

Beneficios del Forfaiting como herramienta de financiamiento para el comercio internacional

Benefits of forfaiting as a financing tool for international trade

Manuel Fernando Pumasunco Rivera¹

RESUMEN

El estudio tiene como objetivo brindar los beneficios del forfaiting, como herramienta de financiamiento para el comercio internacional. Además, demostrar como los medios de pago internacional pueden ser utilizados como herramienta de financiamiento, puntualmente sobre la carta de crédito confirmada que se utiliza para generar un forfaiting. Se utilizó el método documental, considerando investigaciones científicas publicadas en revistas indexadas en los últimos cinco años, además para el análisis de datos se utilizó el método de síntesis, y el enfoque cualitativo considerando la opinión de los autores y expertos en la materia. También se demostró casuística a través de entidades bancarias de prestigio. Entre los principales resultados se consideró la obtención de liquidez la cual evidenció que el proceso de forfaiting permite adelantar la disponibilidad de efectivo. También se consideró el porcentaje mínimo de empresas que utiliza el forfaiting y la ventaja competitiva al utilizarlo y poder negociar con clientes con plazos de crédito mayores a ciento ochenta días. En cuanto a limitaciones se evidenció la poca difusión de esta herramienta en las pequeñas y medianas empresas y un número reducido de investigaciones al respecto. El estudio concluyó que el forfaiting es una herramienta financiera para operaciones de comercio internacional, que otorga liquidez y reduce el riesgo de impago. Otorga ventaja competitiva a importadores y exportadores. Sin embargo, no es muy aprovechado por pequeñas y medianas empresas por su poca difusión.

Recibido: 22/07/2024

Aceptado: 18/11/2024

Publicado: 31/03/2025

¹ Universidad de San Martín de Porres, Lima, Perú

Correspondencia:
mpumasunco@usmp.pe

<https://orcid.org/0000-0002-4394-8526>

Licencia:



Revista de la Facultad de
Ingeniería Económica,
Ingeniería Estadística y
Ciencias Sociales de la
Universidad Nacional de
Ingeniería

Palabras clave: Financiamiento, exportaciones, importaciones, comercio internacional, instrumento internacional.

ABSTRACT

The study aimed to provide the benefits of forfaiting, as a financing tool for international trade. In addition, demonstrate how international payment methods can be used as a financing tool, specifically on the confirmed letter of credit that is used to generate a forfaiting. The documentary method was used, considering scientific research published in indexed journals in the last five years. In addition, the synthesis method was used for data analysis, and it was qualitative considering the opinion of the authors and experts in the field. Case studies were also demonstrated through prestigious banking entities.

Among the main results, the obtaining of liquidity was considered, which showed that the forfeiting process allows the availability of cash to be advanced. The minimum percentage of companies that use forfaiting and the competitive advantage of using it and being able to negotiate with clients credit terms greater than one hundred and eighty days were also considered. Regarding limitations, the low dissemination of this tool in small and medium-sized companies and a small number of investigations in this regard were evident. The study concluded that forfaiting is a financial tool for international trade operations, which provides liquidity and reduces the risk of non-payment. Gives competitive advantage to importers and exporters. However, it is not widely used by small and medium-sized companies due to its limited diffusion.

Keywords: Financing, exports, imports, international trade, international instrument

1. INTRODUCCIÓN

A nivel internacional, la globalización de los mercados financieros ha estado en crecimiento por varias décadas, impulsando una creciente demanda de servicios financieros para el comercio internacional. La apertura de los mercados ha dinamizado el comercio exterior, lo que ha llevado a que muchas empresas necesiten acceder a más recursos financieros para poder mantenerse competitivas y aprovechar nuevas oportunidades. A nivel nacional, la próxima inauguración del megaproyecto del puerto de Chancay, va a generar un incremento

de las exportaciones y por ende las empresas van a requerir capital de trabajo, por lo cual muchas empresas optan por financiar sus cuentas por cobrar, con la finalidad de adelantar sus cobranzas y obtener liquidez.

De acuerdo con ello, la investigación se centra en el Forfaiting, que es una herramienta de financiamiento para el comercio internacional; aceptado en todo el mundo por las entidades bancarias, no hay limitaciones geográficas para acceder a utilizarlo. El estudio se realizó en la ciudad de Lima y se consideró como alternativa de solución a los problemas de financiamiento del comercio internacional. La investigación reconoce que es muy importante dar a conocer una alternativa de financiamiento que como carácter novedoso se centra en la posibilidad del exportador de no utilizar la línea de crédito que mantiene en una entidad bancaria para su ejecución. Esto es, porque en el país del importador, una entidad financiera asume la responsabilidad del pago y prácticamente se reduce el riesgo del impago.

En este contexto, surge la siguiente pregunta ¿Cómo se puede obtener financiamiento para operaciones de comercio internacional? Respecto a ello, se argumenta los beneficios del forfaiting, como herramienta de financiamiento. La investigación proporciona diversos beneficios y también grados de limitaciones a las pequeñas y medianas empresas. Para demostrar los beneficios que otorga el forfaiting, se utilizó el método documental, se realizó la búsqueda de investigaciones de seriedad y alto valor académico e intelectual considerando como principal criterio de inclusión investigaciones científicas publicadas en revistas indexadas de los últimos cinco años, como principal criterio de exclusión fue considerado investigaciones para postular a la obtención de un título o grado académico. También se aplicó el método de síntesis, considerando revisiones narrativas, flexibles y que ofrecen una visión amplia y general, sin una estructura tan rígida. La síntesis fue cualitativa al presentar la opinión de autores que coincidieron en afirmar que el forfaiting facilita la gestión de riesgo en mercados internacionales y otorga liquidez.

2. ANTECEDENTES

El proceso de selección de fuentes se basó desde un inicio en establecer las exclusiones sobre los estudios exploratorios y revisión de literatura. La investigación se basó en literatura proveniente de fuentes de confianza, se seleccionó revistas indexadas, de acuerdo con los criterios de inclusión y exclusión; se consideró como criterio de inclusión las investigaciones científicas publicadas en los últimos cinco años en diversos idiomas, además de información obte-

nida de entidades bancarias o instituciones de primer nivel y gran prestigio en su país de origen. Como criterios de exclusión fueron considerados investigaciones para postular a la obtención de un título o grado académico, monografías, artículos periodísticos, información de asesores, inversionistas o diversos blogs.

