

Capítulo 11

Forfaiting

El *forfaiting* es un método de financiamiento para operaciones de comercio internacional que permite a los exportadores obtener efectivo a través de la venta con descuento de sus cuentas extranjeras de saldo por cobrar de medio y largo plazo, basándose en la modalidad “sin recurso”. Un *forfaiter* es una firma especializada de financiamiento o un departamento del banco que realiza financiamiento de exportaciones sin recursos a través de la compra de saldos comerciales a cobrar a mediano y largo plazo. “Con recursos” o “sin recursos” significa que el *forfaiter* asume y acepta el riesgo de falta de pago. Como en el caso del *factoring*, en el *forfaiting* prácticamente se elimina el riesgo de falta de pago, una vez que los bienes hayan sido entregados al comprador extranjero conforme a los términos de venta. Sin embargo, a diferencia de los factores, los *forfaiters* generalmente trabajan con los exportadores que venden bienes de capital y commodities o que participan en proyectos largo y, por ende, necesitan ofrecer períodos de crédito extendido que van desde 180 días hasta siete años o más. En *forfaiting*, los saldos a cobrar normalmente son garantizados por el banco del importador, que permite al exportador eliminar la transacción del balance para mejorar las razones financieras. En la actualidad, el tamaño de transacción mínimo para el *forfaiting* es de \$100,000. En los Estados Unidos, la mayoría de los usuarios de *forfaiting* son corporaciones sólidamente establecidas, pero las pequeñas y medianas compañías están lentamente adoptando el *forfaiting*, como consecuencia de la feroz búsqueda de soluciones de financiamiento que están llevando a cabo para exportaciones a países de alto riesgo.

Puntos principales

- El *forfaiting* prácticamente elimina todo riesgo al exportador, con financiamiento del valor del contrato del 100 por ciento.
- Los exportadores pueden ofrecer financiamiento de mediano y largo plazo en mercados donde el riesgo crediticio sería, en caso contrario, demasiado alto.
- El *forfaiting* generalmente trabaja con letras de cambio, pagarés o una carta de crédito.
- En la mayoría de los casos, los compradores extranjeros deben presentar una garantía bancaria bajo la forma de aval, carta de garantía o carta de crédito.
- El financiamiento se puede establecer de una sola vez en cualquier moneda principal, generalmente a una tasa de interés fija, pero también se encuentra disponible la opción de una tasa variable.
- El *forfaiting* puede usarse conjuntamente con créditos oficialmente otorgados y respaldados por agencias de crédito de exportación tal como el Banco estadounidense Exportaciones e Importaciones.

CARACTERÍSTICAS DEL FORFAITING

Aplicabilidad

Adecuado para exportaciones de bienes de capital, *commodities* y proyectos largos en créditos de medio y largo plazo (de 180 días a siete años o más).

Riesgo

El riesgo de falta de pago inherente en una venta de exportación queda prácticamente eliminado.

Ventajas

- Elimina el riesgo de falta de pago por parte de compradores extranjeros
- Ofrece sólidas posibilidades en mercados emergentes y en vías de desarrollo

Desventajas

- A menudo, el costo es superior al financiamiento comercial por parte del prestamista
- Se limita a transacciones a mediano y largo plazo y a aquellas que exceden los \$100,000

Cómo funciona el *forfaiting*

El exportador se acerca a un *forfaiter* antes de completar la estructura de la transacción. Una vez que el *forfaiter* se compromete con el acuerdo y define la tasa de descuento, el exportador puede aplicar el descuento al precio de venta. Luego, el exportador acepta un compromiso emitido por el *forfaiter*, firma el contrato con el importador y obtiene, si fuera requerido, una garantía de parte del banco del importador, encargado de brindar los documentos necesarios para completar el *forfaiting*. El exportador envía los bienes al importador, y los documentos, al *forfaiter*, quien se encarga de verificarlos y pagarlos conforme a lo acordado en el compromiso. Como este pago se realiza sin recurso, el exportador no tiene ningún interés en los aspectos financieros de la transacción y es el *forfaiter* quien debe solicitar los futuros pagos pendientes al importador.

