

ACTA REUNION (JUNTA Y CONSEJO) SOCIOS PINAMA 2 de Junio

10 de Junio de 2015

Asistentes:

- Miguel Ángel Cestero
- Roberto Martín
- Alfonso Balsera
- Nacho Alonso
- Daniel Alcazar
- Manuel Muñiz
- Jorge Maortúa
- Felipe García-Quirós

Temas tratados:

17,00 h Comentarios al acta anterior

Se leyó el acta sin comentarios al respecto.

17,15h Aprobación de Cuentas

Se constituye Junta Universal y reunión del Consejo para aprobar Cuentas Anuales y nombramientos del Consejo.

17,30h Situación Participadas:

- ***Kilómetros de Pizza:***
 - o Cierre definitivo 2014 con una facturación de 1,6 y un resultado neto de 222K€ euros.
 - o Apertura del local el 1 de junio con una inversión de 650 K€ y un Ebitda estimado para el año 2015 de 100K€.
 - o Concedido Enisa de 240K€.
 - o Presupuesto para el 2015 revisado con un resultado neto de 380K€ y una caja de unos 200k€.
 - o Conversaciones con proyectos de franquicia en Egipto, Canadá y México.
- ***Suop:***
 - o Facturaremos 7K€ en mayo.
 - o 10K suopers y 2,8K€ usuarios activos.
 - o Buscando 82K€ en financiación bancaria.
 - o Gestionando posible ampliación con empresas de Mass Media para darle visibilidad (A3 Media, Mediaset, Digital Media Ventures, etc..)
- ***Quantum:***
 - o Tres proyectos en marcha y facturando.
 - o Puesta en marcha de la operación societaria de compraventa y ampliación (infomemo a disposición del que quiera) para captar 160K€ por el 15%.
 - o Presupuesto 2015 con unas ventas de 103K€ y una pérdida de 38K€.
 - o Se enviará el infomemo a todos los socios.
- ***Gradients:***
 - o *Negociación con Brinc:* Entrarán directamente en GT y se equipararan los derechos económicos con los minoritarios sin excesiva renuncia para los fundadores. Se están revisando los políticos porque quieren tener control sobre que los fondos se utilicen como esta previsto.

- *Programa de aceleración:* Muy satisfechos por el equipo con el que han trabajado que les han dado la visión global necesaria para este proyecto.
 - *Ronda intermedia:* Se inicia la ronda en dos tramos de 250K€ cada uno sobre un valor Premoney de 4 M€. Dos tramos por la posibilidad de financiación del gobierno de HK.
 - *Ronda siguiente (tipo serie A):* Para la siguiente ronda en unos 4 meses Brinc esta constituyendo un fondo para reforzar las Start Up en las que están.
 - *Estrategia Empresarial:* El futuro son los datos y contenidos, el hardware es una herramienta y la clave esta en la plataforma. Primera fase B2C y, posteriormente, B2B.
 - *Estrategia Comercial:* Arrancaremos on line y después en distribución. Atrasaremos o no consolidaremos la LOI con el Sales Manager pre contratado.
 - *Producción Banda:* En 14 semanas tendremos el proto y un mes más tarde las primeras 5K uds.
- **Deudae:**
- *Revisión limitada:* Hemos recibido el informe de revisión de DGQ. Las obligaciones formales están básicamente al corriente al igual que los impuestos. No hay deuda bancaria, si de socios por importe de 145K€ euros sin formalizar en contrato porque son aportaciones al capital. Activados unos 200K€ por el desarrollo.
 - *Aportación:* Para la aportación hay que esperar a la recogida de firmas del acta de nuestra entrada.

18,30 h Decisiones de inversión:

- **Quantum:** Se decide no acudir a la ampliación.
- **Robomotion (Jorge e Ingo):**
 - Jorge propone un plan de porcentaje de participación revisable (de 4,8% a 8,9%), solo a la baja, en base al Ebitda real obtenido en 2017 por el multiplicador inicial.
 - Ingo y Jorge proponen entrar.
 - La decisión es proponer el siguiente esquema para entrar:
 - Los 150K€ se pondrían a partes iguales con EB estableciendo un sistema de solución en caso de salida.
 - El porcentaje a adquirir sería el 5%.
 - Condicionado a cubrir la ronda de 300K€.
- **VoiceMod (Miguel Ángel y Manu):** La decisión afirmativa y propuesta de aportación:
 - Invertir 50K€ antes del 15 de junio por el 3,5%.
 - Condiciones con la fecha de permanencia y la clausula de arrastre modificando el Pacto de Socios.
 - Descuento del 10% en la siguiente ronda solo en la proporción que cubramos la ronda actual.

19,00 h Presentación de nuevos proyectos:

- **Cicerone Club:** Sistema de fidelización para restaurantes de gama alta (>50€) a través de las comidas de empresa de directivos. Equipo potente pero dificultad para ver el tamaño del negocio. Buscan 300K€ con un ticket mínimo de 50K€ con un valor premoney de 900K€. Binomio: Alfonso Balsera y Miguel Ángel.
- **It's Fabertime:** Marketplace on line de archivos y contenidos para fabricación digital. La estrategia es crear un portal en lengua hispana para canalizar el talento creador y sus contenidos en el entorno de la fabricación digital. Buscan 300K€ de capital y 150K€ en deuda con un valor premoney de 1,5M€. Binomio: Jorge y Pipe.
- **Tu Carrito Musical:** Plataforma de contratación de músicos y DJ muy sencilla. Parece una idea muy potente, con grandes posibilidades y con un equipo con experiencia en

el sector pero que transmite ciertas dudas. Lo vemos como un ejemplo de proyecto donde nuestro rol debería ser, además, el de acelerador. Buscan 200K€ con un valor premoney de 400K€. Binomio: Roberto y Manu.

- *Espaella* (sin presentación): Fabricación y distribución de arroces de 5ª gama. No tuvimos la oportunidad de hablar por problemas de horario. Esta programada una degustación el próximo martes a las 14,30h en el txoko. Buscan 500K€ con 1,5M€. Binomio: Manete y Nacho.

No se ha sometido a votación si profundizamos en algún proyecto pero el interés suscitado presupone que montaremos binomios para estudiarlos.

Próximos pasos:

- Próxima reunión programada: 7 de julio.
- Se recomienda aumentar la frecuencia de las reuniones a dos mensuales.
- Proponerse para formar binomios.
- Hacer ofertas a Robomotion y VoiceMod según lo acordado.