

## FORFAITING EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Rudy Rosalba Rodríguez Solís, Msc.  
Instituto Superior Universitario de Formación Profesional,  
Administrativa y Comercial  
rosalba.rodriguez@formacion.edu.ec

**Palabras claves:** forfaiter, comercio internacional, efectos a cobrar, **Recibido:** 02/03/2021  
financiamiento, pre-embarque

**Keywords:** ski pass, international trade, bills of exchange, financing, **Aceptado:** 20/05/2021  
pre-shipment

### Resumen

El Forfaiting es una operación financiera que permite hacer efectivas cuentas por cobrar por transacciones realizadas en el Comercio Internacional, direccionada al exportador de bienes y servicios sin recursos. 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. En una operación de forfaiting, el exportador acuerda entregar contratos firmados por el importador de venta de bienes o servicios para que un Banco o Institución Financiera los efectivice para tener los recursos y seguir desarrollando su actividad exportadora.

### Abstract

Forfaiting is a financial operation that allows accounts receivable for transactions carried out in International Trade to be made effective, aimed at the exporter of goods and services without resources. Forfaiting consists of the purchase operation by financial and banking institutions of export letters of credit and / or collections guaranteed by the importer. In a forfaiting operation, the exporter agrees to deliver contracts signed by the importer for the sale of goods or services so that a Bank or Financial Institution can make them effective in order to have the resources and continue developing its export activity.

## Introducción

Al terminar la Segunda Guerra Mundial a finales de la década de los cincuenta y principios de los sesenta, el mundo empieza a globalizarse y los mercados a expandirse, por lo que aparece la necesidad de estos mercados que requieren crédito. Según la historia es en este momento donde se origina el mercado del forfaiting en Suiza, ya que se incrementaban las exportaciones de los bienes de capital de Alemania hacia Europa del Este y la necesidad era que estos financiamientos superen los 90 y 180 días que concedían los Bancos e Instituciones Financieras de la época por lo que se precisaba fuentes de financiamiento diferentes a las existentes.

En la actualidad los centros mundiales de forfaiting se concentran en Londres, Zurich y Viena, mercados donde se realizan casi el 100% de las operaciones de forfaiting del mundo, en donde muchas Instituciones Financieras y Bancarias, incluidas las americanas, ofrecen y brindan asesoría y servicios especializados sobre forfaiting a cambio de un derecho de cobro, ya que es una forma como las pymes y las empresas obtienen financiación similar al factoring.

Se recurre al Forfaiting cuando los créditos a la exportación que otorgan los gobierno o los créditos no están disponibles o cuando un vendedor no concede créditos a largo plazo a los mercados en especial a los de Europa del Este, Latinoamérica, entre otros. Y como este procedimiento es novísimo en el mercado de las operaciones financieras, ciertamente está adquiriendo importancia en el comercio internacional, mismo que es conocido de las siguientes maneras según su ubicación geográfica. Die forfaitierung en Alemania, la Forfetizacion en España, le Forfetizzazione en Italia, le Forfeitage en Francia y El Fortaiting en el resto del mundo.

En el presente, un buen porcentaje de los interesados ven un mercado potencial casi ilimitado para el forfaiting pero a futuro con una aplicación mucho más amplia como en acciones individuales, como negociación de transacciones comerciales interrelacionadas que se pueden estructurar totalmente, tomando el riesgo de funcionamiento a través de la provisión del financiamiento del pre-embarque, seguido y combinado con la recepción del reembolso del post-embarque del comprador que manejado por personal especializado se le podría sacar un máximo beneficio a esta nueva técnica de financiamiento y antes de realizar las negociaciones con el comprador del bien o servicio, para que la parte de los costos correspondientes al Forfaiting, puedan ser incorporados al precio de venta o en el contrato de venta, ya que según

datos estadísticos a nivel mundial más del 5% del comercio mundial es financiado mediante esta técnica.

## **Desarrollo**

### **Concepto Financiero.**

El forfaiting o llamado también "recurso sin financiamiento" es un nuevo método de finanzas comerciales que puede ser de corto, mediano plazo y muy poco a largo plazo (entre 6 meses y 5 años), mediante la cual el banco le compra al exportador sin recurso, se dice sin recursos, ya que se refiere al hecho de que es el banco (denominado forfaiter) quien asume el riesgo de impago por parte del deudor. El banco compra todos los derechos de cobro aplazados, una letra, un pagaré o una carta de crédito diferida que representa un crédito del proveedor, quedando la empresa liberada de todos los riesgos de la operación.

