



Fuentes de financiamiento innovador para mipymes



LAS MIPYMES



APORTAN

38.6%

DEL PIB LOCAL



GENERAN

54.4%

DE LOS EMPLEOS



Han sido tradicionalmente motivadas por el Estado a acceder al financiamiento o crédito bancario y formalizar sus comercios y operaciones, con el fin de incentivar su creación y operación.



SE LES DIFICULTA ACCEDER AL CRÉDITO BANCARIO POR

- FALTA DE UN GOBIERNO CORPORATIVO SÓLIDO
- FALTA DE BIENES QUE FUNJAN DE GARANTÍA ANTE UN EVENTUAL PRÉSTAMO
- COSTOS DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO

Los expertos en financiamiento, **Aldo Sales y Rodrigo Castro**, recomiendan los fondos de inversión y los venture capitals por varios motivos:



Garantizan capital para la consecución de las metas del comercio



Diversifican los riesgos del negocio



No requieren un pago directo sino que se constituyen como parte de la masa social



En muchas ocasiones facilitan guía en el manejo interno de la empresa

Al argumento de la diversificación de riesgos, también se suma **Kalil Díaz**, **managing partner de Amergent Capital** y ganador del premio Henry McCance, plantea que "Como emprendedores debemos buscar vender el sueño y no apostar la casa detrás de un negocio".

En cuanto a los nuevos emprendimientos, el experto **Rodrigo Castro**, **CEO y fundador de ESG COMPASS** y mentor oficial de TSAI City, recomienda desarrollar cuatro aspectos fundamentales del negocio antes de salir en búsqueda de capital, los cuales son:

El mejor momento para buscar capital para un emprendedor es cuando no necesita capital.



La Nota Convertible (préstamo a corto plazo que se convierte en participación accionaria) es una gran herramienta de levantar capital, porque es deuda que no saca cashflow y se fija a futuro con una valuación certera.

El experto Kalil Díaz recomienda a los emprendedores evitar el capital de familiares o amigos que no tengan experiencia en inversiones o en el sector emprendimiento pues esto puede crear una afectación en el entorno personal del emprendedor.



Identificar una necesidad en el mercado



Desarrollar un producto mínimo viable



Conformar un equipo capaz y capacitado en el área del emprendimiento



Encontrar un ajuste del producto con el mercado



Desde ANJE consideramos imperativa la promoción y difusión de estas diversas fuentes de financiamiento, a los fines de garantizar un positivo clima de negocios, crecimiento económico sostenido y la rápida recuperación de la economía dominicana luego de la crisis producto del COVID-19.



PAPEL DE POSICIÓN DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE JÓVENES EMPRESARIOS

En la República Dominicana, las Mipymes juegan un rol fundamental en la economía, tanto en la generación de empleos como en sus aportes al Producto Interno Bruto de país. Al analizar las políticas públicas de parte del Estado Dominicano, e inclusive de los gobiernos de la región, para incentivar la creación y operación de estas modalidades de empresas, es fácil constatar que los apoyos se han enfocado tradicionalmente en el acceso al financiamiento o crédito bancario y la

LAS MIPYMES

APORTAN	GENERAN
38.6%	54.4%
DEL PIB LOCAL	DE LOS EMPLEOS

necesaria formalización de los comercios.

Según la **Encuesta Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas de la República Dominicana (2013)**, las Mipymes componen un 54.4% de la generación de empleos del país y aportan un 38.6% del PIB, tienen una situación de particular sacrificio e impacto frente a alteraciones de tipo económicas y sociales, tal como ha sido la crisis producto del COVID-19, y en muchas ocasiones para sobrevivir a este tipo de eventos se ven en la obligación de recurrir a apoyos gubernamentales, financiamientos bancarios y búsqueda de inversionistas. La problemática radica en que, además de los tradicionales costos del financiamiento bancario, el acceso a este tipo de créditos, debido a la naturaleza principalmente de las micro y pequeñas empresas tiende a dificultarse por un conjunto de barreras como son la falta de un gobierno corporativo sólido y la necesidad de bienes que funjan de garantía ante un eventual préstamo, además de la tradicional pregunta en medio de una crisis “¿de dónde saldrán los fondos?”.



