



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Derecho y Ciencia Política
Escuela Profesional de Derecho

Las limitaciones del Título I del D.U. N° 013-2020 en la promoción del acceso al financiamiento de las MYPES mediante la Factura Negociable: El caso de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020

TESIS

Para optar el Título Profesional de Abogado

AUTOR

Manuel Humberto CUYA FIESTAS

ASESOR

Dra. Jesús María Elena GUERRA CERRÓN DE MULLNER

Lima, Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Cuya, M. (2023). *Las limitaciones del Título I del D.U. N° 013-2020 en la promoción del acceso al financiamiento de las MYPES mediante la Factura Negociable: El caso de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Derecho y Ciencia Política, Escuela Profesional de Derecho]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Manuel Humberto Cuya Fiestas
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	75963125
URL de ORCID	https://orcid.org/0009-0008-0810-6412
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Jesús María Elena Guerra Cerrón de Müllner
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	10614799
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0002-4375-4262
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	José Antonio Ñique de la Puente
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06267280
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Andrés Vicente Vargas Apolinario
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09979239
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Julio Hernán Figueroa Bustamante
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	08248540
Datos de investigación	

Línea de investigación	No aplica.
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Martín de Porres Latitud: -12.0303 Longitud: -77.0572
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Enero 2020 – diciembre 2020
URL de disciplinas OCDE	Derecho https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.05.01



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA

**ACTA DE EXAMEN ORAL PRESENCIAL PARA EL OTORGAMIENTO
DEL TÍTULO PROFESIONAL DE ABOGADO CON
PRESENTACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE TESIS
N° 010**

Reunido el Jurado Examinador, constituido por los señores profesores, doctores:

1.-PRESIDENTE: **Dr. JOSE ANTONIO NIQUE DE LA PUENTE**
Dra. JESUS MARIA ELENA GUERRA CERRON (ASESORA)
Dr. ANDRES VICENTE VARGAS APOLINARIO
Abg. JULIO HERNAN FIGUEROA BUSTAMANTE

El postulante al Título Profesional de Abogado, bachiller don:

Manuel Humberto Cuya Fiestas

Procedió la sustentación de su Tesis, titulado:

Las limitaciones del Título I del D.U. N°013-2020 en la promoción del acceso al financiamiento de las MYPES mediante la Factura Negociable: El caso de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020

En la redacción de la pieza jurídica el graduando fue aprobado con la nota de:

QUINCE (15)

Concluida la prueba oral, se practicó la votación correspondiente, resultando el candidato:

Aprobado por unanimidad, con nota dieciocho - 18 -

Y para constancia se le extiende la presente acta, en Lima a los QUINCE Días del mes de JUNIO del año 2023

[Firma]

[Firma]

[Firma]
Presidente del Jurado

[Firma]



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú. DECANA DE AMÉRICA
FACULTAD DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA
Escuela Profesional de Derecho

CERTIFICADO DE SIMILITUD

CDS N° 003-EPD-2023-FDCP/UNMSM

Yo, Jesús María Elena Guerra Cerrón de Müllner, en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Directoral N° 000110-20023-EPD-FDCP/UNMSM de fecha 10 de mayo del 2023, de la tesis, cuyo título es **Las limitaciones del Título I del D.U. N° 013-2020 en la promoción del acceso al financiamiento de las MYPES mediante la Factura Negociable: El caso de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020** presentado por el bachiller Manuel Humberto Cuya Fiestas, para optar el Título Profesional de Abogado(a), CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de 5% (cinco por ciento) de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional**.

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para obtención del Título correspondiente.

Firma del Asesor 

DNI: 10614799

Nombres y apellidos del asesor:

Jesús María Elena Guerra Cerrón de Müllner



RESUMEN:

En la presente tesis, se analiza la relación entre el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020 y lo dispuesto en el Título I y su Primera Disposición Complementaria del Decreto de Urgencia N° 013-2020 “Decreto de Urgencia que promueve el financiamiento de la Mipyme, emprendimientos y Startups”. Además, se identifica cuáles son las limitaciones para promover el uso de la Factura Negociable como medio de acceso al financiamiento en las empresas en general y en las micro y pequeñas empresas del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020.

La demostración de las hipótesis de la presente tesis cuenta con análisis estadísticos, entre otros, en el cual se demuestra la necesidad de incorporar dentro de los comprobantes de pago que originan la Factura Negociable a la boleta de venta, la oportunidad para que SUNAT facilite una plataforma capaz de emitir la Factura Negociable sin la intervención de los participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V., entre otras oportunidades para mejorar y promover el uso de la Factura Negociable con la finalidad de democratizar y liberar el uso de este título valor a favor de las micro y pequeñas empresas.

PALABRAS CLAVE: Factura Negociable, Títulos Valores, Financiamiento, Microempresas, Pequeñas empresas.

ABSTRACT:

In this thesis, we analyze the relationship between access to financing for micro and small enterprises in the district of San Martin de Porres during the year 2020 and the mandated of Title I and its First Complementary Provision of Emergency Decree No. 013- 2020 "Emergency Decree that promotes the financing of MSME, entrepreneurship and Startups". In addition, we identify what are the limitations to promote the use of the Negotiable Invoice as a means of access to financing in enterprises in general and in micro and small enterprises in the district of San Martin de Porres during the year 2020.