### **Concepto Comercial**

El Forfaiting, es un nuevo método que se aplica en las finanzas comerciales, es una técnica altamente flexible que permite al exportador negociar en atractivas condiciones de crédito a su cliente en el extranjero, sin tener la necesidad de utilizar recursos propios ni asumir riesgos de demora en pagos posteriores que alterarían su ritmo de exportación. Además, el exportador está totalmente protegido contra las fluctuaciones en las tasas de interés o de cambio en los mercados cambiarios durante el plazo del crédito.

### **Los elementos del Forfaiting**

- Exportador, librador o vendedor: la persona o empresa que vende los efectos a un plazo.
- Importador, librado o comprador: la persona o empresa que compra los efectos.
- Avalista: la entidad obligada subsidiariamente al pago de los efectos
- Cedente: la persona que contrata el forfaiting, que da los documentos a cambio de un pago con descuento.
- Tomador o forfaiter: la entidad que compra los efectos y asume el riesgo.

### **Tipos de Forfaiting**

En este método se fija un descuento por parte de la entidad financiera, de los derechos de cobro que tiene una determinada sociedad frente a otra sobre créditos comerciales a pagar en un futuro. En consecuencia, dichos bancos establecen una clasificación de los siguientes tipos de transacciones:

- Sobre facturas.
- Sobre pagarés.
- Sobre efectos cambiarios.
- Sobre créditos documentarios.

### **Características del Forfaiting**

- Como medio de financiación para las empresas exportadoras el forfaiting tiene las siguientes características.
- Cesión del riesgo de cobro en forma Integral. La empresa al ceder los derechos a la entidad financiera o bancaria también cede el riesgo impago en forma integral la gestión de cobro aún si se produce un impago.
- Derechos de Cobro. El forfaiting, se respalda en instrumentos de derechos reales de cobro como son: Letras de Cambio, Pagarés, Cartas de Crédito, Facturas por lo que como se conoce a nivel comercial son instrumentos de Pago no cobrables de forma adelantada o inmediata como sucede con las facturas en el factoring
- Gestión Administrativa. La empresa al tomar El forfaiting como herramienta de financiamiento logra reducir de manera notable el peso de la financiación y los costos de gestión administrativa dentro de la empresa ya que al realizar este tipo de operación a quien se le deriva esta gestión es la entidad financiera o bancaria que ejecuta las tareas administrativas de gestión de cobros
- Mejora de Liquidez. La empresa al tomar la decisión de realizar la operacionalización del forfaiting logra tener liquidez inmediata de fondos con el adelanto del cobro de determinadas operaciones financieras y proseguir con su proceso de exportación
- Fluctuaciones del Interés o Cambio de la Divisa. Al manejar este tipo de operación financiera una de las características más interesante es que rescinde del riesgo de las fluctuaciones de interés o de tipos de cambio de divisas en las

operaciones de cobro de exportaciones en el o los mercados donde realiza transacciones.

- Entrega de Crédito no Vencido. Este es un tipo de operación financiera que solo se puede realizar si existe un crédito aún no vencido y que es cedido a una institución financiera o bancaria o sea es una relación entre el vendedor (exportador) y el cedente estando como intermediario el deudor (Importador)
- Crédito concedido a más Largo Plazo. Este tipo de operación financiera se realiza a más largo plazo que el factoring para lo que se elabora un contrato que contemplará las condiciones de gastos y el registro de los documentos entregados por el exportador, por lo que el forfaiting se convierte en el poseedor legítimo y se indica también la cantidad con las deducciones de las tasas de descuento y las comisiones establecidas con anterioridad
- Siempre se plantea sin Recurso: Una vez finalizada la operación, el vendedor ya no preocupará de forma total de los acontecimientos que afecten al crédito, mientras que el comprador no tiene ninguna posibilidad de devolver el crédito al vendedor en caso que el deudor no pague, salvo en el caso de fraude.
- Solo se desarrolla en el Ámbito del Comercio Internacional: A diferencia del factoring, que también puede ser utilizado especialmente a nivel nacional.