A juicio de **Aldo Sales, miembro de Yale Entrepreneurial Institute**, nuestro ecosistema emprendedor guarda mucho parecido con el de México antes de la llegada de distintos fondos de inversión y de mecanismos de financiamiento no tradicionales, por lo que el futuro inmediato para la República Dominicana es esperanzador debido a que se perfilan las entradas y el uso más frecuente de métodos innovadores de inversión, cosa que favorecerá grandemente el clima de negocios en el país.

Para un emprendedor dominicano, además del financiamiento tradicional, la vía más sencilla de gestión de fondos por lo regular son la familia y los amigos, pero es preciso resaltar que existen otros tipos de mecanismos como a través de fondos de inversión y *venture capitals*!. Además, este tipo de apoyo a pequeñas y medianas empresas son altamente recomendados por expertos como capital

semilla y especialmente para *Starups*², por varios motivos:

- **Garantizan capital para la consecución de las metas del comercio;**
- **Diversifican los riesgos del negocio;**
- **No requieren un pago directo sino que se constituyen como parte de la masa social;**
- **En muchas ocasiones facilitan guía en el manejo interno de la empresa.**

Es altamente recomendable para emprendimientos y *Starups*, la Nota Convertible (préstamo a corto plazo que se convierte en participación accionaria) por ser una gran herramienta para levantar capital, debido a que es deuda que no saca cashflow y se fija a futuro con una valuación certera.

El experto **Kalil Díaz, ganador del premio Henry McCance**, recomienda a los emprendedores evitar el capital de familiares o amigos que no tengan experiencia en inversiones o en el sector emprendimiento pues esto puede crear una afectación en el entorno personal del emprendedor y reafirma la importancia de diversificar los riesgos se suma Kalil Díaz, cuando plantea que “Como emprendedores debemos buscar vender el sueño y no apostar la casa detrás de un negocio”.

En cuanto a los nuevos emprendimientos, el experto **Rodrigo Castro, mentor oficial de TSAI City**, recomienda desarrollar cuatro aspectos fundamentales del negocio antes de salir en búsqueda de capital, los cuales son:

1. **Identificar una necesidad en el mercado;**
2. **Conformar un equipo capaz y capacitado en el área del emprendimiento;**
3. **Desarrollar un mínimo producto viable;**
4. **Encontrar un ajuste del producto con el mercado.**

El financiamiento de las ideas es uno de los aspectos más importantes y muchas veces determinante para la materialización de un negocio. Por el rol que juegan las Mipymes, es preciso que recurran a mecanismos innovadores de gestión de capital tanto para mantener una competitividad a nivel global como para sustento de la economía dominicana y la de los emprendedores.

Desde ANJE consideramos imperativo el conocimiento de estos diversos tipos de fuentes de financiamiento, a los fines de garantizar el positivo clima de negocios, el crecimiento económico sostenido y la rápida recuperación de la economía dominicana luego de la crisis producto del COVID-19.

Bibliografía.

- **Ortiz, M., Cabal, M., & Mena, R. (2013). *Micro, pequeñas y medianas empresas en la República Dominicana*. Santo Domingo: Fondo para el Financiamiento de la Microempresa, Inc.**
- **Orueta, I. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. Madrid: Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores (IIMV).**

1. **Venture Capital** es la aportación de capital en una empresa que se encuentra en fase inicial o de desarrollo temprana. Normalmente, la inversión de Venture Capital se dirige a empresas tecnológicas o con un fuerte componente innovador. (Asociación Española de Capital, n.d.)



2. **Startup** es una gran empresa en su etapa temprana; a diferencia de una Pyme, la Startup se basa en un negocio que será escalable más rápida y fácilmente, haciendo uso de tecnologías digitales. (Dorantes, 2018)