

ACTA REUNION (JUNTA Y CONSEJO) SOCIOS PINAMA 12 de enero

19 de diciembre de 2016

Asistentes (67,1%):

- Miguel Ángel Cesteros (3,1%)
- Mariano Rodríguez (3,0%)
- Alfonso Balsera (2,9%)
- En representación de PRIVIET SPORTIVE (8,5%), Daniel Alcazar
- Roberto Martín (3,1%)
- En representación de INIGAL 11 (27,3%), Nacho Alonso
- Manuel Muñoz (12,4%)
- Jorge Maortúa (5,8%)
- Ingo Paukner (3,2%)
- En representación de QUIRGASA 97 (2,4%), Rufino García-Quirós
- En representación de FGQ 98 (28,5%), Felipe García-Quirós

Orden del día:

- 16,15h Seguimiento a participadas.
- 17,00h Presentación CitiBox
- 17,30h Presentación SurroundTips.
- 18,30h Votaciones.
- 19,30h Fin reunión.

Temas tratados:

Situación Participadas:

- **Kilómetros de Pizza:** Se ha adoptado el régimen de consolidación fiscal. Se mantiene en el buen ritmo de ventas (en diciembre 330K) y mejorando el margen (17%) que esta un poco desviado por los consumos.
- **Glassy:** A la espera de respuesta de Cabiedes, avances con Caixa Risc y seguimos sin poder desbloquear el desarrollo de la electrónica. Las métricas han vuelto a crecer tras un mes de diciembre raro, se ha reducido el burn rate a 15K por el despido de 2 pax y tenemos dinero hasta marzo gracias a la campaña de Indigogo y 54K que han entrado de un instrumento Pyme pero no hemos podido ir a ferias importantes.
- **Suop:** Un repunte en la métricas, alcanzando los 14,5K usuarios, con 5K líneas activas y 20K de facturación bruta.
- **Quantum:** Se esta retrasando la operación por temas privados de los nuevos socios pero tiene la siguiente hoja de ruta: (1) aprobar el Pacto de Socios, (2) compraventa a socios actuales (a nosotros un 1%) y ampliación del 50%. Hay dos proyectos en marcha relacionados con la voz (AXA, AEGON SANTANDER) y otro de optimización de bases de datos (BBVA).
- **Deudae:** Se envió la documentación para la decisión de acudir a la ampliación de Capital de 200K (nuestra parte 8,4K).
- **VoiceMod:** Muy avanzadas la negociaciones con los chinos, casi acabada la aplicación Android, pendientes de Cabiedes y concedido un ENISA de 50K para lo que habría que agotar la autocartera de 70K que adquirirá Demium para su nuevo vehículo. Proyecto de Colaboración con Coca Cola. Temporalmente, tenemos deshabilitada la función de grabar conversación por normativa de Apple. Ruptura de alianza con Neoduction, S.L. porque no se avanza por un exceso de celo con sus tecnologías.
- **Zeus:** Conflicto con el socio Egauss que no ha cumplido un pacto de conseguir financiación a cambio de participación a consolidar y se ha convocado una junta para buscar una solución que será mixta. Pacto de Socios pendiente de firmar.

- **Groopify:** Se estabiliza el efecto de la campaña pero hemos subido un escalón creciendo un 145% en planes y un 125% en usuarios con respecto a la media de los tres meses previos a la campaña. Nos han concedido un Enisa de 65K, son 17 pax en el equipo y buscando otros 3 desarrolladores para centrarnos en el producto este año.

Ampliación Deuda:

- La última ampliación fue de 300K a 1,5M (pre) y nosotros adquirimos el 4,17% (post).
- La ampliación que ahora se propone es de 200K a 1,5M (pre) por lo que nos correspondería poner 8,3K.