En la primera etapa se obtuvo en Google académico 1150 resultados sobre la palabra “forfaiting”, desde el 2020 al 2024; y se procedió a excluir los que contenían blogs, empresas financieras o de inversionistas y repositorios de universidades; se volvió a la búsqueda en Google académico bajo la inclusión de solo revistas indexadas y dio como resultado solo 8. Luego al realizar la búsqueda en revistas indexadas, se accedió a Scopus y se identificó 16 resultados en inglés, luego de las exclusiones. En la búsqueda en Researgate se pueden analizar aproximadamente 32 investigaciones específicas sobre el uso y beneficios del forfaiting. A través de Mendeley se obtuvo 26 y con Sciencedirect solo 4. En cuanto a entidades bancarias solo se consideró 5 entidades para la revisión de la casuística, cabe mencionar que la información es confidencial pues se tiene un compromiso de confidencialidad entre las entidades bancarias y sus clientes.

Tabla 1
Listado de actividades con sus predecesores

Fuente de búsqueda	Artículos luego de exclusión
Google Académico	5
Entidades financieras	5
Mendeley	6
Researgate	3
Scopus	6
Sciencedirect	3

Nota: Elaborado en base a la búsqueda de información realizada por el autor

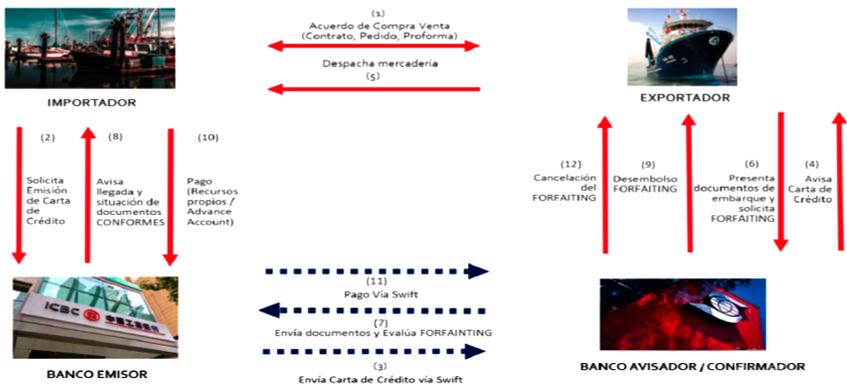
Al culminar la búsqueda de información, se seleccionaron los artículos que tuvieran mayor coherencia en sus contenidos con respecto al objetivo de la investigación. Luego se realizó una lectura minuciosa para identificar los

principales beneficios del forfaiting y compartirlos en esta revisión .Se realizó un análisis de síntesis y se adoptó un enfoque cualitativo y llevó a cabo una revisión sistemática .

A continuación, se presenta de una manera didáctica el proceso de forfaiting de exportación :

Figura 1
Proceso de forfaiting de exportación

Proceso Forfaiting Export



Nota: Tomada de presentación del Scotiabank (2022)

Según se visualiza en la figura 1, la operación inicia con la necesidad de compra del importador (paso 1) quien apertura una carta de crédito a favor del exportador (paso2); de este modo el bando emisor envía el Swift de la carta de crédito al banco del exportador, llamado banco avisador/ confirmador (paso 3). Luego el banco avisador comunica al exportador la llegada d lea carta de crédito (paso 4) y de esta manera teniendo el swift, el exportador envía la mercadería al importador (paso 5), simultáneamente presenta los documentos comerciales al banco Avisador y solicita el “Forfaiting” (paso 6). El banco avisador envía y evalúa el “forfaiting” (paso 7) , el banco Emisor avisa al importador la llegada y situación de los documentos conformes (paso 8) luego el banco avisador desembolsa el “forfaiting” al exportador(paso 9). Al vencimiento el importador paga la carta de crédito al banco emisor (paso 10), posteriormente el banco emisor envía .swift de pago al banco avisador (paso 11). Finalmente, al recibir el importe el banco avisado cancela el “forfaiting”

2.1 Teoría de la Intermediación Financiera Internacional

Esta teoría explica cómo las instituciones financieras (como bancos y forfaiters) facilitan el comercio internacional asumiendo riesgos crediticios en operaciones transfronterizas. Se enfoca en mecanismos como el factoring y el forfaiting, que permiten a las empresas obtener liquidez sin riesgo de impago, ayudando a reducir las barreras para el financiamiento internacional. El financiamiento consiste en obtener recursos de un tercero para poder ejecutar una actividad, emprendimiento, negocio u oportunidad comercial que permita generar utilidades. Según argumenta Kim (2020) una operación de comercio internacional requiere del uso de fondos y tanto importador o exportador deben seleccionar un mecanismo de financiación adecuado. “En comparación con las grandes empresas, las pequeñas y medianas empresas (PYME) suelen tener dificultades para reunir capital o fondos, pero la financiación de una transacción comercial internacional suele ser la clave para su finalización exitosa.”

Idrovo y Barona (2022) argumentan que el tomar un financiamiento consiste en recibir un recurso con la finalidad de generar una actividad económica; previamente se han acordado principalmente el plazo y la tasa de interés; es muy importante tener una responsabilidad sobre el compromiso de pago para devolver el financiamiento y sobre todo exista la fuente de ingresos suficientes para poder cubrir esta devolución y además los recursos suficientes para seguir operando. Analizando de una manera más macro, se precisa que el comercio internacional está regulado por la Cámara de Comercio Internacional de Alemania (2024) esta institución tiene potestad internacional para discrepancias comerciales, su principal objetivo es promover el comercio internacional y sobre todo asegurar la buena fe entre importador y exportador.

Cuando se realizan las transacciones comerciales a nivel internacional, es frecuente que exista desconfianza entre compradores y vendedores. Esta desconfianza se explica al escaso o nulo conocimiento acerca de la reputación, salud financiera o seriedad de cada una de las partes, consecuencia de esto, ha originado que se desarrollen una serie de instrumentos documentarios con la finalidad de asegurar el cumplimiento de las operaciones comerciales, así como mantener un riesgo calculado en cada operación. Estos instrumentos son conocidos como Medios de Pago Internacional.

