

RESUMEN DE PROYECTO

MERCOFACT: PLATAFORMA INNOVADORA PARA TRANSAR FACTURAS DE PEQUEÑAS EMPRESAS (DR-L1119)

En la República Dominicana, el 23,8% del capital de trabajo de las empresas se financia por proveedores (o “*supplier credit*,” lo que significa que el pago de productos y servicios se realiza en algún momento después de la entrega), en comparación con el 18,2% en América Latina y el Caribe y el 10,9% en el mundo. Este patrón establecido por una alta proporción de ventas a crédito hace que las empresas más pequeñas, en particular, enfrenten restricciones de liquidez mientras esperan pagos, debido a la falta de financiamiento a corto plazo para el pago de salarios y otros insumos de producción. Lo anterior significa una disminución en la capacidad de comprar suministros para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que necesitan para continuar la producción a plena capacidad, lo que puede también impedir que aprovechen al máximo las oportunidades de negocio que les surjan.

El factoraje (o “*factoring*”) puede ser una solución para aumentar el financiamiento del capital de trabajo de las PyMEs y así optimizar su gestión de liquidez. Sin embargo, los servicios de factoraje actualmente disponibles en la República Dominicana tienen un costo demasiado alto para las PyMEs (alto porcentaje de descuento aplicado a las facturas o cuentas por cobrar presentadas por las PyMEs) debido a que los costos de transacción para gestionar el cobro de las facturas que son cedidas por las PyMEs son altos. Muchos intermediarios financieros simplemente establecen una cantidad mínima por factura, que es más alta que las cantidades típicas de las facturas de las PyMEs, o incluso exigen que las PyMEs tengan un cierto tamaño de empresa/operación y sólo acepten facturas cuyos pagadores son de categoría “*prime*”.

Ante esta situación, para facilitar y dinamizar las actividades productivas de las PyMEs, se requieren cambios en los comportamientos existentes en el mercado de factoraje, dados los elementos alentadores que han sido ya implementados en el país, tales como: la firma electrónica, facturación electrónica, ley de garantía mobiliaria, entre otros. Estos elementos pueden combinarse con innovaciones tecnológicas para ofrecer mejores productos y servicios financieros. En atención a la oportunidad que se presenta, el FOMIN apoyará Mercofact, una empresa “*fintech*” con un modelo de negocio de factoraje electrónico que busca su expansión local y regional. La expansión del modelo de negocio aportará el aumento de liquidez para que las PyMEs puedan ampliar su capital de trabajo y ser más productivas, creando así nuevos empleos.

En este proyecto, el primero en su tipo, se propone una modalidad de préstamo denominada como préstamo basado en los ingresos (o “*revenue-based loan*” en inglés) para empresas como Mercofact, que todavía están en la etapa de aceleración con un flujo de efectivo inestable (aunque positivo) y no pueden ofrecer garantías, pero que están respaldadas por empresarios entusiastas y modelos de negocio basados en la tecnología que muestran promesas de crecimiento.

El proyecto está alineado con la Estrategia de País del BID con la República Dominicana 2013-2016, y la Estrategia de País del Grupo BID 2017-2020, actualmente en proceso. Aumentará el acceso a financiamiento para las empresas, reforzando directamente su desarrollo productivo y competitividad. Igualmente, el proyecto propuesto es consistente con la estrategia de la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) en cuanto es parte de su enfoque con MiPyME para identificar canales alternativos de financiamiento, para lo cual esta iniciativa tiene el potencial de transformarse en una importante fuente de financiamiento para capital de trabajo para este segmento de empresas.