FINANCIACIÓN | DEUDA

Por qué le puede interesar un préstamo convertible

Este modelo de **financiación** es idóneo para obtener dinero en las primeras fases de una firma de forma ágil. El capital se convertirá posteriormente en acciones de la compañía.

CONTEXTO ACTUAL

Aunque generalmente el préstamo convertible está más indicado para las primeras etapas de las 'start up', algunas firmas en fases más avanzadas también están recurriendo a él debido a la **mayor dificultad** por obtener capital en el contexto actual.

Mª José G. Serranillos. Madrid

Es un modo de obtener financiación sencilla, ágil y rápida, especialmente en las primeras fases de andadura de una *start up*. Estos serían, a grandes rasgos, los atractivos de las notas convertibles, a las que **David Miranda**, socio del despacho Osborne Clarke y asesor en operaciones de financiación de firmas emergentes y otras compañías, recuerda que en España es más correcto denominar préstamos convertibles. "Es un instrumento de financiación traído de Estados Unidos, utilizado por las *start up* como vía de financiación puente para abordar una ronda serie A. En nuestro país, de acuerdo con la legislación, hay que denominarlos préstamos", señala el abogado.

Esta fórmula consiste en que el inversor entrega dinero a la compañía a cambio de futuras acciones o participaciones en ella, que se emitirán en el momento en que la sociedad cierre una ronda de inversión. "De ahí la denominación de convertibles, porque ese préstamo se convierte en participaciones sociales", matiza Miranda. Su principal atractivo, señala, es que el inversor convertirá el préstamo en participaciones con un descuento (habitualmente del 20%) sobre el precio por participación que pagará el inversor en la ronda de financiación. Así se evita abordar la discusión sobre cuál es la valoración de la compañía, "por lo que los fundadores se quitan la presión de tener que acordar dicha cifra con el inversor del préstamo convertible". Esta cuestión se pospone al momento en que la *start up* aborda su ronda de financiación, que deberá materializarse antes de la fecha de vencimiento del préstamo (entre 12 y 24 meses).

Miranda explica que en Estados Unidos nació un modelo de financiación convertible de la mano de la aceleradora californiana de *start up* **Y Combinator**. "Se denomina Safe (*Simple Agreement for Future Equity*, o contrato sencillo para capital futuro en su traducción al castellano) y se creó en 2013. No incluye ni intereses ni fecha de vencimiento para el préstamo. Sería algo así como una deuda perpetua que la compañía no tiene obligación de repagar y que sólo se convierte en capital si levanta una ronda de financiación. "Al no existir obligación de devolver el capital, se contabiliza como fondos propios de la compañía", explica.

▲ Equipo de HarBest Market en la pasada edición de Madrid Fusión, evento en el que fue reconocida como empresa más innovadora del sector de la restauración.

◀ Miguel Fernández y César Alberto González, creadores de la plataforma Neopensión.

Mireia Roca y Cristina Martínez fundaron Domma en 2021. ▶

Añade que "en España algunos inversores han intentado adaptar el *Safe* para, por ejemplo, incluir intereses o un vencimiento. Pero, para mí, ya no se debería llamar así, sino que sería un mero préstamo convertible con un nombre llamativo".

En **BeHappy Investments**, fondo español lanzado en 2022, han utilizado esta fórmula de financiación en sus dos últimas inversiones: **HarBest Market**, plataforma que pone en contacto a los restaurantes con proveedores de fruta y verdura, sin la actuación de intermediarios (un millón de euros) y **Hunty** (288.000 euros), firma dedicada a buscar, comparar y contratar las mejores experiencias de caza en España y en el extranjero. Estas inversiones han implicado una reserva a favor del inversor de convertir el capital aportado en participaciones de la sociedad: en el caso de HarBest Market corresponde al 8% y en Hunty, un 5%.

"En la financiación que se recibe a través de un préstamo convertible, los fundadores de la *start up* pueden prescindir de todos los pasos que se requieren cuando se invierte en *equity* (capital) suscribiendo un contrato y recibiendo el dinero en el mismo día mediante una transferencia bancaria", señala José Antonio Torrente, secretario de BeHappy Investments.

Flexibilidad, sencillez y menor coste son los principales atractivos que destaca Torrente de esta fórmula de financiación. "Hay también un menor control del prestamista en la toma de decisiones de la compañía", añade el inversor.

Revolución en las pensiones

En **Neopensión** también se optó el año pasado por acudir a un préstamo convertible de 50.000 euros, firmado con el *venture builder* canario **Archipélago Next**, para tomar impulso en sus primeras etapas de crecimiento. La idea surgió de Paulino González, un jubilado de 73 años, que compartió la idea con su hijo, César: querían cambiar la forma de ir ahorrando para las pensiones futuras. "Suponen el mayor gasto de los presupuestos generales del Estado. Debería ser una prioridad el bajar ese coste y garantizar que todos tendremos pensiones dignas", defiende César González.

Neopensión es una plataforma que ayuda a las empresas a promover planes de pensiones de empleo entre sus trabajadores, que permitan optimizar sus aportaciones. "Al empleado de una empresa en la que se ha promovido un plan de pensiones se le ofrece una *app* a través de Neopensión para que pueda comprar en distintos comercios y obtener unos descuentos que irán automáticamente al producto de ahorro. "La financiación aportada por Archipélago Next nos ha permitido dar forma al proyecto y disponer de dinero para los costes mínimos con los que montar el software SaaS y abordar la ronda de financiación que nos permita crecer", señala el emprendedor.

Los siguientes pasos para la compañía serán empezar a tener los primeros clientes y llegar a acuerdos con fondos y aseguradoras. El servicio es fácilmente escalable y sencillo de adoptar por la empresa, sin ningún coste para los empleados.

Salud femenina

Las fundadoras de **Domma**, firma nacida en 2021 y enfocada en productos para la salud y el bienestar de las mujeres, también están percibiendo las ventajas de esta modalidad de financiación en las primeras etapas de la compañía. "Esta fórmula permite negociar mejor con los inversores de manera más ágil y adaptarse mejor a las condiciones del mercado, sin necesidad de establecer una valoración temprana de la empresa en una fase inicial", explican Mireia Roca y Cristina Martínez, creadoras de la compañía, que se han marcado el objetivo de llegar a un negocio de más de un millón de euros en 2023.

La financiación para el impulso de Domma asciende a 450.000 euros y ha sido a través de una operación liderada por Secways, con la participación de Antai, inversores de la red de *business angels* de IESE y del tejido empresarial español.

Escaneado con CamScanner