El incumplimiento del contrato por una de las partes será esencial cuando cause a la otra parte un perjuicio, sustancialmente de lo que tenía derecho

a esperar en virtud del contrato. “Si una de las partes no paga el precio o cualquier otra suma adeudada, la otra parte tendrá derecho a percibir los intereses correspondientes” (CCI, 1980) este respaldo internacional conlleva a cumplir en la fecha exacta el pago de las importaciones, y sería un gran problema a nivel internacional el no cumplir su responsabilidad de pago.

El comercio internacional requiere de los medios de pago internacional, que son más sofisticados a los utilizados en las transacciones domésticas, pues se debe de reducir los riesgos de estas operaciones y fomentar el desarrollo del comercio internacional. El medio de pago para poder cancelar las operaciones comerciales es de común acuerdo entre ambas partes (importador, exportador) y entre ellas las principales son las transferencias Swift, las cobranzas documentarias y las cartas de crédito.

A continuación, una apreciación de la relación de los medios de pago y financiamientos en el comercio exterior.

Figura 2

Productos del comercio internacional



Nota: Elaboración propia, basada en los productos para el comercio exterior que ofrece el sector bancario.

En la figura 2, podemos apreciar los productos ofrecidos para el comercio internacional, la relación entre los medios de pago y financiamiento y podemos ubicar el Forfaiting como una herramienta para el financiamiento de exportación. Los productos del comercio internacional utilizan los medios de pago y en termino generales, no hay regla o normativa para la elección del medio de pago, pero si algunas determinantes como el grado de confianza y la frecuencia de pago o historial crediticio entre ambas partes (importador, exportador) también se considera el tiempo o la dispo-

nibilidad de contar con los documentos comerciales (factura, packing list, documentos de embarque, entre otros)

En la investigación de Gomez & Bonet (2020) consideran como determinantes para la elección del medio de pago, el costo y la seguridad de cobranza y también el grado de confianza. También es bueno precisar que los medios de pago pueden ser fuentes de financiamiento, y es una determinante más, el elegir uno de ellos con miras de financiar una exportación, por ejemplo.

No solo ha crecido el comercio internacional sino también las empresas se vienen familiarizando con actuales mecanismos de financiamiento. Tural (2020) menciona además el crecimiento en número de entidades especializadas para el financiamiento de operaciones de comercio internacional. Hoy en día, no solo entidades bancarias realizan operaciones de financiamiento, sino también empresas especializadas. Aset et al (2020) también se refiere al crecimiento del comercio internacional y exponen que la problemática de obtención de financiamiento no es exclusivo de un país, o continente, tal es así que menciona la actual situación de Rusia que depende mucho de las operaciones forfaiting y factoring internacional, y con estas operaciones, las compañías de petróleo y gas aceleran la rotación de los activos corrientes y aumentan la eficiencia del desarrollo del potencial económico de las actividades industriales y económicas.

Nalini y Sindhu (2024) comentan que el financiamiento tradicional presenta dos inconvenientes, primero que intervienen muchos participantes entre bancos financieras y también muchos documentos que deben prepararse y entregarse entre ambas partes para complementar la operación. Esto se acrecienta cuando las empresas son pequeñas o medianas porque su credibilidad origina mayor cantidad de documentación de respaldo. En el mismo sentido, Chuah (2021) basándose en los resultados de un estudio del Banco Asiático de Desarrollo (BAD) menciona que solo un 60% de las solicitudes de financiamiento de pequeñas y medianas empresas son aprobadas, situación similar a nivel mundial. Sobre los motivos de rechazo a las solicitudes de financiamiento son la falta de consistencia y solvencia en planes de negocios y el incumplimiento de las normas establecidas para el lavado de dinero (Chuah,2021). Estas restricciones a mecanismos de financiamiento pueden reducirse al optar por un forfaiting donde son las entidades bancarias o forfaiter son quienes asumen el riesgo, de esta manera, la calificación o riesgo no recae en las pequeñas o medianas empresas.

2.2 Conceptualización

Como primer punto se va a dar respuestas a las siguientes preguntas ¿Qué es el forfaiting? y ¿Cuáles son sus principales características? Para transformar el simple concepto en algo más concreto y comprensible, a través de una base teórica sólida.

Como definición de forfaiting, Azúa y Larrea (2019) mencionaron que “es un instrumento financiero que permite mejorar la competitividad en mercados internacionales de las empresas exportadoras” Es una ventaja competitiva porque no va a limitar los lineamientos de crédito a los clientes, pues el pago está garantizado y tampoco tendrá límites fronterizos, al ser un medio de financiamiento de aceptación mundial. Finamente dependerá de las empresas que preparen las estrategias necesarias para aprovechar esta ventaja competitiva.

En la investigación de Rodríguez (2021) se cita que “el Forfaiting consiste en la operación de compra por parte de instituciones Financieras y Bancarias, de cartas de crédito de exportaciones y/o cobranzas avaladas del importador”. Dentro de los medios de pago internacional, es la carta de crédito la de mayor seguridad en el cobro, pero a su vez es la que genera mayor cantidad de gastos y comisiones bancarias. Estos altos costos financieros se respaldan con la reducción del riesgo de pago por parte del cliente.

Para Dueñas (2019b) el forfaiting “es un instrumento financiero donde el exportador vende a una entidad financiera documentos que representan promesa de pago, al entidad financiera o banco financia esta operación y, el exportador recibe la totalidad de la venta aplicado un descuento” Esta es la definición más simple con la cual se puede aterrizar la operación de forfaiting como un apoyo a la obtención rápida de liquidez y eliminación del riesgo de pago.

Según lo publicado por Rodríguez (2021) el forfaiting es utilizado para diversos sectores económicos, como se va a evidenciar más adelante con la afirmación de varias investigaciones, es en los sectores donde el plazo de pago es mayor a un año, que puede ser mejor aprovechado.

Se respalda la apreciación de Krasovskay y Vyaznikov, (2020) y también de Sidorenkova (2022) sobre las grandes oportunidades de los mercados globales y la actual competencia entre las empresas, lo que les impulsa a

utilizar instrumentos financieros y sobre todo disponer de mayores plazos (hasta diez años); es aquí donde el forfaiting demuestra su mayor ventaja al otorgar plazos mayores a ciento ochenta días de crédito, incluso de alto valor, para sus operaciones de financiamiento.

Un claro ejemplo de la optimización del uso del forfaiting es en el sector energético como ocurre en Nigeria, así lo menciona (Etudaiye et al., 2020) debido al plazo de diez años, para financiar todo la generación y abastecimiento de energía, y también lo respaldan (Acet et al.2020) en el caso del sector de gas y energía en Rusia.