Nota Convertible en VoiceMod:

- SJ Jiacheng US Investment presta 250K al 6% anual, en deuda senior respecto las futuras.
- Plazo de Maduración: 12 meses desde la firma.
- Descuento de Conversión: Un mínimo del 20% más el 1,67% al mes (periodo entre la firma y un Evento de Conversión) con un máximo del 40%.
- Eventos de Conversión:
 - o Ronda de financiación de, al menos, 1M dólares, con posibilidad de hacerlo en varios tramos, (automática y en la clase preferente, pendiente de establecer el valor de conversión).
 - o Cambio de control en la compañía (a criterio del prestador) en la clase preferente.
 - o Finalización del Plazo de Maduración, al menos, a 1,5M pre (a criterio del prestador) y con unos derechos. Este es el punto de mayor debate para aumentar el VC suelo.
- Un miembro en el consejo con aprobaciones especiales y determinadas mayorías.
- Garantía del importe total para responsabilidades y manifestaciones.

Conflicto social en Zeus:

En el pacto de socios al que teníamos que adherirnos tiene una serie de compromisos que pedimos que se cumplieran. Entre ellos, había un pacto con EGAUSS (incubadora tecnológica) por el cual estos deberían conseguir, directa o indirectamente, financiación por 150K a cambio de un 6% consolidable de participaciones de José Manuel Rueda.

En el mejor de los casos, el dinero que podría interpretarse que se ha conseguido en el ámbito de este contrato (aportaciones de socios y un porcentaje del préstamo Enisa que dicen haber influido) podría ser de unos 50/70K.

El conflicto se produce porque se les requiere de forma expeditiva y no reaccionan bien. Afloran reproches en las dos direcciones.

Se organizó una reunión en la que se acordó que se les consolidara una parte en base al análisis del importe atribuible y que JM hiciera un esfuerzo por definir el producto del ecosistema a comercializar, recomendándose plasmar bien los pactos y alcances de los acuerdos de cada cual.

También salió a la luz que Egauss tiene un contrato de intermediación con comisiones y dijimos que o todos o ninguno a los que JM respondió que ninguno.

Negociación La Mas Mona

Se inició el proceso en conjunto con Inderhab, el family office de los Botet (exdueños de Caprabao) y se ha llegado a un punto en el que hay que decidirse:

- Inversión de 100K en dos tramos iguales (*ratchet*). El primero a valor Premoney de 2M y el segundo a 1,9M a decidir el 30 de septiembre.
- Participaciones preferentes clase C o D.
- No aceptan el *Descuento de Acompañamiento* por el cual podemos adquirir hasta el doble de nuestra participación con un descuento del 40% en todas las rondas. Aquí podríamos llegar hasta que solo hasta nuestra participación, con un 30% y solo en la siguiente ronda.
- *Lock Up*: Obligación de permanecer y no poder vender más del 30% de sus participaciones del fundador y primer gestor.
- *Drag Alone (arrastre)*: Se activa por el 5% de capital, a partir del 5 año, si se supera una rentabilidad del 300% sobre el valor medio de las aportaciones (nosotros decimos que del más alto).
- *Rescate*: Protección a minoristas por una compra y posterior ventas de participaciones por parte del fundador.
- Liquidación preferente por venta o liquidación inferior a 2,1M.

- Un puesto de observador en el Consejo.

Ronda 6ª para socios nuevos

Se decide convocar una comida monográfica la próxima semana para tratar este tema de manera monográfica para la siguiente ronda para nuevos socios.

Los datos de partida son, el objetivo de levantar unos 675K para destinar a (1) nuevos proyectos un máximo de 280K y (2) para acompañar el resto.

Valor previo a la ampliación de 1,42 M€, una dilución del 38,7%, manteniendo la prima por título de 6,05 euros. Las principales magnitudes, son:

