

Métodos de financiamiento innovadores y no tradicionales impulsan las Mipymes y mejoran el clima de negocios, según expertos

- ANJE realizará una trilogía de eventos acerca de fuentes de financiamiento innovadoras para Mipymes a los fines de garantizar el positivo clima de negocios y la recuperación económica

SANTO DOMINGO.- Impulsada por la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía dominicana, la Asociación Nacional de Jóvenes Empresarios (ANJE) realizó un encuentro con expertos en financiamiento innovador, con miras a la recuperación post COVID-19.

El conversatorio “Estrategias de financiamiento innovadoras para Mipymes” recogió una serie de orientaciones de cara a la necesidad de diversificar los riesgos, buscar alternativas de financiamiento y aspectos a desarrollar para nuevos emprendimientos. Estuvo protagonizado por el mexicano Aldo Sales, miembro de Yale Entrepreneurial Institute; el experto chileno Rodrigo Castro, mentor oficial de TSAI City, y Kalil Diaz, ganador del premio Henry McCance, desde República Dominicana.

“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”, destacó xxx, xxx.

Según explicó Sales, de Art Equity, en el país puede ser replicada la experiencia de financiamiento de México que, hace 15 años, solo tenía 10 fondos de inversiones y actualmente cuenta con más de 100 y con nuevos mecanismos no tradicionales, por lo que aseguró que *“el futuro inmediato para la República Dominicana es esperanzador, pues 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”*.

Indicó que, a pesar de que en el país las vías más sencillas de inversión en las Mipymes son amigos y familia, existen otros tipos como fondos de inversión y *venture capital*, recomendados por expertos como capital semilla y para *startups* (empresa en edad temprana), porque no requieren un pago directo, sino que se constituyen como parte de la masa social, entre otros motivos como la diversificación de riesgos.

Sobre este último, Kalil Diaz, indicó que, aunque los bancos son excelentes para el futuro, para la fase *startups* no son la vía de financiamiento ideal. *“Lo mejor es compartir riesgos; como emprendedores, debemos buscar vender el sueño y no apostar la casa detrás de un negocio. Por ello, para levantar capital se deben tocar puertas”*, agregó.

Sin embargo, Rodrigo Castro consideró que hoy día las empresas están enfocadas en buenas prácticas y políticas, y no en el ambiente de inversión, en la comunidad y los clientes.

Asimismo, recomendó desarrollar algunos aspectos fundamentales del negocio antes de salir en búsqueda de capital, como son conformar un equipo capaz y capacitado en el área del emprendimiento, así como encontrar un ajuste del producto con el mercado.

El encuentro “Estrategias de financiamiento innovadoras para Mipymes” forma parte de una trilogía de eventos acerca de las distintas fuentes novedosas de apoyo para micro, pequeñas y medianas empresas, de cara a la recuperación económica post COVID-19.