Se presenta como los beneficios del forfaiting para el exportador, la obtención de liquidez inmediata, la mejora en la capacidad de negociación con los proveedores, el acceso a nuevos mercados y la reducción del riesgo de impago. Con respecto a los beneficios del forfaiting con los importadores son la mayor flexibilidad en los plazos de pago y la reducción de gastos financieros.

Esta herramienta financiera disponible en las entidades financieras es muy poco ofrecida como alternativa de financiamiento por los ejecutivos comerciales o sectoristas bancarios a sus clientes, mayormente se ofrecen los financiamientos tradicionales de importación o de exportación, este último bajo dos modalidades como financiamiento de exportación preembarque y como post embarque.

Se da a conocer las ventajas del forfaiting en el sector de comercio internacional para los pequeños y medianos exportadores; ya que muchas veces son ellos quienes no cuenta con facilidades crediticias y pueden ver trunca sus posibilidades de un buen negocio. Un alternativa muy poco utilizada es considerar el poder de negociación crediticia, quizás el exportador es pequeño en su país de origen, pero puede haber conseguido un cliente de operaciones transnacionales con solvencia y amplia cobertura bancaria y eso es un gran punto a considerar para tomar en cuenta el financiamiento a través del forfaiting; porque el buen récord crediticio del cliente va respaldar la venta al exportador e incluso a una menor tasa de interés, pues es casi improbable que su cliente deje de honrar la deuda.

Finalmente, se reconoce que los beneficios del forfaiting favorecen a todo sector económico y no es exclusivo a uno de ellos, sin embargo, es más beneficioso en operaciones de mayor plazo de crédito, además se presenta al forfaiting como un negocio típicamente internacional. (Urrea, 2020) y su

ventaja primordial es agilizar la disponibilidad de liquidez a operaciones o ventas a crédito.

3. CARACTERÍSTICAS DEL FORFAITING

Entre las principales características o signos distintivos del forfaiting en la actualidad se tiene el crecimiento global del mercado, la sectorialización, la geografía, los tipos de instrumentos y su aplicación. Estas características han sido identificadas luego de la revisión de la literatura científica, si bien no está presentado en investigaciones específicamente tal como se cita a continuación, es el aporte del presente trabajo como resultado de análisis y la narrativa respectiva.

3.1 Crecimiento Global del mercado

En los últimos años ha experimentado un crecimiento significativo, se estima que el mercado de forfaiting podría alcanzar varios miles de millones de dólares en volumen anual, dado el aumento en la globalización y el comercio internacional. Informes de asociaciones comerciales y organizaciones industriales, como la Asociación Internacional de Comercio y Forfaiting (ITFA) y Tradewind Finance, ratifican este crecimiento. La ITFA (2023), por ejemplo, publicó la "Guía de Financiamiento del Comercio" en colaboración con Trade Finance Global en 2020 y un documento detallado sobre la taxonomía del financiamiento del comercio. Esta taxonomía describe exhaustivamente el ecosistema del financiamiento del comercio, incluyendo técnicas y herramientas como el forfaiting. La guía busca educar a los miembros sobre las diferentes opciones de financiamiento disponibles y cómo pueden aplicarlas en sus operaciones comerciales.

Además, se pronostica que las instituciones financieras no bancarias crecerán considerable en una tasa de crecimiento anual compuesta de 2024 a 2030 a 11.9%. Esto se debe a su flexibilidad para ofrecer soluciones personalizadas que se adapten a las necesidades comerciales (Grand View Research). Según el ITFA y el Fondo Monetario Internacional (FMI) el volumen de operaciones del forfaiting estima un manejo de miles de millones de dólares al año y un crecimiento del 10 % en las últimas dos décadas; esto es, porque sus operaciones direccionadas al sector energía y gas son de gran valor de inversión. En la región de Asia-Pacífico, el mercado de forfaiting está proyectado para crecer en una tasa de CAGR de 13.3% hasta el 2030. Esto se debe a las iniciativas gubernamentales y el crecimiento de las PYME. De manera similar, se espera que India crezca en un 14.5% en

el mismo período debido a la adopción de soluciones de financiamiento alternativas.

3.2 Sectorialización

Las industrias que comúnmente utilizan forfaiting incluyen maquinaria pesada, equipamiento industrial, tecnología, y productos químicos. En el ámbito nacional, muy pocas empresas utilizan el forfaiting, pero se tiene conformidad que muchas empresas del sector textil, que realizan servicio de maquila para marcas internacionales aprovechan este mecanismo de financiamiento. Debido que los bancos europeos están más familiarizados con este tipo de financiamientos.

Por otro lado, en el ámbito local, en el sector agroexportador, muchas instituciones como la Asociación de Exportadores (ADEX, 2021) y Promperú realizan frecuentemente capacitaciones para orientar a las empresas de diversos sectores a como acceder al financiamiento de sus exportaciones. De esta manera, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) también recurren al forfaiting para facilitar sus exportaciones sin asumir riesgos de crédito y sobre todo para no ocupar sus líneas de crédito con los bancos

3.3 Geografía

Según el XXI Congreso Latinoamericano de Comercio Exterior desarrollado en la Ciudad de México. La mayor cantidad de instituciones de factoring se localizan en Europa , y equivale a un 70.3% y por otro lado en América Latina solo un 3.8%. Cabe resaltar que la digitalización genera un gran impacto en la creación de plataformas financieras digitales y ha eliminado las fronteras, brinda mayor acceso al forfaiting y reduce costos de operación. Wragg (2020) argumenta que el HSBC realizó una transmisión en vivo de una "transacción de forfaiting interbancario con el Bank of Communications (Bank of China, 2024). en la plataforma blockchain de China Trade Finance Union (CTFU) "convirtiéndose en el primer banco extranjero en realizar este tipo de transacción en el sistema con sede en China continental. "La plataforma CTFU mejora enormemente la eficiencia del sector bancario y, en última instancia, apoya el crecimiento de la economía real", afirma Pan Guangwei, director ejecutivo de la CBA (Asociación de bancos chinos)

3.4 Tipos de Instrumentos Utilizados

La base son los medio de pago internacional, por lo general se utilizan cartas de crédito confirmadas, también se ha identificado algunas operaciones de forfaiting con cobranzas documentarias avaladas. No hay información precisa sobre el número de operaciones, por ser de trato directo entre entidades financieras, es muy poca la información que se puede obtener, así también lo comenta Grzegorzcyk (2023) que afirma que “la información sobre el volumen de negocios del forfaiting sólo está disponible en los documentos financieros de los bancos que ofrecen este servicio y en los de los clientes como cesiones de cuentas por cobrar o factoring adecuado”

La ITFA (2023), ratifica la investigación, indicando que se utiliza las cartas crédito para los forfaiting; “porque es un compromiso contractual de pago emitido por una institución financiera en nombre de un comprador de bienes para beneficio de un vendedor, que cubre un monto especificado en el crédito” con la responsabilidad que el vendedor va a cumplir todos los requisitos documentales del crédito dentro de un plazo específico.