The demonstration of the hypotheses of this thesis has statistical analyses, among others, in which we will demonstrate the need to incorporate within the payment receipts that originate the Negotiable Invoice to the bill of sale, the opportunity for SUNAT to provide a platform capable of issuing the Negotiable Invoice without the intervention of CAVALI S.A. I.C.L.V.'s participants, among other opportunities to improve and promote the use of the Negotiable Invoice in order to democratize and free the use of this security in favor of micro and small enterprises.

KEY WORDS: Negotiable Invoice, Securities, Financing, Micro Enterprises, Small Enterprises.

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mis padres, hermanos y abuela, quienes me brindan en todo momento su amor incondicional y apoyo constante.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a todos los empresarios, profesionales y funcionarios que colaboraron en la concretización de esta investigación; y, en especial mención a mi asesora de tesis, lumbrera que guío el camino de esta travesía académica en todo momento.

I.	INTRODUCCIÓN	8
I1.	Introducción.....	8
I2.	Planteamiento del problema.....	10
a	Determinación del problema	10
b	Formulación de problema	29
I3.	Objetivos.....	30
I4.	Importancia y alcance de la investigación.....	30
I5.	Limitaciones de la investigación	31
II.	REVISIÓN DE LITERATURA	32
II1.	Marco teórico	32
II2.	Bases Teóricas	32
a	Base teórica de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)	32
b	Base teórica del Financiamiento de las MYPES en el Perú	60
c	Base teórica de la Factura Negociable.....	96
II3.	Antecedentes del estudio.....	139
II4.	Definición de términos	151
III.	HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	157
III1.	Hipótesis	157
III2.	Variables.....	158
III3.	Operacionalización de las variables.....	158
IV.	MATERIALES Y MÉTODOS.....	159
IV1.	Área de estudio	159
IV2.	Diseño de investigación	159
IV3.	Población y muestra	160
IV4.	Procedimientos. Técnicas e instrumentos de recolección de información	160
IV5.	Análisis estadístico	161
V.	RESULTADOS	162
V1.	Presentación de los resultados de encuestas.....	162
V2.	Análisis de los resultados de encuestas	170
VI.	DISCUSIÓN.....	175
VI1.	Contrastación de Hipótesis Principal con resultados	175
a	La promoción es exclusiva al uso de la Factura Negociable originada desde los comprobantes de pago electrónicos.....	175

b	La promoción del uso de la Factura Negociable no incorpora al comprobante de pago denominado Boleta de Venta.....	177
VI2.	Contrastación de Hipótesis Secundaria con resultados	182
a	Existe la imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la boleta de venta.....	183
b	La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la plataforma de SUNAT sin la intervención de participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V.	184
c	La falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico	193
d	La confusa redacción del artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento	193
VI3.	Contrastación de Hipótesis Principal y Secundaria con estudios similares	197
VII.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	201
VII1.	Conclusiones	201
VII2.	Recomendaciones	204
VIII.	REFERENCIAS:.....	207
IX.	ANEXOS	218
IX1.	Formato de encuesta.....	218
IX2.	Guía de Preguntas de Entrevistas	222
IX3.	Gráficos.....	231
IX4.	Tablas	255
IX5.	Anexo – Propuesta de modificación legislativa.....	265

I. INTRODUCCIÓN

11. Introducción

La presente tesis investiga la relación entre la promoción del acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante, “MYPES”) mediante la Factura Negociable contenido en el Título I del D.U. N° 013-2020 y el impacto generado en las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020. Asimismo, identifica las limitaciones para la promoción de dicho título valor para las MYPES objeto de estudio.

La Factura Negociable es un título valor que se emite desde la factura o recibo por honorarios que contienen la transferencia de bienes y/o prestación de servicios al crédito, con la finalidad de otorgar al emisor un instrumento jurídico que le permita cobrar el crédito de forma expeditiva o transferirlo a fin de financiarse. En efecto, la importancia de este título valor fue expuesta en la exposición de motivos del proyecto de la Ley N° 29612, precisando que tiene como finalidad dinamizar a las MYPES, que representan el 99.1% del total de unidades económicas empresariales en el país según INEI (2019c), con la finalidad de servir de instrumento que les permita obtener financiamiento y la liquidez y evitar su extinción de forma prematura.

En ese sentido, la investigación cuenta con encuestas realizadas a las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, entrevistas realizadas a especialistas en el desarrollo de la Factura Negociable y su aplicación, con la finalidad de ser analizadas y corroborar la hipótesis principal y secundaria planteadas en la tesis.

La relevancia del distrito de San Martín de Porres para ser objeto de estudio de la presente investigación se debe a que es el segundo distrito más poblado de Lima y el primero en Lima Norte, conforme al INEI (2020). Asimismo, es importante resaltar

que en el distrito de San Martín de Porres al 04 de diciembre de 2020 se encuentra el mayor número de MYPES registradas en el REMYPE correspondiente a Lima Norte, según la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo – MTPE (2020).