### **Ventajas del Forfaiting**

- Liquidez inmediata sin la necesidad de entrega de documentación pertinente para la obtención de un préstamo
- El valor del forfaiting será entregado inmediatamente sin tocar líneas de crédito del exportador o su empresa
- Le evita al exportador manejar riesgos de cambio y de valores impagos
- Evita gestionar tipos de descuento de interés fijo para todo el período en que requerirá la liquidez financiera
- El exportador no tiene que contar en sus gastos los costes de administración y gestión de cobranzas a nivel exterior del país

### **Desventajas de Forfaiting**

- Debido al riesgo y la entrega inmediata de liquidez el forfaiting se lo trabaja con un alto tipo de interés
- El forfaiting debe asumir los controles de cambio de algunos países
- De parte del Comprador (importador) hay poca o nada disposición en facilitar una garantía o aval
- El forfaiting debe asegurarse de las condiciones de los contratantes
- Necesidad de un exhaustivo análisis antes de la operación
- El Comprador (Importador) debe estar avalado por una institución financiera o bancaria de reconocida solvencia internacional
- No es conveniente usar este tipo de operaciones por importe bajo o con un número elevado de vencimientos.

### **¿Cómo funciona exactamente una operación de Forfaiting?**

La operación de Forfaiting tiene generalmente el siguiente proceso:

1-. El Vendedor (Exportador) tiene un acuerdo de transacción (compra-venta) con el Comprador(es) Importador o empresa importadora.

2-. El exportador realiza la búsqueda de una entidad financiera o bancaria (llamado forfaiter) y negocia las condiciones en las que desea el servicio, pactando moneda / divisa, plazo temporal, tipo de documento, avalista y valor total.

3-. El Exportador envía la mercancía a su cliente (Comprador o Importador), que procede a intercambiar los efectos comerciales (Mercadería por documento de pago avalado. En este punto, la entidad financiera o bancaria envía los efectos comerciales al exportador (Vendedor) e interviene el trustee (Fidocomisario(a)).

4-. Los efectos comerciales Se ceden a la entidad financiera o bancaria los efectos comerciales (Letra de Cambio, Pagaré, Carta de Crédito).

5-. Aquí es cuando el banco o Financiera(forfaiter) entrega al exportador los valores respetando los términos pactados al hacer la negociación.

6-. En la fecha indicada como fecha de vencimiento la entidad financiera o bancaria se presenta a la realización del cobro al Comprador (Importador) de su efecto comercial.

### **Garantías que se requieren para la realización del Forfaiting**

La entidad Financiera o Bancaria, como toda institución de esta índole realiza un análisis exhaustivo primero del riesgo antes de convertirse en Forfaiter, para lo que le solicita al Exportador una serie de datos de la operación a realizar como por ejemplo la nacionalidad del Comprador (Importador), tipo de la mercancía que vende, el importe del contrato de Compra-Venta, la moneda, la fecha de la exportación, el tiempo del contrato, número y cantidad de pagos, fechas de pago, medio de pago acordado (Letra de Cambio, Pagaré, Carta de Crédito). Adicionalmente el forfaiter, es posible que pueda solicitar en caso de duda documentación complementaria que no es posible que el Comprador la otorgue con facilidad más aún si es una empresa internacional con una excelente reputación en los mercados internacionales y que no desea entregar información de su organización

### **Aspectos del Forfaiting en el Comercio Internacional**

#### Forfaiting Internacional

Es una operación financiera totalmente relacionada al comercio exterior, ya que le permite al exportador obtener una liquidez inmediata a cambio de entregar una cantidad de documentos para que cuando se concrete la operación la Institución Financiera o Bancaria realice descuentos y cobre comisiones por la extensión del crédito acordada con su cuenta cliente internacional.

La Asociación Internacional de Comercio y Forfaiting (ITFA en sus siglas en inglés) con Sede en Zurich, es la organización a nivel mundial la que agrupa desde agosto del año 1999 a diferentes asociaciones, instituciones financieras y bancarias, intermediarios de la actividad del comercio y a los forfaiting. Cuenta con más de 140 miembros de diferentes países entre los que se destacan (por el número de miembros) Reino Unido, Suiza, los Países Bajos, Austria, Alemania, Italia y China. Ecuador no forma parte de esta Asociación.