4. PRINCIPALES BENEFICIOS DEL FORFAITING PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL

Acertadamente, Modragón (2024) menciona que el mejor uso que puede tener el forfaiting es financiar operaciones de exportación a largo plazo, mayor a 180 días, y el exportador desea eliminar por completo el riesgo de impago, también en la Exportación de bienes de alto valor con plazos de pago prolongados. El forfaiting permite a las empresas exportadoras garantizar un flujo constante de efectivo y eliminar la incertidumbre asociada con los plazos de pago largos.

En la investigación de Burak y Tulum (2019) citan que el forfaiting como instrumento financiero está dirigido principalmente a los exportadores e incluso siendo más específicos, para ventas a mediano o largo plazo, para asegurar su cobranza y no tener riesgo de pago, se puede llegar incluso hasta diez años.

Con relación a los importadores, Burak y Tulum (2019) comentan que los importadores pueden obtener una mayor capacidad de endeudamiento porque el medio de pago le sirve como fuente de financiamiento y además “dado que las transacciones se completan rápidamente, el importador no tiene que recurrir a préstamos bancarios” (p.19) de esta manera para el importador el uso

del forfaiting esta direccionado en la mayor disponibilidad que le va a permitir la compra de bienes de alto valor.

La investigación nos demuestra que el uso del forfaiting está garantizado con una normativa internacional emitido por la Cámara de Comercio Internacional de París con la colaboración de la IFA (Internacional Forfaiting Association) denominado URF 800 (Uniform Rules for Forfaiting) o Brochure 800. Las Reglas uniformes de la CCI detallan cómo el forfaiting facilita la provisión de financiación a la comunidad comercial internacional. Las definiciones claras y los acuerdos modelo prácticos, también incluidos en este Brochure 800, ayudan a comprender mejor y aplicar eficientemente las reglas actuales. (ICC, 2024). Según ISOBI (2024) con el Brochure 800, tanto importadores como exportadores, así como lo forfaiter tienen mayores ventajas para poder realizar estas transacciones al conocer sus derechos y obligaciones.

4.1 Ventajas del forfaiting

Con la globalización se ha incrementado los Acuerdos Comerciales entre diversos países, sin embargo, “muchas empresas sobre todo medianas y pequeñas, no encuentran el camino para asegurar sus pagos” (Dueñas, 2019b) el desconocer los distintos mecanismos de financiamiento e incluso tal vez no saber elegir el medio de pago adecuado, puede interrumpir la negociación de exportación y desaprovechar oportunidades de negocio que pueden ir incrementándose gradualmente.

Jurado (2019) a través del Business School Inesem comenta que para “impulsar el fenómeno de la exportación ha surgido el Forfaiting...para que muchas empresas que no han sido capaces de desarrollarse debido a la falta de liquidez o escasa demanda del mercado interior continúen peleando por obtener una dimensión global”; este comentario está dirigido a las pequeñas y medianas empresas, que a menudo no logran obtener financiamiento para sus exportaciones de la manera tradicional. Cuando nos referimos a la manera tradicional estamos hablando de financiamiento bancarios llamados de “pre” o “post embarque”, pero para acceder a ellos, se debe tener una línea de crédito constituida muchas veces con una garantía real o hipoteca.

Si bien el forfaiting se asocia principalmente para financiar las cartas de crédito de los exportadores, el beneficio también es para los importadores, pues en un panorama donde el exportador provee bienes y servicios

de alta tecnología y costo de adquisición elevado, y el importador es una empresa mediana, le da la posibilidad de conseguir al importador estos productos de alto valor con un financiamiento (hasta diez años), que definitivamente no podría afrontarlo de la manera tradicional con su entidad bancaria.

Desde el punto de vista de las entidades bancarias, es muy importante mencionar que existen diversas modalidades de financiamiento del comercio exterior, lo consideran como “un préstamo creado para solventar las necesidades del ciclo de negocio” (BBVA 2024) El BBVA considera al forfaiting como una compra de documentos de pago de aceptación internacional, generado por una operación de comercio exterior (importación, exportación) y el BCP solo realiza la compra de los documentos si es con carta de crédito de exportación sin discrepancias” (BCP, 2024) Lo más resaltante es que ambos bancos ratifican que esta alternativa de financiamiento no necesita usar la línea de crédito de la empresa.

En la misma línea de apreciación, el Banco Santander (2024), menciona a la liquidez y simplicidad como ventajas del Forfaiting. Liquidez, porque ingresa el dinero como si fuera una venta al contado y Simplicidad porque el trámite es sencillo solo requiere documentos mínimos necesarios.

Por otro lado, el simplificar la gestión administrativa, es una ventaja, porque reduce la carga administrativa relacionada con la gestión de cuentas por cobrar y además proporciona una flexibilidad financiera al facilitar la planificación financiera convirtiendo deudas a largo plazo en efectivo inmediato.

Se pudo coincidir con Tradewind (2024) al mencionar dos aspectos a considerar como ventajas adicionales como es el acceso a los mercados globales, porque los forfaiting suelen ser facilitadas por instituciones financieras con acceso a los mercados de capital globales. Este acceso permite a las empresas aprovechar diversas fuentes de financiación y asegurar precios competitivos para sus cuentas por cobrar confiscadas. También proporciona acceso a una red de financieros internacionales que se especializan en financiación del comercio.