12. Planteamiento del problema

a Determinación del problema

En primer lugar, se precisa que la palabra MYPES hace referencia a las micro y pequeñas empresas, PYMES a las pequeñas y medianas empresas y MIPYMES a las micro, pequeñas y medianas empresas. En ese sentido, el objeto del presente trabajo de investigación se circunscribe a la relación de la Factura Negociable y el financiamiento de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres durante el año 2020.

De acuerdo con los datos del INEI (2019c), en el Perú hay 2'370,866 de MYPES al 2018, que representan el 99.1% del total de unidades económicas empresariales en el país. Además, informa el INEI (2019a) que “aproximadamente el 72.7% de la PEA ocupada del país trabajaba en micro y pequeñas empresas (MYPE) y el 27,2% en medianas y grandes empresas (No MYPE)” (p. 191). Estos datos nos indican la importancia que tienen las MYPES en la economía nacional y en la generación de empleo.

No obstante, la productividad de las MYPES es muy baja, lo cual se ve reflejado en la poca contribución al PBI del Perú. Entre las razones que explican la baja productividad de las MYPES se tiene que gran porcentaje de estas se encuentran en la informalidad, tal como lo indica la Sociedad de Comercio Exterior del Perú ([COMEX], 2019):

Sin embargo, la realidad permanente es que las Mype aún operan en la informalidad y en condiciones de desventaja competitiva. Según la Enaho, la informalidad de estas empresas, medida por su condición de registro frente a la Sunat, se mantiene por encima del 80%, a pesar de que registran ventas anuales en constante crecimiento y que equivalen actualmente a un 19% del PBI. (párr. 1)

En efecto, entre las causas de la poca productividad de las MYPES, además de la informalidad, se encuentran a las limitaciones en el acceso a financiamiento, la escasa o nula educación financiera, la precariedad en el sistema de salud pública, entre otros.

Respecto al problema de las limitaciones en el financiamiento objeto de investigación del presente trabajo, esta representa un problema vital para las MYPES, capaz de llevarlas a la extinción al no encontrar pronta liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones y capital de trabajo. Al respecto, Márquez Flores (2020), presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, señaló que:

Actualmente, de acuerdo con cifras de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc) solo el 6% de las pequeñas empresas accede al crédito bancario. Por ello, democratizar el acceso al crédito y convertir en sujetos de crédito a la pymes es una tarea fundamental de sostenibilidad de sus actividades productivas. (párr.5)

Igualmente, comentado sobre el crecimiento del otorgamiento de créditos bancarios a las empresas en general en el año 2019, Omar Manrique (2019) señala que “en setiembre los préstamos a empresas ralentizaron su tasa de crecimiento a 5%, desde 6.1% en agosto” (p. 22).

Lo antes señalado es corroborado con la información proporcionada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP ([SBS], 2020) al 31 de enero de 2020, en el cual se indica que las empresas del Sistema Financiero compuestas por la Banca Múltiple, Empresas Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Empresas de Desarrollo de Pequeña y Microempresas, Banco de la Nación y Agrobanco, otorgaron la suma total de S/339,388,579,000.00 en créditos directos, de

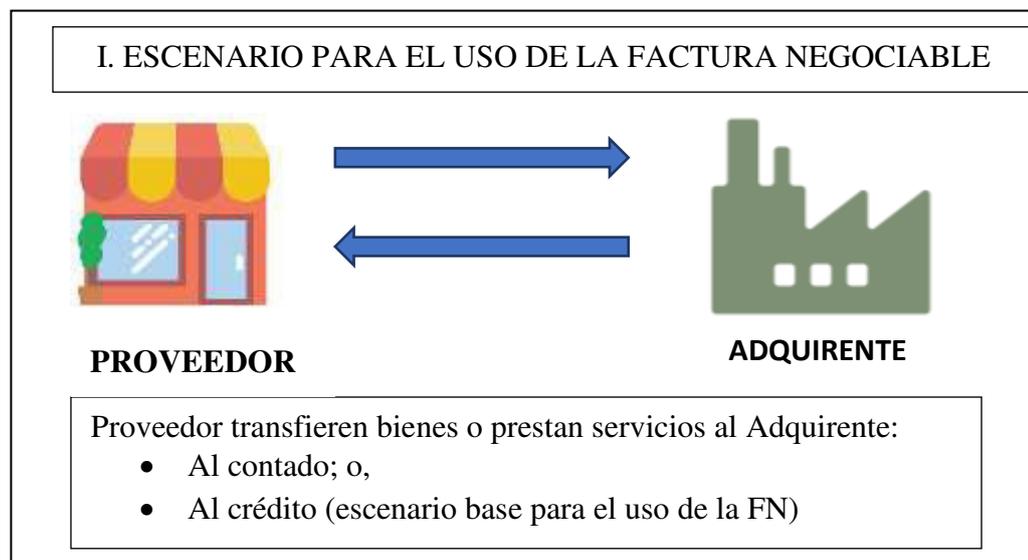
los cuales, solo se otorgaron a la pequeña empresa el 9.12% y a la microempresa el 3.47%; datos que nos confirman el limitado acceso de las MYPE al sistema de financiamiento tradicional.