Su objetivo es promover y consolidar el mercado del forfaiting y, también, proporcionar a sus miembros actualizaciones a través de seminarios y proyectos de educación en las diferentes sedes regionales.

En 1995, nace la Association of trade & forfaiting in the Americas o la Asociación de Forfaiters en las Americas, con sede en Nueva York. A su vez, Suiza cuenta con la Association of Forfaiters in Switzerland vefi, fundada en 1978 y compuesta de 24 miembros. En Italia, el forfaiting es un método utilizado por los exportadores ya que cuentan con un subsidio al coste

del forfaiting, sin embargo, son muy pocas las que recurren a este instrumento financiero, debido, en algunas ocasiones, a su elevado costo

### **El Forfaiting en el Comercio Exterior**

Debido al desarrollo vertiginoso del comercio mundial y a la globalización del mundo se puede asegurar que el movimiento del comercio internacional no solo se relaciona a la compra y venta de bienes y servicios entre los países del mundo, sino que tiene incluido otros eslabones como el transporte, el seguro, la propiedad intelectual sobre diseño, marcas, etc para lo que se necesita de sus debidas regulaciones y legislaciones en traten todos estos temas además de tomar en cuenta hasta el tipo de cambio de las diferentes monedas.

Desde los años 90, el comercio exterior ha crecido de manera más galopante cuando el bloque del Este de Europa, Asia y Latinoamérica se incorporan al mismo y provoca como resultado a este crecimiento a que las operaciones comerciales se hagan más complejas y para facilitarlas se estructuran herramientas a nivel internacional como los International Commercial Terms. (Términos Comerciales Internacionales) Incoterms, que contiene una serie de 11 cláusulas descritas en códigos de tres letras, que proyectan acuerdos entre el Vendedor (Exportador) y el Comprador (Importador) con relación a la forma de entrega de las mercancías, las responsabilidades de gastos, riesgos de cada una de las partes y el modo de transporte a utilizarse. Estas cláusulas se actualizan cada diez años, la última actualización se realizó el año 2020, denominada Incoterms 2020.

### **Instrumentos financieros que sirven de soporte al Comercio Exterior**

Debido a los riesgos normales que se dan en el comercio en general, que pueden ser por ejemplo la falta de pago de parte de los clientes que entran en mora y hacen desestabilizar las proyecciones de ventas y a esto se suma la complejidad del comercio internacional por lo que las empresas necesitan tener conocimiento de opciones financieras, así como de instrumentos de protección y de soluciones que le ayuden a resolver las ventas con más seguridad y facilidad y que les aminoren el riesgo lo más posible. Además del factoring y del forfaiting existen otros instrumentos financieros que sirven de soporte al comercio exterior y son de conocimiento de los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

En este marco, Ecuador ha firmado el Acuerdo OCDE sobre Líneas Directrices para los Créditos a la Exportación con Apoyo Oficial. En Ecuador no es utilizado este instrumento que sería de gran apoyo al sector exportador del país.

### Gestión de los Costos del Forfaiting. Ejemplo. Fórmulas

Costos del Forfaiting. Los costos que el exportador asume por la operación financiera del Forfaiting son:

1.Descuento. Se aplica para calcular el valor presente. Se tiene en primer lugar el valor futuro de la operación, es decir, el valor nominal que está colocado en los pagarés u otros documentos y halla el valor de esa operación teniendo en cuenta que la entidad financiera asume una serie de riesgos. El descuento es variable, ya que está referenciado al LIBOR, que se refiere a las siglas de London InterBank Offered Rate y es una tasa basada en el interés al que los bancos se prestan fondos no asegurados. Además, se aplica un diferencial que se fija tomando en cuenta que existen otros riesgos en la operación.

Fórmula: TASA DE DESCUENTO = LIBOR + DIFERENCIAL.

