

ACTA REUNION SOCIOS PINAMA

24 de marzo de 2015

Asistentes:

- Jorge Maortúa
- Miguel Ángel Cesteros
- Mariano Rodríguez
- Roberto Martín
- Nacho Alonso
- Alfonso Balsera
- Rufino García-Quirós
- Daniel Alcazar
- Manuel Muñiz
- David García-Quirós (asesor externo y secretario no consejero).
- Felipe García-Quirós

Temas tratados:

Presentaciones

Se presentaron los socios asistentes y el asesor.

Se pasará un formato para hacer una breve biografía de cada miembro para tener una idea de los ámbitos de relación.

Consejo de administración

Se mantiene el formato actual de mancomunados dos a dos con los socios fundadores y Jorge Maortúa se propone como consejero.

Se acuerda que las competencias, sean:

- Las establecidas por la ley y Estatutos de representación de la empresa.
- La gestión financiera, fiscal y administrativa de la sociedad.
- El nombramiento y cese de los miembros del Comité de Inversiones.

Comité de Inversiones

Se debatió, sin tomar una decisión, sobre el número de miembros que debe tener el comité y el carácter rotatorio de estos nombramientos.

En todo caso, todos los socios presentes coincidieron que a medida que la empresa crezca habrá que ir dando forma a este órgano operativo para que responda a las necesidades de eficacia y fomento de la participación de los socios que lo deseen.

Se acuerda que las competencias, sean:

- Análisis y formalización de las operaciones de inversión.
- Desarrollo del Sistema de Evaluación para dar luz verde al análisis de los proyectos.
- Hacer el seguimiento a las participadas y realizar informe periódicos con el apoyo del asesor externo.
- Revisar y motivar el Valor Razonable del Club con la periodicidad prevista y, en su caso, por las necesidades establecidas.
- Negociar y formalizar las desinversiones.
- Sistema de información a los socios.

Se delegarán determinadas funciones de representación para poder profundizar en el análisis de las oportunidades en temas como las cartas de confidencialidad, etc...

Se confirma la idea de no retribuir estos cargos hasta que la sociedad alcance un valor de 3 millones. Llegado el momento se estudiará el perfil de este cargo.

Sistema de Información al Socio:

Se mostró la estructura de información del Área Privada de la web oficial www.pinama.es y se creará un grupo de WhatsApp con todos los miembros.

Se informó que, por cortesía y diligencia con la información oficial de las sociedades participadas, la información de terceros estará limitada y adaptada a nuestros formatos oficiales.

Con independencia de los sistemas de información establecidos, toda la información a la que los socios tengan derecho podrá solicitarse directamente al asesor externo.

Se presupone un uso diligente y confidencial de la información y documentación de la que disponga del Club y las Participadas en virtud de su condición de socio.

Se propone un calendario anual de reuniones mensuales para que todos los programen y donde se vean los temas pendientes del Comité con los presentes (p.e. primer martes de cada mes).

Sistema de Selección y Decisiones de inversión/desinversión.

Los pasos a seguir, son:

1. Todos los socios buscarán oportunidades.
2. Un socio que identifique un proyecto y considere que tiene la suficiente consistencia lo apadrinará ante el Comité.
3. El Comité explicará al promotor del proyecto la ficha normalizada que debe cumplimentar previamente a la presentación cuyas pautas también serán explicadas.
4. Tras el debate y la reflexión necesaria, los socios asistentes se pronunciarán mediante el sistema de evaluación para proseguir o no con el análisis.
5. El Comité decidirá un binomio de socios para profundizar en el análisis.
6. El binomio presentará al Comité sus conclusiones.
7. Si la mayoría de 2/3 de los presentes lo aprueban, el Comité negociará y hará una propuesta vinculante sujeta a una revisión abreviada (due diligence).

Para las desinversiones, se aplicará este sistema a partir del punto 4.

Sistema de Apadrinamiento

Como primer filtro, el socio que identifique la oportunidad deberá indagar lo suficiente como para presentar (Apadrinar) el proyecto al Comité.

Para proyectos que surjan sin apadrinamiento, y mientras no sean un número excesivo, esta labor recae en el presidente que podrá pedir ayuda a otros socios.

Sistema de Evaluación

Como segundo filtro, después del apadrinamiento, y a la vista de la presentación del promotor según las pautas marcadas, el socio que quiera y con el sentido de la responsabilidad necesaria, podrá evaluar el proyecto de inversión.

El Comité elaborará un formulario simple, claro pero completo para calificar los aspectos fundamentales del proyecto:

1. Promotor y equipo.

2. Idea de Negocio y Propuesta de Valor.
3. Modelo de Negocio.
4. Estrategia de Salida y/o dividendos.

Para avanzar, el proyecto deberá obtener una nota media de 7/10 y si tuviera alguna nota inferior a 4, que estará debidamente motivada, se volvería a debatir y calificar.

Las calificaciones serán conocidas por todos los socios.

Ponencia del Binomio de Análisis

El Comité elegirá a dos socios, miembros del Comité o no, que pedirán la información y mantendrán las reuniones necesarias para formarse su opinión.