Por tanto, se puede señalar que las MYPES en el Perú constituyen un sector de vital importancia para el desarrollo del empleo y crecimiento económico; pero que, se ven limitadas por el poco acceso al financiamiento, siendo necesario que el Estado brinde les facilite el acceso a financiamiento y liquidez oportuna de acuerdo a sus características y necesidades.

El 7 de diciembre de 2010, en un contexto de poco acceso al financiamiento de las MYPES, el Estado publicó la Ley N° 29623 – Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, mediante el cual se creó un nuevo título valor denominado Factura Negociable, cuya finalidad fue promover las actividades de compraventa de productos y servicios de quienes emiten facturas y recibos por honorarios; y, al mismo tiempo brindar seguridad jurídica y rapidez en la ejecución del cobro por las ventas al crédito a través del proceso único de ejecución; así como, la oportunidad de acceder a financiamiento mediante el adelanto de sus créditos.

Figura 1

Factura negociable



Nota. Fuente: Creación propia.

Conforme a la exposición de motivos de la Ley N° 29623, las razones para la creación de la Factura Negociable se deben al bajo nivel de bancarización en el Perú que limita el acceso a financiamiento de pequeñas empresas que no cuentan con garantías reales o una trayectoria de gestión y cumplimiento de pago con el sistema financiero. Asimismo, debido al crédito comercial escaso y caro, así como la existencia de grandes pagadores (deudores) que tienen una posición de negociación sumamente ventajosa en relación con los proveedores pequeños, generando incentivos perversos. Finalmente, otra de las razones de su creación se debe al reducido uso de la Factura Conformada, título valor predecesor que, debido a la resistencia de los obligados al pago de otorgar la conformidad del título valor y sobre los bienes o servicios recibidos en la transacción objeto del comprobante de pago, no obtuvo una acogida en la práctica comercial nacional.

Como se ha señalado, en los antecedentes de la Factura Negociable en la legislación peruana se encuentra a la Factura Conformada, título valor regulado en la

sección tercera del libro segundo de la Ley N° 27287 - Ley de Títulos Valores, el cual como señala Valdivieso López (2011), "(...) pese a las visibles ventajas que este título valor contenía frente a otros de uso arraigado como la letra de cambio o el pagaré, no logró destacar en el mercado local" (p. 2).

Por otro lado, se puede señalar que la Factura Negociable es un título valor causal, pues como señala Gualtieri y Winizky (1972), "Los títulos causales son aquellos en los cuales se menciona la causa legítima de su creación y esta tiene relevancia jurídica" (p. 110); y, en el caso de la Factura Negociable, la causa legítima es la transferencia de bienes o prestaciones de servicios. Cabe subrayar que, las personas naturales o jurídicas que pueden beneficiarse de la Factura Negociable son aquellas que emiten recibos por honorarios o facturas, este último corresponde a regímenes tributarios siguientes: Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y Régimen General (RG).

La antes citada Ley N° 29623 y su reglamento y su modificatorias, establecen dos formas de creación del título valor denominado Factura Negociable, diferenciadas por la forma de emisión del comprobante de pago; esto es, si es creada desde un comprobante de pago impreso y/o importado o un comprobante de pago electrónico.

Al respecto, la Factura Negociable física o materializada es un título valor a la orden transferible por endoso y es creado desde un comprobante de pago impreso y/o importado, conforme a lo señalado en el artículo 2° de la Ley N° 29623 y el artículo 4° del Reglamento de la Ley N° 29623, aprobado por Decreto Supremo N° 208-2015-EF y sus modificatorias; como todo título valor en representación física, puede optar por transformarla en un valor represando mediante anotación en cuenta transmisible por transferencia contable, para lo cual requiere que el mismo sea registrado ante una

Institución de Compensación y Liquidación de Valores (I.C.L.V.), que en el Perú solamente existe CAVALI S.A. I.C.L.V., por lo que se hará mención directa a CAVALI.

Entre los requisitos que debe tener la Factura Negociable materializada, el artículo 2° de la Ley N° 29623 señala que además de la información del comprobante de pago físico, este debe contener como mínimo: a) La denominación “Factura Negociable”; b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios, a cuya orden se entiende emitida; c) Domicilio real o domicilio fiscal del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite; d) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en la ley de la materia que establece un plazo máximo para el pago de facturas comerciales y recibos por honorarios; e) El monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio; f) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas; y, g) La constancia de presentación de la Factura Negociable. En la siguiente imagen se muestra a detalle la Factura Negociable materializada con el contenido mínimo que debe tener el título valor contenido en un soporte físico (papel):

Figura 2

Factura negociable materializada

UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
		Son: (IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*	VALOR DE VENTA	
			IGV 18%	
			IMPORTE TOTAL	

FACTURA NEGOCIABLE

Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor

Dirección del domicilio fiscal

Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)

R.U.C. (Número de RUC del proveedor)

FACTURA

N° DE SERIE - N° CORRELATIVO

Señor (es): (Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)* _____ Fecha de emisión: (día, mes, año)* _____

RUC N°: (N° de RUC del adquirente o usuario)* _____ Guía de Remisión del Remitente: _____
(Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*

Dirección: (Domicilio del adquirente o usuario)* _____ Número de otro documento relacionado a la operación* _____

Datos de imprenta o empresa gráfica que efectuó la impresión:

a) Número de RUC

b) Fecha de impresión

c) Número de autorización de impresión otorgado por la SUNAT

Copia Transferible - No Válida para Efectos Tributarios

* Información no necesariamente impresa

Respecto al desarrollo de la Factura Negociable originada de un recibo por honorarios o factura impresa esta consta de las siguientes etapas: (i) emisión y presentación del título valor al obligado; (ii) confirmación del título valor; (iii) circulación del título valor; y, (iv) ejecución del título valor. En la siguiente imagen se visualiza la emisión, confirmación y transferencia de la Factura Negociable.

