable.

Igualmente, quiero destacar el grado de avance que Votum World está experimentando en el sector de la salud y tecnología con sus productos CBD: formamos parte de la incubadora HiTech UCAM desde el año pasado, acogen proyectos de alto nivel tecnológico, deporte y salud, por lo que encajamos perfectamente con ellos.

A partir de este mes de octubre, Votum World contará con la incorporación del IMIB (Instituto Murciano de Investigación Biosanitaria) donde se desarrollarán estudios clínicos y artículos científicos propios.

2. Presentación de los socios fundadores (Formación y experiencia profesional.)

Como ya he dicho anteriormente, Votum World cuenta con dos socios fundadores: Alejandro M. Martí y Borja P. Vera.

Alejandro Martí es CEO de la compañía. He disfrutado a lo largo de estos años de poder formarme y desarrollar un trabajo al mismo tiempo, aunque no es nada fácil, creo que al final el esfuerzo despierta la superación interior. Merece la pena. Cuenta con el Grado en Administración y Dirección de Empresas, además del Curso superior de Dirección Financiera y Control de Gestión, y Curso superior de Comercio Internacional.

Antes de fundar Votum World, trabajé como CFO y Gerente adjunto en una empresa de envases metálicos nacional durante más de 9 años.



Financia:



Borja Vera es el CMO de Votum World. La formación inicial de Borja queda ligada al campo de la educación. Sin embargo, toda su trayectoria profesional, superior a 10 años, ha estado centrada en la gestión y dirección comercial en diferentes empresas de alimentación y retail de renombre a nivel nacional, en todos estos años Borja ha logrado una formación y experiencia muy difícil de igual en esta área de la empresa.

3. ¿Cómo surgió la idea de negocio?

El primer contacto que tuvimos Borja y yo con el CBD fue hace 6 años, cuando conocimos a nuestro actual Director Químico, quien formula los productos de Votum World.

Años más tarde tuve problemas de salud, ansiedad y estrés, relacionados con el anterior trabajo que desempeñaba. Coincidiendo con un viaje que hice a Milán, me percaté de que el CBD había llegado finalmente a Europa. Desde ese punto, hace casi 3 años empecé a desarrollar el Plan de Negocio, elaboración de distintos informes, métricas, estadísticas. Hablé con Borja sobre la idea inicial y el desarrollo que llevaba adelantado, y no dudó ni un segundo en apuntarse a este proyecto, ahora con nombre propio, Votum World.

4. ¿Por qué decidisteis constituir una sociedad Laboral?

Han sido varios los motivos por los cuales decidimos constituir una Sociedad Laboral.

En un primer momento nos recomendaron este tipo de sociedad, por lo que fuimos a AMUSAL a solicitar más información y nos percatamos que efectivamente la mejor forma de iniciar la actividad era a través de una Sociedad Laboral: la forma de gestión y llevanza de la compañía era más efectiva y práctica siendo Sociedad Laboral, el porcentaje de acciones y responsabilidad quedó resuelto de esta manera y además pudimos aprovecharnos de diversas subvenciones, las cuáles nos suministraron una parte de la liquidez que necesitábamos en la fase inicial.

5. ¿Cuál ha sido la evolución de facturación de la empresa?

He de decir que, aunque la sociedad se constituyó en febrero de 2021, no tuvimos venta efectiva de producto y facturación hasta junio de ese mismo año.

Desde que iniciamos la actividad comercial, el volumen de ventas ha sido superior cada trimestre. Llegamos a una facturación de 12,6K€ en los primeros 6 meses, a cierre de 2021. Este año 2022 el crecimiento es exponencial, el segundo trimestre fue un 178% superior al 1T 2022, este tercer trimestre hemos cerrado con un crecimiento del 295% respecto al 2T 2022. Para el último trimestre del año tenemos una previsión del 256%.

Los cálculos iniciales estimaron una facturación total de 81,7K€, en este año 2022. Sin embargo tenemos la posibilidad de llegar a una cifra muy superior siguiendo en la línea de crecimiento actual, situando el crecimiento comparativo respecto a 2021 en un "X18".



Financia:



6. ¿Habéis recibido alguna ayuda en relación con la Economía Social, alguna subvención recurrente?

