

## ¿Qué es el Forfaiting?

Por: Kennedy Mahr kmg@esan.com.pe especialista en Negocios Internacionales.

### ANTECEDENTES.-

Se dice que el mercado del "Forfaiting" fue desarrollado por los suizos, después de la Segunda Guerra Mundial para financiar las ventas de bienes de capital alemanes a Europa del Este. Actualmente Londres ha reemplazado a Suiza como el centro mundial del Forfaiting, constituyéndose en el mercado donde se pactan casi la totalidad de las operaciones de forfaiting del mundo.

Para recibir el máximo beneficio de esta técnica de financiamiento, lo recomendable es acudir a un especialista en Forfaiting, antes de establecer las negociaciones con un comprador, de tal manera que la parte de los costos correspondientes al forfaiting, puedan ser incorporados al precio de venta o en el contrato de venta.

Se debe tomar en cuenta que más del 5% del comercio mundial es financiado mediante esta técnica.

### DESARROLLO DE LA OPERACION

Para entender mejor cómo funciona una operación de Forfaiting recurriremos a un ejemplo que nos permitirá ilustrar mejor esta técnica de financiamiento:

Un exportador de prendas de vestir exportaba mensualmente por un valor FOB de US\$ 150,000 a la Argentina; debido a la devaluación del Real en Brasil, el precio de sus prendas fue igualado con el precio de las procedentes del Brasil, si bien es cierto que las prendas del exportador



eran preferidas por el importador argentino, éste decidió importar las prendas del Brasil ya que adicionalmente las empresas brasileñas, le ofrecían un plazo de pago de hasta 12 meses con tasas de interés muy interesantes. Esta situación provocó la pérdida de las ventas con ese importador, con el inminente riesgo de perder el mercado. El exportador necesitaba encontrar una solución a este problema.

En busca de alternativas el ex-

portador podía conseguir que su cliente aceptara letras o pagarés avalados por el banco del importador, el banco podría descontarlas a las tasas de interés vigentes en el mercado local.

Después de analizar las alternativas planteadas por su banco, concluyó que iba ser muy difícil transferir al importador los costos de financiar la exportación por los siguientes motivos:

- Tasas de interés muy altas que difícilmente serían aceptadas por el importador.
- El proceso de descontar los documentos de cobranza es largo y depende de la disponibilidad del banco, lo cual le generaba incertidumbre.
- Debería contratar un seguro de crédito de exportación, lo cual incrementaba los costos.
- Los plazos de financiamiento con los que venden los brasileños obligan a considerar el riesgo país, riesgo cambiario y riesgo político.

En conclusión, las alternativas de financiamiento de exportacio-

*Operación pactada entre el exportador y un banco forfaiter que financia al importador a tasas internacionales, el forfaiting se difunde en el mundo.*

portador acudió a su banco. Después de haber planteado la situación, le indicaron que tendría que presentar una serie de documentos a fin de poder acceder a una línea de financiamiento y que si

nes que su banco le podía proporcionar eran caras y complicadas. El exportador desanimado se resignó a perder ese mercado.

Un día, un amigo exportador de equipos de bombeo de España, que había llegado de vacaciones al país, le comentó que la moda en Europa era exportar usando el forfaiting.

De esta manera el exportador contactó con el broker de forfaiting del exportador español y encontró la solución a su problema de financiamiento de la siguiente manera:

- Presentó al broker todos los detalles de la operación.
- El broker contactó con los bancos financiadores (forfaiters) y preparó una cotización detallada de la operación, para que el exportador pueda proponérsela al importador. Esta cotización especificaba 4 pagos semestrales (2 años) de acuerdo a lo siguiente:

1 er Pago por US\$ 47,709.38

2do Pago por US\$ 47,321.88

3 er Pago por US\$ 41,339.06

4 to Pago por US\$ 39,440.63

Total pagos US\$ 171,810.94

- Una vez que la operación fue aceptada por el importador, y su banco aceptó avalar los documentos del crédito (pagarés, letras de cambio o cartas de crédito) la operación de forfaiting quedaba pactada.
- El exportador mediante un contrato de venta (commitment) con el banco forfaiter, cedió sus derechos de cobranza de dichos documentos y éste, luego de la confirmación de la operación por swift del banco del importador (banco garante o aval), procede a cancelar los documentos emitidos menos los descuentos, de tal manera que el exportador recibe US\$ 150,000 netos.
- Posteriormente el banco forfaiter cobra al banco garante los documentos conforme



éstos lleguen a sus vencimientos.

- Para que finalmente el banco garante haga la cobranza de los documentos al importador.

Como conclusión el exportador obtuvo los siguientes beneficios al utilizar la técnica del Forfaiting:

***Mediante el forfaiting el exportador logra eliminar el riesgo país, riesgo cambiario y riesgo político.***

- Logró financiar sus operaciones de exportación a la Argentina con tasas de interés internacionales y a un plazo de 2 años.
- Con el forfaiting logró recibir la cancelación de su exportación al contado en un plazo de 48 horas después de concretada la operación.
- No tuvo necesidad de obtener un seguro de crédito de exportación.

- Usando el forfaiting logró eliminar el riesgo país, riesgo cambiario y riesgo político; ya que cedió sus derechos de cobranza a un banco forfaiter, el cual asumía estos riesgos en el momento de comprar.

Para terminar, el forfaiting es una técnica en la cual la apreciación del riesgo país, por parte del banco forfaiter, es muy importante para la determinación de los plazos de crédito máximos por país y los márgenes adicionales al LIBOR (spread por riesgo país) que se usarán para el descuento de los documentos. Actualmente bajo condiciones normales tenemos que el mercado londinense de forfaiting, le asigna por ejemplo a la Argentina un plazo máximo de 3 años, a Brasil 1 año, a Bolivia 1 año, a Colombia 3 años, Venezuela 1 año, Estados Unidos 7 años, Alemania 7 años, y de esta manera podemos encontrar calificaciones para la mayoría de países.