Figura 3

Factura Negociable materializada



Nota. La figura muestra la emisión, conformidad, transferencia y ejecución/cobro de la Factura Negociable originada en comprobante de pago físico.

Fuente: SUNAT.

Por otro lado, respecto a la Factura Negociable desmaterializada esta se origina de un comprobante de pago electrónico, este título valor nace como un valor

representado mediante anotación en cuenta ante una I.C.L.V., cuya transferencia tiene los efectos de un endoso; pudiendo nacer físico y solicitar su desmaterialización. Cabe precisar la Factura Negociable no pierde su naturaleza ni efectos de título valor; esto es, que tiene la misma validez y eficacia al cumplir con los requisitos esenciales del título valor y está destinado a la circulación (Guerra, 2017). A continuación, en la figura 4 se observa una constancia de inscripción y titularidad de una Factura Negociable anotada en cuenta en el Registro Contable que administra CAVALI S.A. I.C.L.V., en la que se indican el titular (legítimo tenedor) del título valor, así como los datos del emisor y adquirente (obligado al pago), conteniendo el resto de los requisitos esenciales para su ejecución.

Figura 4

Factura Negociable desmaterializada



CAVALI RIVERA
 Motivo: Soy el autor del documento
 Fecha: 21/06/2021 14:07:37-0500

Motivo: Ejecutivo **CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y TITULARIDAD** FN-0-2021 LIMA, 21/06/2021

En concordancia con lo dispuesto por el artículo 18.3 de la Ley de Títulos Valores, el inciso 5 del artículo 688 del Código Procesal Civil, el artículo 216 de la Ley del Mercado de Valores y el artículo 80 del Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores, se deja constancia que en el Registro Contable que administra CAVALI S.A. I.C.L.V., a la fecha de emisión de la presente Constancia de Inscripción y Titularidad, bajo el código RUT [REDACTED] registrado a nombre de [REDACTED] FONDO DE INVERSION, en la Cuenta Matriz / Cuenta de Emisor de [REDACTED] figura inscrito el siguiente Título Valor anotado en cuenta:

Título Valor:

1)	Estado Título Valor	Anotada en Cuenta
2)	Origen del Título Valor	Anotado en Cuenta
3)	Datos del Título Valor:	
	a) Descripción	Factura Negociable
	b) Serie y Numeración	E001-72
	c) N° de Autorización	No Aplica
	d) Código del Valor	FN0001972461
	e) Origen del Comprobante de Pago	Electrónico
	f) Tipo de Comprobante de Pago	Factura Comercial
	g) Razón Social / Nombres y Apellidos del Proveedor	[REDACTED] S.A.C.
	h) RUC del Proveedor	2-[REDACTED]-2
	i) Razón Social / Nombres y Apellidos del Adquirente	[REDACTED] ROS S.A.C.
	j) RUC del Adquirente	20-[REDACTED]
	k) Fecha de Emisión	05/03/2021
	l) Descripción del bien o servicio	SERVICIO DE INVESTIGACION PETROLERA POZO C-28 / PETROMONT
	m) Tipo de Moneda	Dólares
	n) Precio Unitario	Según indique la factura comercial
	o) Valor de Venta	\$20,000.00
	p) IGV	\$3,600.00
	q) Importe Total de la Venta	\$23,600.00
	r) Número de guía de remisión	No Aplica
	s) Número de orden de compra o documento que haga de las veces	No Aplica

4)	Información Adicional del Título Valor:	
a)	Departamento Proveedor	15-LIMA
b)	Provincia Proveedor	1-LIMA
c)	Distrito Proveedor	14-LA MOLINA
d)	Domicilio Proveedor	AV. [REDACTED] MOL
e)	Departamento Adquirente	20-PIURA
f)	Provincia Adquirente	7-TALARA
g)	Distrito Adquirente	2-EL ALTO
h)	Domicilio Adquirente	[REDACTED] EL
i)	Fecha de Vencimiento	07/06/2021
j)	Condición de Pago	Incumplimiento en el Pago

La emisión de la presente comunicación se efectúa para iniciar un proceso de ejecución, por lo que la vigencia de la misma se extiende hasta que sea restituida o se expida el respectivo mandato judicial.