También Dueñas (2019a) menciona como ventaja al exportador el acceder a mercados desconocidos con mayor facilidad y menor riesgo. Es cierto que, en este caso, puesto que sube el riesgo, aumenta el precio. Pero conviene valorar la ventaja de deshacerse del riesgo y abrir nuevas vías de

mercado. Esta ventaja competitiva está relacionada con la diversificación de mercados.

Con respecto al riesgo de la operación, Sabuncu (2019) considera dos tipos de riesgo el comercial y el riesgo país; en cuanto al riesgo comercial es responsabilidad directa del importador y el riesgo país esta en función de la calificación del país. A mayor riesgo país del importador, mayor será la tasa de financiamiento.

4.2 Medios de pago como fuente de financiamiento

Se considera que un factor para la elección del medio de pago es el financiamiento para el comercio internacional, pues las cartas de crédito pueden servir para operaciones de forfaiting que consiste en descontar la carta de crédito, antes de su vencimiento con un interés de por medio. Y las cobranzas documentarias se pueden financiar a través del factoring internacional. Las Transferencias swift son el medio de pago más económico e incluso con una buena negociación se puede obtener un costo flat, por parte de la entidad bancaria. Las Transferencias son servicio de envío de fondos de un país a otro, que brinda la certeza de que no habrá extravío o robo, ya que las instrucciones de pago se envían por vías ágiles y seguras de comunicación entre los bancos, vía S.W.I.F.T.

SWIFT es el acrónimo de las siglas en inglés de “Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication”, es por ello, que habitualmente son llamadas “Transferencias Swift”. Todos los bancos a nivel mundial tienen un código Swift, que es su principal identificador para poder realizar la transferencia de fondos. Cabe resaltar que este medio de pago puede ser susceptible de errores, porque las instrucciones se realizan de manera manual y existe el riesgo al momento de transcribir las instrucciones de un error de digitación.

Por la naturaleza de las transferencias Swift, se pueden financiar en el comercio internacional como capital de trabajo o financiamientos pre o post embarque, sin embargo, las cobranzas documentarias y cartas de crédito pueden acceder a otros tipos de mecanismos, con mayores facilidades y características en común que es la intervención de entidades bancarias.

5. DIFERENCIAS DEL FORFAITING CON EL FACTORING

Schroth (2021) vicepresidente del Comité de Servicios al Exportador de ADEX afirmó en PERU EXPORTA que el factoring es una herramienta para completar la cadena de pagos, inclusión financiera y formalización, (de las MiPymes) Las micro, pequeñas y medianas empresa se les dificulta acceder a un financiamiento que les permita obtener capital de trabajo y así ejecutar sus actividades productivas.(p.16) . Como un punto de partida para comprender las diferencias entre el forfaiting y el factoring, podemos indicar que ambos son herramientas de financiamiento de las operaciones de comercio internacional relacionadas con los medios de pago internacional.

Tabla 2
Cuadro comparativo Factoring Vs Forfaiting

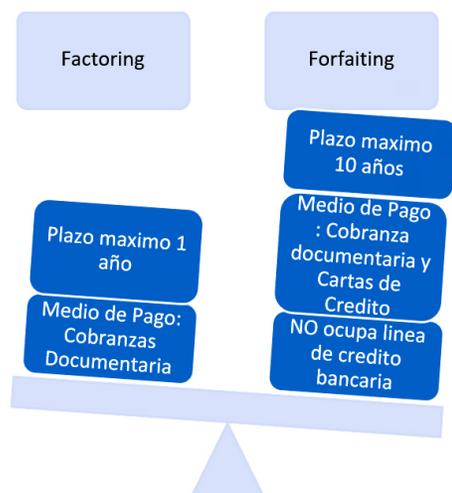
Descripción	Factoring	Forfaiting
Definición	Venta de cuentas por cobrar a una empresa de factoring, con el fin de obtener liquidez inmediata en operaciones comerciales internacionales.	Financiamiento a largo plazo en el cual el exportador vende sus derechos de cobro (pagarés o letras) a un forfaiter, eliminando el riesgo de crédito
Plazo	Generalmente a corto plazo (30 a 180 días).	Principalmente a mediano y largo plazo (de 1 a 10 años o más).

Nota: Basado en concepto tomados por el autor

A diferencia del factoring, que se aplica generalmente a transacciones más cortas y donde el factor (la entidad de factoring) puede tener derecho a recurrir al exportador en caso de impago, el forfaiting garantiza financiamiento sin recurso. Esto reduce significativamente el riesgo para el exportador, permitiéndole mejorar su flujo de caja sin preocuparse por el cumplimiento del pago a futuro del importador

Además, se tienen otras diferencias, que se aprecian en la figura 3, sumadas a lo mencionado, demuestran que el forfaiting no ocupa línea de crédito bancaria, lo que da un plus en comparación al factoring; esto es porque es un financiamiento sin recurso y el riesgo lo asume el banco del cliente (importador).

Figura 3
Diferencias entre el Forfaiting y el Factoring



Nota: Elaboración propia, basada en publicaciones de revistas indexadas.

Las cobranzas documentarias como fuente de financiamiento pueden utilizar el Factoring. Tal como lo mencionan Uyesi (2023) el factoring "ha comenzado a ganar popularidad como fuente de financiación en el comercio exterior. Generalmente pequeños y las medianas empresas recurren a la financiación mediante factoring para sus ventas" (p.18). La difusión por parte de las entidades bancarias e incluso empresas especializadas, ofrecen el mecanismo del factoring no solo con tasas de descuento atractivas, sino cada vez con menor dificultad documentaria.

Así mismo, Sánchez (2023) y Seegmuller (2023) comentan que el factoring consiste en la cesión de derechos de una cuenta por cobrar con la finalidad de obtener el pago adelanto, y para ello se generan dos tipos de servicios por parte de la entidad que financia a la empresa solicitante que es una parte administrativa que es la gestión de cobranzas y el financiero que es la disposición de liquidez, al descontar la factura.

Siguiendo con el análisis del financiamiento de los medios de pago, se tiene al Forfaiting como herramienta de financiamiento de las cartas de crédito y de cobranzas documentarias avaladas. En la operación del forfaiting el exportador "transfiere sus cuentas por cobrar que surgen de esta venta a un banco o

institución financiera que realiza forfait. De esta manera se puede obtener la liquidez que corresponde a la venta. sin esperar al final de la fecha de vencimiento” (Uyesi. 2023). El forfaiting ha emergido como una herramienta vital en el comercio internacional, proporcionando a los exportadores una forma de reducir el riesgo crediticio y mejorar su flujo de efectivo. Además, el forfaiting como técnica de financiamiento comercial permite a los exportadores convertir una deuda a largo plazo en una a corto plazo, vendiendo sus cuentas por cobrar.