Participes	Situación Previa		R6N						Situación Final	
	CS	Pesos	Aportación		Final	Distribución			CS	Pesos
			Proporción	Ajustes		CS	Pesos	Prima		
FGQ 98, S.L.	70.691	28,5%	192.258	-192.258	0	0,00	0,0%	0,00	70.691	20,6%
INIGAL 11, S.L.	64.741	26,1%	176.075	-176.075	0	0,00	0,0%	0,00	64.741	18,8%
Manuel Muñiz PRIVIET SPORTIVE, S.L.	29.338	11,8%	79.790	-79.790	0	0,00	0,0%	0,00	29.338	8,5%
Mariano Rodríguez	7.117	2,9%	19.356	-19.356	0	0,00	0,0%	0,00	7.117	2,1%
Roberto Martín	7.634	3,1%	20.762	-20.762	0	0,00	0,0%	0,00	7.634	2,2%
Alfonso Balsera	6.856	2,8%	18.646	-18.646	0	0,00	0,0%	0,00	6.856	2,0%
Jorge Maortua	17.217	6,9%	46.825	-46.825	0	0,00	0,0%	0,00	17.217	5,0%
QUIRGASA 97, S.L. Miguel Angel Cesteros	9.510	3,8%	25.864	-25.864	0	0,00	0,0%	0,00	9.510	2,8%
Ingo Paukner	7.627	3,1%	20.743	-20.743	0	0,00	0,0%	0,00	7.627	2,2%
Nuevos	0	0,0%	0	675.000	675.000	95.745,00	100,0%	579.257,25	95.745	27,8%
Total participaciones	248.191	100,0%	675.002	-2	675.000	95.745,00	100,0%	579.257,25	343.936	100,0%
Capital Social (N 1€)	248.191	34,7%	95.745,00	14,2%					343.936	24,7%
Prima de Emisión	466.657	65,3%	579.257,25	85,8%					1.045.914	75,3%
Aportaciones Socios	714.848	100,0%	675.002,25	100,0%					1.389.850	100,0%

Se establece un ticket mínimo de 15K (1,08%) y un paquete de 75K (5,39%) para tener acceso al comité de Inversión.

La Comisión Ejecutiva elaborará un cuaderno de ventas.

Proyectos Nuevos:

- **SurroundTips** (Juan Garcia-Perrote): Agencia de marketing virtual de proximidad. Sistema integrado de gestión de información y promoción para Retail con tecnología Becoin (terminales Bluetooth).
- **CitiBox** (David Bernabeu): Una plataforma para la gestión de servicios de última yarda en edificios privados con taquillas electrónicas gestionadas desde dispositivos móviles.
- **Demium Start Ups** (Jorge Dobon): Incubadora especialista en proyectos de internet con sede en Valencia que es socio nuestro en Glassy y VoiceMod. Proyecto estratégico internacional y multilínea, ambicioso y completo, que nos aportaría una triple utilidad:
 - o Acceder a proyectos buenos en fases mas iniciales y, por ello, mas baratas.
 - o Disponer de un player conocedor y especialista de las tendencias de mercados y ecosistema de emprendimiento en internet.
 - o Opciones de participación en otras fases de este ecosistema.

Decisiones a adoptar:

1. Las votaciones han sido:

SOCIOS	DED	LMM	CBX	SRT	DSU
FGQ 98 (28,5%)	SI	SI	SI	NO	
INIGAL (27,3%)	-	-	-	NO	

Manu Muñiz (12,4%)	SI+	SI	SI	NO	
PRIVIET S (8,5%)	SI	SI	SI	NO	
Jorge Maortúa (5,8%)	SI	SI	SI	NO	
Ingo Paukner (3,2%)	-	-	-	-	
Roberto Martín (3,1%)	SI	SI	SI	NO	
Miguel A. Cestero (3,1%)	SI	SI	SI	NO	
Manete Rodríguez (3,0%)	NO	-	SI	SI	
Alfonso Balsera (2,9%)	SI	SI	SI	NO	
QUIRGASA (2,4%)	NO	-	-	-	
Total s/asistentes	SI 77%	SI 100%	SI 100%	NO 89%	
Total s/capital					

2. Por ello, las decisiones son:

- Acudir a la ampliación de Deudae con el importe para mantener porcentaje.
- Plantear una propuesta de mínimos (mantener oferta de Azca y un descuento de acompañamiento) alineados con Inderhabs si acuden. Si no acuden, y no se cierra la ronda con algún socio, nos estudiamos reducir a 50K.
- Formar binomio en Citibox con Roberto y Alfonso.
- No avanzar con Surround Tips.

Próximos pasos:

- Comunicar las decisiones a los afectados.
- Convocar comida monográfica próxima ronda.
- Convocar a Jorge Dobon de Demium Start Up a la siguiente reunión.
- Próxima reunión: 9 de febrero.