Cuándo contactar a un *forfaiter*

El *forfaiting* es ampliamente utilizado por exportadores e instituciones financieras de toda Europa ya que sus profesionales de venta y financiamiento trabajan en estrecha colaboración para desarrollar una propuesta de precio contractual que permita que el costo de financiamiento resulte competitivo y atractivo a compradores extranjeros, una actitud poco adoptada y ejercida en los Estados Unidos. Por lo tanto, los exportadores deben contratar a un *forfaiter* lo antes posible en el proceso de concreción de ventas y financiamiento de propuestas, y así poder comprender mejor las sutilezas y complejidades de negociar en determinados mercados, incluido la forma de crear una propuesta de financiamiento de mediano plazo a tasas de interés que sean competitivas, sin reducir el margen de venta.

El costo del *forfaiting*

El costo del *forfaiting* para el exportador está determinado por la tasa de descuento basada en las tasas LIBOR (Tasa de Referencia Interbancaria de Londres) para el plazo de los saldos por cobrar y un margen que refleja el riesgo vendido. Además, existen determinados costos efectuados por el importador que el exportador también debe tener en cuenta. El grado de riesgo varía según el país importador, la duración del préstamo, la moneda de la transacción y la estructura de reembolso —cuanto mayor es el riesgo, mayor es el margen y, por ende, la tasa de descuento. Sin embargo, el *forfaiting* puede ser más rentable que las herramientas tradicionales de financiamiento para operaciones de comercio internacional, como consecuencia de los numerosos beneficios atractivos que ofrece al exportador.

Tres ventajas adicionales relevantes del *forfaiting*

Volumen: El *forfaiting* puede trabajar sobre la base de transacciones únicas, sin la necesidad de un volumen de negocios continuo.

Rapidez: Los compromisos se pueden emitir en horas o días, dependiendo de los detalles y del país.

Simplicidad: La documentación es generalmente simple, concisa y clara.

Perfil de la industria del *forfaiting*

El *forfaiting* se desarrolló en Suiza en la década del 50 para salvar el vacío entre el exportador de bienes de capital, quien no podía o no quería hacer tratos sobre una cuenta abierta, y el importador quien deseaba aplazar el pago hasta que los bienes de capital comenzaran a pagarse por sí mismos. Si bien el número de transacciones de *forfaiting* continúa creciendo en todo el mundo, no existen en la actualidad estadísticas oficiales sobre el tamaño del mercado mundial de *forfaiting*. Sin embargo, fuentes de la industria calculan que el volumen anual total de las nuevas transacciones de *forfaiting* es de alrededor de \$30 billones, y que las transacciones de *forfaiting* con un valor de entre \$60 y \$75 billones son extraordinarias en cualquier momento. Las fuentes de la industria también calculan que solo un 2 por ciento del comercio mundial se financia a través del *forfaiting*. Las transacciones de *forfaiting* estadounidenses representan solamente un 3 por ciento de ese volumen. Las firmas de *forfaiting* han abierto en todo el mundo, pero los europeos triunfan en el mercado, incluida América del Norte. Si bien estas firmas son escasas en número en los Estados Unidos, el financiamiento innovador que brindan no debería ser descartado como medio viable de financiamiento de exportación para exportadores estadounidenses.

¿Dónde encontrar a un *forfaiter*?

La Asociación de Comercio y Forfaiting en las Américas, Inc. (ATFA) y la Asociación Internacional de Forfaiting (IFA) son fuentes útiles para localizar *forfaiters* dispuestos a financiar exportaciones. La ATFA y la IFA son asociaciones de instituciones financieras dedicadas a fomentar el financiamiento para operaciones de comercio internacional internacionales a través del *forfaiting*. La ATFA se encuentra localizada en Nueva York y su sitio web es www.tradeandforfaiting.com. La IFA se encuentra en Suiza y su sitio web es www.forfaiters.org.