El Diferencial incluye los siguientes riesgos:

- La divisa en la que se realiza la operación y los tipos de interés del Banco Central del país que la controla
- El país del Importador (Comprador) y sus circunstancias macroeconómicas como (riesgo país, riesgo de transferencia y riesgo de contrapartida o de insolvencia,)
- El avalista, su calidad como tal y la de sus garantías (riesgo de contrapartida o de insolvencia)

Ejemplo

- El euro y la vida media es de casi 3 años, se toma la referencia LIBOR EUR a tres años (siempre lo más cercano posible a la vida media), más el diferencial que se calcula en base al resto de riesgos mencionados (riesgo país, riesgo de transferencia, riesgo de contrapartida o de insolvencia).

2.Comisión por el Compromiso. Termina en el momento que el Forfaiting compra los documentos financieros (Sin recurso) hasta su fecha de vencimiento y efectiva el descuento

3.Días de gracia o Plazo Adicional. Se refiere a los días de retraso que se dan por la tramitación de los pagos al vencimiento ya que al calcular el neto a abonar se deben adicionar

los días de gracia al período que comprende entre la fecha de cálculo y el vencimiento del documento financiero

4. Días de Festividades o Vacacionales de los países. Consiste en que si el día de vencimiento no es operativo (Festivo o fines de semana) habría que añadir estos días al vencimiento

5. de Descuento Comercial. En el mercado existen dos fórmulas que se usan para aplicar el descuento.

a) La Tasa de Descuento Comercial Simple (DCS) o straight discount,

En el DCS, el valor del descuento se obtiene descontando los intereses al valor nominal del crédito.

La fórmula para obtener el líquido del Descuento Comercial Simple (DCS) o straight discount es:  $Dc = (N \times I \times n) + Cs$

b) La Tasa de Descuento Racional Simple (DRS) o discount to yield.

En el DRS el descuento se aplica sobre la cantidad adelantada.

La fórmula para el Descuento Racional Simple o discount to yield es:  $D = (Co * d * t) / (1 + d * t)$

Este tipo de descuento puede ser anual o semestral.

Ejemplo práctico del Descuento Racional Simple y una secuencia de fórmulas para hallar el importe tras el descuento que es la siguiente en una operación de forfaiting:

El método de cálculo de intereses se hace sobre la base 365/360 días

El forfaiting tiene un nominal de \$ 200,000.00 dólares. Con una fecha de descuento del 17/11/2019 y de vencimiento del 17/05/2020. El tipo de descuento es del 12% (descuento racional compuesto semestralmente) y el método de cálculo de intereses de 365/360 días. El total de días es de 547.

Primero, hay que hallar el divisor en base a los días de cada semestre (dependiendo de festivos y gracia)

· Semestre 1: 181 días. Divisor:  $12 \times 181 / 36000 + 1 = 1,060333333$

· Semestre 2: 184 días. Divisor:  $12 \times 184 / 36000 + 1 = 1,061333333$

· Semestre 3: 182 días. Divisor:  $12 \times 182 / 36000 + 1 = 1,060666667$

Segundo, hay que calcular el producto neto aplicando el divisor semestre a semestre:

- Semestre 1:  $\$ 200.000 / 1,060333333 = \$ 188,619.93$
- Semestre 2:  $\$ 188,619.93 / 1,061333333 = \$ 177,719.78$
- Semestre 3:  $\$ 177,719.78 / 1,060000007 = \$ 167,554.79$

Por lo tanto, el descuento aplicado en esta operación ascendería a \$ 32,445.21 y el valor neto quedaría en \$ 167,554.79

### **Plazos y vencimientos en el Forfaiting**

No existe limitación temporal de los instrumentos de pago o documentos forfetizables, pero hay que tener muy en cuenta las prácticas de las entidades que ofrecen este servicio, ya que no existen normas que lo indiquen, pero se dice que el forfaiting se lo usa con vencimientos entre los 3 meses y los 7 años. Los vencimientos están indicados en los documentos financieros, que serán debidamente estudiados y analizados por la entidad financiera o bancaria a la hora de conceder el forfaiting y establecer la tasa de descuento.

Los vencimientos dependen de varios factores. Por ejemplo, por el tipo de mercancía, si se exporta un bien de consumo los vencimientos serán más cortos, en cambio sí se exporta panta y equipo los vencimientos serán más largos. También hay que tener en cuenta que el riesgo-país hace bajar el vencimiento ya que mientras el riesgo país sea más alto, más corto será el vencimiento. También el riesgo del deudor y del avalista influyen.

