**ACTA DE COMITÉ N°3 - FIDUS CAPITAL**

**Fecha:** 18.03.2025
**Lugar:** Presencial oficina
**Participantes:**Luis Poqué.
Francisco Vargas.
Rodrigo Andaur.
Pablo Letelier.
Solange Abarca.

**Objetivo:** Revisar avances y definir próximos pasos.

Estimados,

Envío ACTA Nº3 con los puntos presentados en el comité, donde es necesario definir responsabilidades y la ejecución de las acciones acordadas.

Inicio del Comité: Estructura de Participación y Toma de Decisiones

**1. Explicación de la Participación de las Sociedades**

Francisco inicia la reunión explicando la estructura de participación dentro de la sociedad:

**TERRENO**Inversiones Albores Bee capital (IAB).

* **Albores** 40% participación.
* **PLO** 5% participación.
* **Bee capital** 55% participación.

Hogares Maipo – 8 Proyectos

* **(IAB)** + otros socios.

**FIDUS**Toma de decisiones con acuerdo del 100%

* **Albores** 40% participación.
* **PLO** 20% participación.
* **Bee capital** 40% participación.

Inmobiliaria Albores B y B (IABB) - Gestora

* **Albores** 50% participación.
* **Bee capital** 50% participación.

**Administradora**(IABB) será la administradora y gestora:

* **Hogares Maipo**
* **Fidus**

El 100% de los votos serán utilizados para:

* Decisiones de inversión
* Definición de prioridades de inversión
* Evaluación y posible eliminación de proyectos

Hay que establece el marco de participación y votación dentro del comité, asegurando claridad en la toma de decisiones estratégicas, es importante definir para avanzar, priorizar estos puntos.

Durante la sesión, se abordaron diversas inquietudes relacionadas con la viabilidad financiera y estratégica de los proyectos en desarrollo. Se discutieron los siguientes puntos clave:

**Viabilidad del Proyecto y Reconstrucción**:
Se analizaron dudas sobre la ejecución y sostenibilidad del proyecto.
Se identificó incertidumbre respecto a la capacidad operativa y financiera para su desarrollo.
Se expresa temor y falta de confianza respecto a la posibilidad de completar la reconstrucción del proyecto, lo que refuerza la incertidumbre sobre la viabilidad financiera y operativa.

**Compra de Terreno y Financiamiento:**La adquisición del terreno depende de inversionistas adicionales.
Se revisaron casos exitosos de financiamiento como LARES, pero hubo dudas sobre si se pueden repetir.

**Crowdfunding y tomas de decisiones:**Se debate la opción de financiar el proyecto a través de crowdfunding, pero se cuestiona la viabilidad de depender de inversionistas pequeños. Se enfatiza que, aunque varios elementos del proyecto están alineados (ley de inversión aprobada, avances en trámites y permisos), el problema principal sigue siendo la falta de capital suficiente.

**Levantamiento de capital y percepción de riesgo:**Se analiza la posibilidad de captar fondos mediante distintos mecanismos, pero se plantea la interrogante de por qué alguien vendería acciones en un proyecto si realmente es tan prometedor. Esta percepción genera dudas en los inversionistas potenciales (socios), ya que la venta de participaciones podría interpretarse como una señal de alerta.

**Venta de acciones y dilemas estratégicos:**La conversación se centra en la posible venta de participaciones en el proyecto y cómo esta debe manejarse. Se menciona que algunas personas podrían querer vender sus acciones fuera del mecanismo establecido. También se discute la estructura de toma de decisiones y la importancia de contar con una mayoría en el directorio.

**Estructura de Toma de Decisiones:**Se discutió la posibilidad de vender participaciones y cómo esta acción podría afectar la percepción del proyecto.
Se propuso un esquema de votación interna (3 contra 2) para decisiones estratégicas.
 **Diferencias entre Socios y Priorización de Proyectos:**Existen desacuerdos sobre qué proyecto debe priorizarse.
Algunos socios, consideran que la captación de fondos para "Toco 2" es clave, mientras que otros priorizan "Toco 1".

A medida que avanza la conversación, se evidencia un desacuerdo entre los socios sobre qué proyecto priorizar. Algunos consideran que se debe dar prioridad a "Toco 1" antes que "Toco 2", mientras que otros piensan lo contrario. También se menciona que dentro del grupo existen distintos intereses estratégicos, lo que complica la toma de decisiones.

**Estrategia de Financiamiento y Conflictos Internos:**Se analizó la posibilidad de que algunos socios vendan su participación si no hay consenso en las decisiones.
Se mencionaron preocupaciones sobre la falta de alineación en la toma de decisiones y la transparencia en la ejecución de acuerdos previos.

Se plantea que, si los inversionistas no logran alinearse, algunos preferirían vender su participación en lugar de continuar con incertidumbre. Se hace énfasis en que, si las decisiones se toman con mayoría simple, se podrían generar conflictos que dificulten la ejecución del proyecto.

Se destaca que hay socios que perciben el proceso de financiamiento como riesgoso y prefieren salir antes de comprometer más capital. Se menciona la importancia de convencer a otros inversionistas para que se sumen al proyecto y cómo esto requiere un esfuerzo de persuasión constante. También se menciona que hay decisiones que se han tomado en reuniones anteriores que no siempre se han respetado posteriormente, lo que genera desconfianza.

**Conclusión**:
La discusión reflejó incertidumbre sobre la viabilidad del proyecto, diferencias estratégicas entre los socios y la necesidad de definir un mecanismo de gobernanza que asegure la estabilidad en la toma de decisiones y la confianza de los inversionistas.
Se recomienda evaluar opciones de financiamiento claras y establecer criterios sólidos para la gestión del proyecto.