Página 1

k)	Monto Neto Pendiente de Pago	\$20,700.00
l)	Fecha de Pago	07/06/2021
m)	Tipo de Pago	Pago único
n)	Fecha de Entrega del Título Valor	No Aplica
o)	Fecha de Comunicación al Adquirente de la anotación en cuenta	26/03/2021
p)	Fecha de Conformidad Expresa del Adquirente	26/03/2021
q)	Fecha de Desconformidad del Adquirente	No Aplica
r)	Motivo Desconformidad (si hay comentarios se agregan debajo del motivo.)	No Aplica
s)	Fecha de Aplicación de Presunción de Conformidad	No Aplica
6)	Clausulas Especiales del Título Valor	No Aplica
6)	Fecha de entrega de la comunicación al adquirente respecto a la solicitud de emisión de la Constancia de inscripción y Titularidad para un Proceso de Ejecución	17/06/2021
7)	Fecha de generación de constancia de inscripción y Titularidad	21/06/2021

Nota. Fuente: CAVALI S.A. I.C.L.V.

Resulta necesario indicar que, tan solo los participantes directos, indirectos e indirectos especiales de una I.C.L.V. pueden acceder al servicio de registro de Facturas Negociables (artículo 32° del Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores). En la actualidad la única I.C.L.V. es CAVALI S.A. I.C.L.V. quien utiliza su plataforma denominada FACTRACK para el registro de Facturas Negociables. Asimismo, entre los participantes de una I.C.L.V., se tienen a las sociedades agentes de bolsa, sociedades intermediarias de valores, empresas bancarias, empresas financieras, otras I.C.L.V., entidades constituidas en el exterior con objeto social equivalente al de la I.C.L.V., otras autorizadas por la SMV; Banco Central de Reserva del Perú, MEF, empresas de factoring comprendidas o no dentro del ámbito de la Ley N° 26702.

A continuación, se detallan los pasos del funcionamiento de la Factura Negociable desmaterializada o anotada en una cuenta de una I.C.L.V., el cual comprende de los siguientes actos: (i) Operación con un participante con registro en una I.C.L.V.; (ii) solicitud de registro del título valor en la I.C.L.V.; (iii) validación de los datos de la factura o recibo por honorarios; (iv) anotación en cuenta y creación de la Factura Negociable desmaterializada; (v) presentación al obligado; (vi) transferencia del título valor al participante con registro en una I.C.L.V.; (vii) transferencia y/o ejecución del título valor.

Figura 5

Factura Negociable desmaterializada



Nota. La figura muestra la anotación en cuenta, conformidad, transferencia y ejecución/cobro de la Factura Negociable desmaterializada. Fuente: Presentación de Claudio Arciniega – CAVALI S.A. I.C.L.V. (Entrevista de fecha 15 de diciembre de 2020).

Seguidamente, se tratará la reciente modificación de la Ley N° 29623 que regula al título valor denominado Factura Negociable mediante el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020, publicado el 23 de enero de 2020; paquete normativo que tiene como finalidad brindar acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y

medianas empresas; y, el desarrollo del mercado de capitales en el Perú, cuya vigencia se encuentra pendiente.

Al respecto, mediante esta norma se aprobaron medidas extraordinarias, debido a la desaceleración de la economía proyectada por el Banco Central de Reserva del Perú para el año 2020, con la finalidad de contribuir a mejorar el acceso al financiamiento de las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (MIPYME), otorgándoles mejores condiciones para acceder a liquidez y facilitar la expansión de su producción, y así favorecer el dinamismo de la actividad económica.

Entre sus finalidades señaladas en el artículo 2 del Decreto de Urgencia N° 013-2020, se encuentra a la promoción del acceso al financiamiento de las MIPYME, entre otros, mediante la factura, así como mejorar las condiciones operativas que faciliten el uso de la Factura Negociable. Cabe precisar, que si bien el referido D.U. N° 013-2020 se refiere a las MIPYME que el acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa; en la presente investigación, el objeto de estudio se limita a las micro y pequeñas empresas o MYPES.

En efecto, el Título I del D.U. N° 013-2020 “Normas de promoción para el acceso al financiamiento a través de la factura y recibo por honorarios”, cuyo reglamento se publicó el pasado 17 de septiembre de 2021 mediante Decreto Supremo N° 239-2021-EF, estableció medidas de promoción para el acceso al financiamiento a través de comprobantes de pago electrónicos denominados factura y recibo por honorarios. Por otro lado, la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D.U. N° 013-2020 “Modificación de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial”, modificó los artículos 2, 3, 3-A, 4, 6, 7 y 8 de la Ley N° 29623, Ley que creó a la Factura Negociable.