Según la International Trade and Forfaiting Association – ITFA, las instituciones financieras internacionales y locales respaldan el comercio internacional como, por ejemplo, la financiación del comercio incluye instrumentos, como la refinanciación de cartas de crédito o los préstamos comerciales, que se utilizan entre bancos para proporcionar liquidez en los mercados emergentes. (ITFA, 2023) Al respecto muchas entidades financieras buscan “empoderar a las empresas globales a través del factoraje de exportaciones y soluciones de flujo de caja personalizadas para un comercio internacional fluido” (Tradewind, 2024)

6. CASUÍSTICA

Como parte de la revisión, se presenta una simulación de una operación de forfaiting con el Banco de China, debido al incremento de operaciones comerciales con China y por la próxima del nuevo puerto de Chancay. El forfaiting significa que el Banco de China compra los créditos pendientes resultantes de transacciones de bienes y/o servicios. Este crédito debe haber sido aceptado por parte de instituciones financieras. Es decir, puede ser una “carta de crédito confirmada” o una “cobranza documentaria avalada”. Los tipos de créditos pendientes aceptables en el forfaiting por parte del Banco de China incluyen: Cartas de crédito, letras de cambio, pagarés, créditos pendientes garantizados por garantía de pago/ Carta de Crédito Stand by, créditos pendientes garantizados por seguro de crédito a la exportación, créditos pendientes garantizados por organizaciones internacionales como la IFC (Corporación Financiera Internacional) y otros instrumentos de crédito aceptables.

En resumen, la aplicación del forfaiting y sobre todo su ejecución es sobre un medio de pago internacional, de ninguna manera su mecanismo puede ser utilizado simplemente a una factura de exportación o importación. Si se requiere negociar una factura para ello se tiene la disponibilidad del factoring el cual puede descontar el pago. Esa gran diferencia entre el forfaiting y el factoring es la cual se debe transmitir en este tipo de investigaciones, para beneficio de las pequeñas y medianas empresas.

En la operatividad del forfaiting intervienen tres partes: El exportador o beneficiario de la carta de crédito, que es quien suministra al importador los bienes o servicios acordados y recurre al forfaiting para financiar la operación. Es también el cedente, el que endosa (la carta de crédito) sin recurso el efecto al tomador de este. El importador o emisor de la carta de crédito, que recibe los bienes o servicios y a cambio debe hacer llegar al exportador la carta de crédito. La entidad financiera, o forfaiter quien compra el documento y respaldo el pago de esta.

Como se puede apreciar en la figura 4 tenemos una simulación de un forfaiting de exportación entre el BCP PERU y el BCP MIAMI, donde se constituye un forfaiting con un plazo de 90 días y una tasa de interés de 8% , el cual representa un gasto financiero para el exportador de USD 4,534.50 por recibir el pago anticipado.

Figura 4
Casística de un Forfaiting Exportación



Nota: Tomada del BCP Miami Agency (2023).

Supongamos que una empresa argentina recibe una carta de crédito confirmada por la venta de maquinaria agrícola, su cliente (importador) se encuentra en Brasil. La empresa brasileña obtuvo esta carta de crédito de un banco local, con la cual está respaldando su y garantizando el pago de la operación. La empresa argentina, al tener la carta de crédito confirmada, puede negociar esta carta de crédito con su banco local, de esta manera el banco argentino le adelanta el pago, descontando las comisiones respectivas. El banco argentino asume todo el riesgo del pago de la operación con la atenuante que es el banco brasileño quien emitió la carta de crédito y que el importador brasileño realizara el pago respectivo al vencimiento. Esta operación permite al exportador

tador argentino obtener liquidez inmediata y despreocuparse de la cuenta por cobrar; pudiendo continuar sus operaciones de exportación, y sin involucrar su línea de crédito bancaria.

Figura 5
Proceso Forfaiting Exportación

PROCESO DEL FORFAITING



Nota: Tomado de Comunidad BICE, en 2021.

7. CONCLUSIONES

Se concluye, luego de identificar los beneficios del forfaiting, así como de brindar las características del producto, que es muy útil como herramienta financiera en el comercio internacional, sobre todo en operaciones a largo plazo. Esta opción, no es muy difundida, porque las empresas pequeñas y medianas solo consideran la opción del leasing como el instrumento adecuado para comprar maquinaria u otro activo a largo plazo, pero luego de dar lectura al presente artículo, podrán considerar el forfaiting como una alternativa del financiamiento para la compra de su maquinaria a largo plazo.

Se concluye que el forfaiting es útil tanto para importadores como exportadores. En ambos casos no consume la línea de crédito bancaria del cliente. Además, también es favorable con respecto a la facilidad de la operación, la flexibilidad de las condiciones y su confidencialidad. En la actividad de finan-

ciamiento de comercio exterior solo se relaciona al forfaiting con la carta de crédito de exportación, limitando de esta manera los beneficios del importador. Siendo una de las principales ventajas al importador, a posibilidad de adquirir alta tecnología y de gran valor monetario a un plazo hasta de diez años, plazo que no lo podría obtener en los financiamientos tradicionales.

Se concluye que el forfaiting es transversal a todos los sectores económicos, pero su mayor ventaja demostrada es en el sector energético al considerar un plazo de hasta diez años. Lo cual está demostrado que es utilizado a nivel de naciones y no solo por empresas. Muchos países de pocos recursos y con un riesgo país elevado, podrá tener el acceso, sobre todo a obtener recursos energéticos utilizando el forfaiting.

Se concluye, que debe relacionarse los medios de pago internacional con las modalidades de financiamiento que puedan acceder las empresas en el mercado financiero internacional, es decir, formularse las siguientes preguntas antes de elegir un medio de pago ¿Los medios de pago internacionales pueden ser fuentes de financiamientos? ¿En qué medida la elección de trabajar con cartas de crédito puede influir en la liquidez de la empresa? ¿El negociar con cobranzas documentarias y letras que ventajas competitivas nos puede otorgar?