El entregable de esta gestión de análisis, serán:

- Una *ficha normalizada* de información relevante en el momento de la toma de decisión.
- *Informe de Inversión* con aspectos cuantitativos y cualitativos del proyecto y de entorno que consideren relevantes para formular sus conclusiones con un esquema DAFO.

El Binomio presentará el proyecto a los socios presentes repartíendose el rol de defensa (pros) y crítica del mismo (contras).

Interlocución y Seguimiento de las Participadas

Con carácter general, el seguimiento comercial y financiero lo realizarían los mismos socios que formaron el binomio de análisis. El societario y formal por el asesor externo.

Periódicamente, se exigirá a los promotores informes comparados con presupuestos y descripción de hechos relevantes (al menos trimestralmente).

Sistema de Adhesiones Permanentes

Se debatió sobre la posibilidad de crear un sistema de ventanas de entrada, complementario a las rondas de financiación, para captar fondos con un perfil de socio con menor capacidad y menor implicación. Inspirado en el Croudfunding.

En primer lugar, surgen dudas sobre la necesidad de este tipo de inversor (muchos pocos) y las complicaciones de su representación.

Por otro lado, también preocupan las implicaciones legales que pudiera tener este sistema (participaciones con diferentes derechos políticos, sociedad de inversión colectiva, etc..).

En resumen, se inicia un proceso de debate a la espera de propuestas para esta alternativa.

Escasez de Capital Disponible

Es probable que siempre estemos en esta situación y, por ello, todos los socios llegamos a la conclusión que no debe reducir la capacidad y proactividad en el análisis de oportunidades.

En el caso de necesitar fondos para una operación y los plazos no permiten programar una ronda, se estudiarán otras alternativas, interinas o no, de financiación como préstamos de socios o deuda ajena.

Así mismo, también existe la posibilidad de que algún socio del club pueda completar por fuera un importe que el Club no llegue o desestime.

Hoja de Ruta

Nos proponemos cumplir el siguiente plan de acción:

1. Durante el mes de abril,
 - a. elegir al Comité.
 - b. regular los temas organizativos necesarios para el momento en el que estamos
 - c. plantear caminos para la dimensión futura.
2. Hasta mayo, profundizar en un Sistema de Adhesión Permanente.
3. Hasta septiembre, redactar y firmar el Nuevo Pacto de Socios.
4. En octubre, programar la segunda ronda de financiación.

La aplicación de fondos no tiene plazo porque responderá a la optimización del momento.

Proyectos de inversión:

- Francisco Amian presentó el proyecto de Deudae a los socios y tras un debate se procedió a votar el importe a invertir. Entre los presentes 4 a favor de los 50k y 4 a favor de los 75k. Se decide comunicar al resto de socios nos presentes los votos de cada uno para que se pronuncien.
 - o Ignacio Alonso: 50k.
 - o Alfonso Balsera: 75K.
 - o Manuel Muñiz: 75k.
 - o Daniel Alcazar: 50k.
 - o Roberto Martín: 50k.
 - o Jorge Maortúa: No estuvo presente durante la presentación por un posible conflicto de intereses. 50k.
 - o Miguel Ángel Cesteros: 75k.
 - o Felipe García-Quirós: 75k.
 - o Manete Rodríguez: 50k.
 - o Rufo García-Quirós: 75K.
 - o Ingo Paukner: No se pronuncia por no asistir.

Al existir empate en voto directo, propongo dirimirlo por porcentaje acumulado, es decir:

SITUACION SOCIAL 5 de marzo de 2014				
MIEMBRO	Títulos	%	50K	75K
FGQ 98, S.L.	51.934	26,6%		26,6%
INIGAL 11, S.L.	51.934	26,6%	26,6%	
Manuel Muñiz	32.457	16,6%		16,6%
Daniel Alcazar	19.477	10,0%	10,0%	
Jorge Maortua	9.625	4,9%	4,9%	
Miguel Ángel Cesteros	5.812	3,0%		3,0%
Mariano Rodríguez	5.649	2,9%	2,9%	
QUIRGASA 97, S.L	4.650	2,4%		2,4%
Roberto Martín	4.650	2,4%	2,4%	
Alfonso Balsera	4.650	2,4%		2,4%
Ingo Paukner	4.650	2,4%		
	195.488	100,0%	46,7%	50,9%

En base a esto, la decisión sería aportar 75K.

- Por otro lado, se decidió avanzar con los proyectos de Robomotion y VoiceMod convocándoles presentaciones.

Siguientes pasos:

- Una vez votado por todos, contestar a Deudae el importe a invertir y solicitarles un plan de aplicación de fondos.
- Postularse o no como miembro del Comité.

- Complimentar la biografía en un Word, con una foto y coordenadas (móvil y email).
- Registrarse en el Área Privada de la web y dar su opinión sobre lo que falta o sobra en la estructura de información.
- Elegir los miembros del Comité.
- Convocar después de Semana Santa, si es posible el mismo día, para las presentaciones de VoiceMod y Robomotion.
- Proponer ideas sobre los temas en regulación (Adhesión, escalabilidad del Comité, etc..)
- Propuesta de formulario de calificación.
- Aplicar el sistema de decisión a partir de los nuevos proyectos (Press25).