### **Motivos por el que el exportador debe forfatizarse**

#### **1. Incertidumbre.**

Por ejemplo, el Ecuador es un país con un mercado emergente, cuyo riesgo político está a prueba porque recién comienza el nuevo gobierno, en Vietnam porque es un país restringido al comercio exterior, Estados Unidos con el endurecimiento inesperado de la política monetaria, o una rápida desaceleración y aceleración de la economía china, que generar incertidumbre dentro el país provoca incertidumbre para algunos de los clientes. En ese momento los compradores, no podrían pagar contra-entrega. ¿Se corre el riesgo de perder al cliente? ¿Se Asume el riesgo de financiar? Claro que sí, por lo que el Forfaiting es la operación financiera recomendada para solventar sus exportaciones y no perder mercado que puede ser aprovechado

por otros exportadores del mismo país que si cuentan con los recursos económicos o exportadores de otros países sin problemas económicos.

Ecuador resulta no se realiza ese tipo de operación financiera no hay instituciones financieras ni bancarias que ofrezcan este servicio, es por eso que, los que tienen los recursos siguen exportando o son los proveedores de otros países los que cubren ese mercado que no se puede cubrir porque no se cuenta con la liquidez monetaria y aprovechan esa oportunidad que para el exportador que no cuenta con la liquidez es una amenaza. El forfaiting siempre dará mejores condiciones para vender y convertirse en una ventaja competitiva para la empresa exportadora

## 2.Rentabilidad

- Primero, los forfaiters o bancos financiadores pueden fijar tasas de interés hasta 18 meses antes de la fecha de embarque, protegiéndose de subidas de interés o tipos de cambio.
- Segundo, el exportador recibe su pago en efectivo, respaldando su flujo de caja y un balance más sólido.
- Tercero, el forfaiting puede ser parte de incentivos complementarios de programas gubernamentales de financiamiento a la exportación.
- Cuarto, se elimina la administración requerida a fin de cobrar las cantidades adeudadas.
- Quinto, se puede incluir en las condiciones ofrecidas al importador un margen de beneficio para que compense, las desventajas económicas derivadas del uso de este método de financiación

## 3.Seguridad.

El Forfaiting, es un método innovador en los países latinoamericanos en especial, bueno, bonito y rápido de financiación y también es muy seguro de pago por:

- Por la utilidad de los instrumentos comprados, se mide la cobertura de riesgo. El seguro normal no llega al 100%, el Forfaiting puede abarcar la totalidad de la operación.
- El normal no contempla ni el riesgo de insolvencia, ni el cambiario, ni los derivados por los tipos de interés.

- Dada la naturaleza financiera de la forfetización, si se analiza el tema económico- financiero el cobro se efectúa de forma previa o sea anticipada al vencimiento de la letra o pagaré.
- En el seguro normal, no se cobra hasta pasado el vencimiento. Si hay que reconocer que el costo del seguro normal siempre será menor.
- Para el seguro normal cualquier bien es objeto de aval, mientras que para el Forfaiting está diseñado sólo para productos intensivos en capital.
- El seguro normal recoge situaciones más amplias, en el forfaiting se considera el riesgo de la exportación que cubre la financiación sin recurso, pero asegura el cobro de las ventas por medio del forfaiting.

### **Panorama de Ecuador a nivel mundial respecto a las exportaciones y la necesidad de usar el forfaiting**

Hay que tener en cuenta que hoy en día sólo el 0,1% de las empresas ecuatorianas tiene presencia internacional. Además, un 23% de estas, consideran que la principal barrera está en el acceso a conocimiento cualificado de nuevos mercados. Solo el 18% de nuestra fuerza empresarial nacional confía en su expansión internacional para el próximo año. Como se nota la incertidumbre, la aversión al riesgo, y el clima poco emprendedor; que caracterizan a Ecuador, son los frenos al comercio internacional de parte de nuestra pequeña, mediana y gran empresa. El Ecuador ha mantenido una participación inercial, defensiva y poco planificada en lo referente al Comercio Internacional.

En lo que respecta a su participación inercial, varios argumentos reflejan esta problemática:

- (1) Es exportador de “commodities” (cacao, banano, flores, camarón) y de muy pocos bienes con valor agregado.
- (2) Tiene fuerte dependencia de las exportaciones petroleras y de la evolución del precio internacional del petróleo;
- (3) Mantiene un deterioro de la posición relativa con respecto al resto de países del mundo.