REFERENCIAS

- Acet, H., Soydal, H., & Sürücü, Ş. (2020). Factoring and Forfaiting Techniques in Foreign Trade Finance.. *Jass StudiesThe Journal of Academic Social Science Studies*, 13 (79), 525/544. <http://dx.doi.org/10.29228/JASSS.39935>
- ADEX (2021) Financiamiento para Operaciones de comercio Internacional. *Perú Exporta*. (432).
- Azúa , A., & Larrea, M. (2019). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *Revista Científica Ecociencia*, 6, 1/13. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.60.270>
- Banco Santander (2024) Glosario de términos financieros. <https://www.bancosantander.es/glosario/>
- Bank of China (2024). Financiación del Comercio Internacional. Forfaiting. https://www.boc.cn/en/cbservice/cb3/cb35/200806/t20080627_1324115.html
- BBVA (2024) Financiamiento Comex. Modalidades. <https://www.bbva.pe/empresas/productos/comercio-internacional/financiamiento-comex.html>

- Burak, E., & Tulum, S. (2019). Alternative financing methods for entrepreneurs. *Ejovoc. Revista electronica de colegios profesionales*, 9(1), 13/24.
- Cámara de Comercio Internacional de Alemania (2024) Reglas Uniformes sobre Forfaiting (URF 800) <https://www.iccgermany.de/produkt/icc-uniform-rules-for-forfaiting-urf-800/>
- Chuah, J. (2021). Confronting the Trade Finance Gap: Legal and Policy Considerations. *International Trade Law and Regulation*, 27(4), 231/241. <https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint/27750/>
- Comunidad BICE. (2021) *¿Qué es y cómo funciona el forfaiting?* <https://www.comunidadbice.com.ar/blogfinanciero/forfaiting/#content>
- Dueñas, J. (2019a) El flujo de caja con el uso del Forfaiting. *Revista Economía*. <https://www.revistaeconomia.com/el-flujo-de-caja-con-el-uso-del-forfaiting/>
- Dueñas, J. (2019b) Utilización de Forfaiting en las Pymes Exportadoras. *Revista Economía*. <https://www.revistaeconomia.com/utilizacion-de-forfaiting-en-las-pymes-exportadoras/>
- Etudaiye, M., Etudaiye- Muhtar, O. & Oladokun, N. (2020). Seguridad energética sostenible para Nigeria a través de mecanismos de financiación innovadores. *El futuro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas. RSE, sostenibilidad, ética y gobernanza*. 69/82. https://doi.org/10.1007/978-3-030-21154-7_3
- Grzegorzczuk O. (2023). Aspectos financieros de la política de precios de la empresa en los mercados exteriores. *Comunicaciones de procedimientos internacionales*. 2023(1). <https://ibimapublishing.com/p-articles/41MKT/2023/4130123>
- Idrovo, E., & Barona, K. (2022). El Contrato de factoring: una herramienta financiera subestimada en el Ecuador. *Revista Ruptura*, 3(03), 51. <https://doi.org/10.26807/rr.v1i01.9>
- ICC. (2024). International Chambers of Commerce. <https://iccwbo.org/>
- International Trade and Forfaiting Association - ITFA (2023) Trade Finance Taxonomy. <https://itfa.org/trade-forfaiting/trade-finance-taxonomy/>
- Jurado, A. (2019) ¡Forfaiting, asume el riesgo y qué pague el banco!. *Revista digital Inesem*. <https://www.inesem.es/revistadigital/gestion-empresarial/forfaiting/>
- Kim, S. (2020). Financiación comercial para la venta internacional de bienes. *Métodos de pago y financiación para el comercio internacional*. Springer, Singapur. https://doi.org/10.1007/978-981-15-7039-1_12
- Krasovskay, O., & Vyaznikov, E. (2020) Sources of financing in the oil and gas industry. *Trends and innovations in economic studies, Science Session in Baikal, vol. 96. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences* (pp. 674-680). <https://doi.org/10.15405/epsbs.2020.12.88>
- Nalini, G., & Sindhu, B. (2024). Application of blockchain technology in trade finance. *International Journal of Blockchains and Cryptocurrencies*. 5 (1) 67/81. <https://doi.org/10.1504/IJBC.2024.140168>

- Rodriguez, R. (2021) Forfaiting en el Comercio Internacional. (2021). *Revista De Investigación Formativa: Innovación Y Aplicaciones Técnico - Tecnológicas*, 3(1),15. <http://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/v3.n1.a5>
- Sabuncu, B. (2019). TFRS 15 ve TMS 21 Forfaiting Accounting in Scope. *Journal of Accounting and Finance* (82), 77-96. <https://doi.org/10.25095/mufad.536020>
- Sánchez, Y. (2023). Nuevo significado del estudio de mercado en ocasión del contrato de factoraje. *Cofin Habana*, 17(2), .Epub 01 de julio de 2023. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2073-60612023000200011&lng=es&tln-g=pt.
- Seegmuller, L. (2023) El confirming su posición jurídica y la dificultad de agregar los proveedores a las plataformas. *Revista de Derecho del Sistema Financiero* .325/366. <https://doi.org/10.32029/2695-9569.01.10.2023>
- Sidorenkova, A (2022) Forfaiting como alternativa al arrendamiento y crédito. *Economía y emprendimiento*.12 (149), 662/664. <https://doi.org/10.34925/EIP.2022.149.12.125>
- Tradewind. (2024) Facilitating Global Growth: Benefits Of Forfaiting. <https://www.tradewindfinance.com/es/blog/2023/11/21/benefits-of-forfaiting/>
- Tural, A. (2020) El papel del factoring en la financiación del comercio internacional. *Boletín Científico*. <https://www.researchgate.net/scientific-contributions/Tural-Alasgarli-2208405374>
- Urrea, M. (2020) El forfaiting: aspectos de Derecho Internacional Privado. *Actualidad Civil n.º 9*, Editorial Wolters Kluwer. https://www.researchgate.net/publication/371853050_El_forfaiting_aspectos_de_Derecho_Internacional_Privado
- Uyesi, I. (2023) International Economic Terms and Theories. DOI: <https://dx.doi.org/10.5281/zenodo.10144812>
- Wragg, E. (2020) HSBC realiza la primera transacción de forfaiting en vivo en la plataforma blockchain CTFU de China. *Global trade review*. <https://www.gtreview.com/news/asia/hsbc-performs-first-live-forfaiting-transaction-on-chinas-ctfu-blockchain-platform/>