Al respecto, entre las incorporaciones y modificaciones del Título I y de la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D.U. N° 013-2020 y su Reglamento aprobado mediante Decreto Supremo N° 239-2021-EF, es un conjunto de disposiciones que modifican la operatividad de la factura y recibo por honorarios electrónicos al crédito, las mismas que se resumen a continuación:

Tabla 1

<i>Modificaciones introducidas por el D.U. N° 013-2020 y su Reglamento a la factura y recibo por honorarios para el uso de la Factura Negociable</i>	
1	Incorpora la obligación del emisor de indicar en el comprobante de pago electrónico al crédito el plazo de pago y el monto neto pendiente de pago (Núm. 6.1 del Art. 6 del D.U.; y, Art. 5 del Reg. del D.U.)
2	Incorpora la obligación del emisor registrar las fechas de pago efectivos realizados por los obligados en el registro a cargo del Ministerio de Producción (Núm. 6.2 del Art. 6 y núm. 9.2, Art. 9 del D.U.; y, Arts. 11 y 12 del Reg. del D.U.)
3	Reducción del plazo para la conformidad del comprobante de pago de 8 días hábiles a 8 días calendarios. (Núm. 7.1 del Art. 7 del D.U.; y, lit. a), núm. 4.1, Art. 4 del Reg. del D.U.)
4	Aplicación directa de la conformidad expresa o presunta en la factura y el recibo por honorarios electrónicos. (Art. 7 del D.U.; y, lit. a) del núm. 4.1 del Art. 4, Art. 7 y Art. 8 del Reg. del D.U.)
5	Creación de una plataforma a cargo de SUNAT para el registro y puesta en conocimiento al adquirente, así como para la manifestación del adquirente de la conformidad y disconformidad del comprobante de pago electrónico al crédito. (Núm. 7.4 del Art. 7 del D.U.; y, Art. 6 del Reg. del D.U.)
6	Reducción de las causales de disconformidad del adquirente respecto al

	comprobante de pago electrónicos, bienes y/o servicios prestados. (Núm. 8.1 del Art. 8 del D.U.)
7	Obligatoriedad de la conformidad previa del comprobante de pago para el uso del crédito fiscal o saldo a favor del exportador. (Núm. 8.2 del Art. 8 del D.U.; y, Art. 9 del Reg. del D.U.)
8	Establece la mora automática en la falta de pago de la factura o recibo por honorarios electrónicos, cuyos montos serán a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú establezca, conforme al artículo 1242 del Código Civil. (Núm. 91.1 del Art. 9 del D.U.; y, Art. 11 del Reg. del D.U.)
9	Posibilidad de inscripción de la factura y recibo por honorarios electrónico en una Institución de Compensación Liquidación de Valores (I.C.L.V.) y obtención del mérito ejecutivo. (Art. 10 del D.U.; y, Art. 13 del Reg. del D.U.)

Nota. Creación propia

Al respecto, las modificaciones introducidas por la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D.U. N° 013-2020 a la Ley N° 29623, Ley que creó la Factura Negociable se encuentran resumidas en la tabla que se presenta a continuación:

Tabla 2

<i>Modificaciones a la Ley N° 29623 introducidas por la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D. U. N° 13-2020 y su Reglamento</i>	
Artículo	Detalle
Artículo 2. Emisión de la Factura Negociable	Eliminó la facultad de emitir la Factura Negociable a los emisores de factura y recibo por honorarios electrónicos, en la medida que se encuentra regulado en el artículo 3-A de dicha norma.
Artículo 3.	Eliminó la presunción de vencimiento de la Factura

Contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado	Negociable a 30 días calendario siguientes a la fecha de emisión en el supuesto de falta de indicación. Preciso que la fecha de vencimiento de la Factura Negociable anotada en cuenta será la misma que indica el comprobante de pago electrónico.
Artículo 3-A. Contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago electrónico	Modificó el momento de la anotación en cuenta de la Factura Negociable originada en comprobante de pago electrónico cuyo adquirente es una entidad estatal, pasando de “a partir de transcurridos dos (02) días hábiles desde la emisión de la referida factura comercial o recibo por honorarios” a “una vez comunicada su emisión.
Artículo 4. Vencimiento	Eliminó la forma de vencimiento a cierto plazo o plazos desde su emisión de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado. Incorpora la obligación del tenedor de la Factura Negociable anotada en cuenta de registrar el pago efectivo en la I.C.L.V., debiendo esta última informar al Ministerio de Producción. Preciso que el plazo máximo de vencimiento empieza desde que finaliza el plazo que tiene el adquirente para otorgar la conformidad expresa o se obtenga la presunta.
Artículo 6. Requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable	Preciso que el requisito para el mérito de ejecutivo de la Factura Negociable referido a la adquisición de la conformidad expresa o presunta se obtiene de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y en la ley de la materia que establece un plazo máximo para el pago de facturas y recibos por honorarios.

Artículo 7. Conformidad expresa o presunta del comprobante de pago impreso y/o importado	Redujo el plazo para la presunción de conformidad pasando de 8 días hábiles a 8 días calendarios desde la presentación de la Factura Negociable.
---	--

Nota. Creación propia

Al respecto si bien se observa que las modificaciones introducidas por el Título I y de la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D.U. N° 013-2020 y su reglamento promueven el uso de la Factura Negociable, se aprecia también que las mismas son exclusivamente para promover el uso de la Factura Negociable anotada en cuenta de una I.C.L.V., excluyendo la promoción del uso de la Factura Negociable materializada.