Cuando constituimos la Sociedad Limitada Laboral solicitamos dos ayudas que AMUSAL nos recomendó y gestionó para que se hicieran efectivas. Una de ellas en concepto de aportación de capital, subvención que nos concedía a fondo perdido el 25% de la aportación de los socios en la constitución. La segunda se solicitó en relación a la garantía juvenil dada nuestra condición de jóvenes menores a 30 años.

La cuantía recibida significó mucho para nosotros en el inicio de la actividad, ya que nos ayudó a cubrir los costes iniciales del proyecto.

En cuanto a subvención recurrente, no hemos tenido oportunidad de beneficiarnos de ninguna de ellas.

7. ¿Qué impresiones tenéis acerca de la difusión del modelo de la Sociedad Laboral en el mundo del emprendimiento, la innovación y la tecnología? ¿Conocéis más empresas de vuestro sector que hayan apostado por este modelo?.

Creo que el modelo de Sociedad Laboral es un acierto a la hora de iniciar un emprendimiento. Una de las situaciones más difíciles a la hora de emprender y convertir una idea de negocio en un modelo tangible económicamente viable, es decidir quién se va a sumar en el proyecto. Este modelo te permite establecer condiciones de iguales para todos los socios trabajadores, de forma que te centras en lo importante, hacer crecer la compañía. Además, el gravamen impositivo beneficia más que otro tipo de sociedades.

En mi sector, CBD, no conozco más empresas que hayan optado por este modelo, pero si conozco otras muchas empresas de otros sectores que sí lo hacen y están muy satisfechos.

8. ¿Qué retos y objetivos tenéis a corto y largo plazo?

Considero que tener unos objetivos muy claros y definidos son un pilar fundamental a la hora del desarrollo de una compañía. Desde el inicio, cuando desarrollamos el Plan de Negocio, ya establecimos estos objetivos, y creo que una parte de tener este crecimiento es gracias al empeño, sacrificio y pasión de todo el equipo de Votum World a la hora de trabajarlos hasta que los hacemos cumplir.

En Votum World diferenciamos siempre entre objetivos a corto y largo plazo. En el corto plazo tenemos objetivos relacionados con el desarrollo de nuevos productos, crecimiento de la cuota de mercado y captación de nuevos usuarios a la familia Votum.

Estos objetivos están intrínsecamente relacionados con la creación de una red comercial en países europeos, aumento de la red de franquicias Votum World en España, posicionamiento a través de distribuidores nacionales y captación de embajadores deportivos y salud a la compañía. Estas estrategias nos capacitan a poder invertir en I+D+I para desarrollar nuevas soluciones y productos tecnológicos que todavía no están presentes en el mercado.

Actualmente estamos inmersos en una ronda de ampliación de capital, fase Seed, la cual se está ejecutando con el objetivo de afianzar las anteriores estrategias.



Financia:



A largo plazo, por una parte nos centramos en la expansión de la empresa a otros mercados como LATAM y consolidación europea donde podemos establecer sinergias con partners actuales. También apostamos por la utilización del cáñamo en otras aplicaciones más sostenibles de grado tecnológico como son el desarrollo de baterías, equipos de carga o sustitutos de materias primas contaminantes como plásticos o cartón, que nos permitirán combatir el cambio climático reduciendo la huella de carbono a cero.

9. ¿Algo que queráis añadir a la entrevista?

Votum World camina hacia la innovación en tecnología aplicada a la salud y el bienestar utilizando cannabinoides, con el objetivo de mejorar el día a día de las personas.

Actualmente estamos trabajando en el desarrollo de un producto nuevo en el mercado. Sólo puedo adelantarte que va a revolucionar el campo del deporte y la salud.

Además, actualmente estamos en ronda de financiación de capital semilla (Seed Round).

A pesar de las dificultades en las que estamos inmersos, la ronda se está ejecutando a una marcha ejemplar dado el potencial del proyecto, y contamos en el Captable actual con Business Angel reconocidos de la medicina, cannabis medicinal y grupos de inversión de capital riesgo, conformando entre todos una base muy sólida para el medio y largo plazo.



www.votumworld.com