(4) Tiene un escaso crecimiento de la productividad.

(5) Es constante el crecimiento de los costos de producción como en: energía, telecomunicaciones, transporte, dinero, mano de obra, etc.

(6) Muy fuertes dificultades logísticas en los flujos de transporte y comercio mundiales por las pocas frecuencias aéreas y marítimas.

Por lo que se considera que, para que Ecuador pueda impulsar el fenómeno de la exportación sería de gran colaboración que en el país se empiece a brindar el servicio de Forfaiting por parte de las instituciones financieras y/o bancarias o que el Gobierno dentro de sus programas como incentivo a las exportaciones lo coloque como la herramienta perfecta para que muchas empresas que no han sido capaces de desarrollarse debido a la falta de liquidez y/o a la escasa demanda del mercado interior, continúen peleando por obtener una dimensión global.

En Ecuador no existe este servicio de Forfaiting, que no solo puede ser brindado por las Financieras o Bancos sino también por empresas que actúen como intermediario entre oferentes y demandantes de este tipo de financiación y que en contexto permite unir: el crecimiento de la inversión mediante este tipo de contratos, con el aumento de empresas que desean traspasar los límites territoriales y hacer presencia en el extranjero con bienes y servicios.

### **Conclusión**

Como herramienta de financiamiento del forfaiting debe considerársela como una alternativa para la realización de exportaciones muy interesante para cuando el exportador al vender el producto está otorgando "crédito de proveedor" a sus clientes en el exterior y en algunas circunstancias es complicado gestionar una línea de crédito tradicional de financiamiento de exportación.

Cabe recalcar que el forfaiting aún en pleno siglo XXI no está bien difundido en el sistema financiero ni entre los exportadores ecuatorianos. Esto se debe esencialmente a la falta de conocimiento adecuado de este producto a nivel financiero y bancario y de las ventajas que darían al comercio exterior, por lo que el forfaiting es aún desconocido en el país.

Si se usa el forfaiting para financiar a los exportadores al nivel de costo es una ventaja competitiva. Son los bancos financiadores (fortaiters) los que negocian la tasa de interés de descuento con sus clientes exportadores. Y ésta tasa se definirá en base al tipo de riesgo que representa el documento que está comprando el banco o financiera.

El forfaiting, es una técnica en la cual la evaluación 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 emplean para el descuento que se utilizarán en la operación y que constará en los documentos. Por ejemplo, actualmente bajo condiciones normales tenemos que el mercado londinense de forfaiting, asigna las calificaciones siguientes: a la Argentina un plazo máximo de 3 años, a Brasil 4 años, a Bolivia 2 años, a Colombia 3 años, Venezuela 2 años, EUA 7 años, Alemania 7 años, entre otros.

En Ecuador no existe este servicio de Forfaiting, que no solo puede ser brindado por las Financieras o Bancos sino también por empresas que actúen como intermediario entre oferentes y demandantes de este tipo de financiación y que en contexto permite unir: el crecimiento de la inversión mediante este tipo de contratos, con el aumento de empresas que desean traspasar los límites territoriales y hacer presencia en el extranjero con bienes y servicios.

### Bibliografía

- Azúa , A., & Larrea , M. (2006). El factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras. *REVISTA CIENTÍFICA ECOCIENCIA*, 1–13. doi:<https://doi.org/10.21855/ecociencia.60.270>
- Carrasco, C., & Pallerola, J. (2013). *Gestión Financiera*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U para Colombia.
- Del Carpio, J., & Molina, H. (2005). El forfaiting: una opción al financiamiento del comercio internacional. *Industrial data*, 37-41. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81680107.pdf>
- El exportador. (2004). ¿Qué ventajas e inconvenientes tiene el forfaiting como instrumento financiero? *El exportador*, 12-13. Obtenido de <file:///C:/Users/edelallana2/Downloads/DAX2015390087.pdf>
- Fernández, E. (2020). Protección internacional de la propiedad industrial e intelectual. *Derecho del comercio internacional*, 109-130.
- Kozikowski, Z. (2013). *Finanzas Internacionales*. México: McGraw Hill/Interamericana Editores.