En el siguiente cuadro comparativo se observa las desventajas que tiene la Factura Negociable materializada frente a la Factura Negociable desmaterializada, originadas por el tratamiento desigual del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento:

Tabla 3

<i>Cuadro comparativo de la Factura Negociable materializada y desmaterializada</i>			
Nº	Facultades / Requisitos	Factura Negociable materializada	Factura Negociable desmaterializada
1	Constancia de presentación de la	Mediante aceptación expresa del adquirente	Mediante el registro del comprobante de pago

	Factura Negociable	al momento de su presentación o enviada mediante carta notarial.	electrónico en la plataforma a cargo de SUNAT.
2	Protesto por falta de pago	Sí requiere	No requiere
3	Delimitación de causales de disconformidad	No tiene	Sí tiene

Nota. Creación propia

Como se observó, para el uso de la Factura Negociable anotada en cuenta de una I.C.L.V., las MYPES están obligadas a utilizar los servicios de la I.C.L.V. para poder crear y emitir sus Facturas Negociables, una limitante que genera mayor perjuicio para aquellas MYPES que se encuentra en zonas de bajo o nulo acceso a internet. Esto resulta contradictorio lo reconocido por SUNAT al determinar la existencia de MYPES con desventajas para el uso de comprobantes de pago electrónicos a través del Anexo I de la Resolución de Superintendencia N° 254-2018/SUNAT que detalla zonas con bajo o nulo acceso a Internet.

Asimismo, el Título I y la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D.U. N° 013-2020 se limitan a promover el uso de la Factura Negociable originado desde los comprobantes de pago denominados factura y recibo por honorarios, dejando de lado la posibilidad de originar dicho título valor desde la boleta de venta, comprobante de pago más utilizado por las MYPES del distrito de San Martín de Porres, conforme a la encuesta realizada en la presente investigación en el periodo 2020.

En ese sentido, se tiene como primer y principal problema resolver cuál es la relación entre el D.U. N° 013-2020 y el acceso al financiamiento de las MYPES, en especial de aquellas ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, distrito objeto de estudio seleccionado por su especial importancia al ser el segundo distrito más poblado de Lima según el INEI (2020) y el que concentra el mayor número de MYPES registradas en el REMYPE correspondiente a Lima Norte, de acuerdo a la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020).

Al respecto, se aprecia que existe una relación directa entre el Título I del D.U. N° 013-2020 y el acceso al financiamiento de las MYPES, pero aún mantiene aspectos pendientes de mejorar en la creación, emisión, transferencia y ejecución de la Factura Negociable, especialmente para las MYPES del distrito de San Martín de Porres.

Para superar dicha situación, se considera conveniente ampliar los beneficios del Título I del D.U. N° 013-2020 para promover el uso de la Factura Negociable física, en la medida que sea aplicable. Asimismo, es fundamental permitir el uso de la boleta de venta para la creación de la Factura Negociable, en la medida que es el comprobante de pago de excelencia en las MYPES de San Martín de Porres durante el año 2020.

Al respecto, se considera que las limitaciones para la promoción del uso de la Factura Negociable para las empresas en general son: la imposibilidad de crear la Factura Negociable sin la necesidad de recurrir a un participante de una I.C.L.V., la pérdida del mérito ejecutivo de la Factura Negociable por falta de conformidad en perjuicio del endosatario; y, el otorgamiento del mérito ejecutivo a los comprobantes de pago electrónicos al crédito anotados en cuenta de una I.C.L.V. desincentiva el uso de la Factura Negociable.

Por otro lado, respecto a las limitaciones para la promoción del uso de la Factura Negociable para las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el año 2020 se considera que son: la imposibilidad de emitir la Factura Negociable desde el comprobante de pago denominado boleta de venta, la falta de delimitación de las causales de disconformidad para los comprobantes de pago impreso y/o importado, y la obligatoriedad del protesto por falta de pago que obstaculiza la obtención del mérito ejecutivo de la Factura Negociable materializada.

Finalmente, se puede concluir del presente diagnóstico situacional que las empresas en general y las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres mantienen limitaciones en el uso de la Factura Negociable. Desde un punto de vista sustantivo, constituyen limitaciones para el uso de la Factura Negociable de las empresas la imposibilidad de crear la Factura Negociable desde la boleta de venta; así como también, la imposibilidad de crear la Factura Negociable desde la plataforma dispuesta por SUNAT, aprobado mediante la Resolución de Superintendencia N° 000165-2021/SUNAT publicado el 18 de noviembre de 2021. Por otro lado, desde el aspecto procesal se puede señalar que constituyen limitaciones de las empresas en el uso de la factura negociable la obligación del protesto por falta de pago en la Factura Negociable materializada, la falta de delimitación de las causales de disconformidad de la Factura Negociable materializada.

b Formulación de problema

i. Problema Principal.

¿Cuál es la relación que existe entre el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 que promueve el uso de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020?

ii. Problema Secundario.

¿Cuáles son las limitaciones en la promoción del uso de la Factura Negociable para el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020?

13. Objetivos

a) Objetivo General.

Identificar las limitaciones del Título I del D.U. N° 013-2020 en la promoción del uso de la Factura Negociable para el acceso al financiamiento de las empresas en general y de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020.

b) Objetivos Específicos.

- Explicar en qué consiste el acceso al financiamiento de las MYPES y las modalidades de financiamiento de las MYPES en el Perú.
- Examinar a la Factura Negociable como medio de financiamiento en el sector empresarial.
- Describir la forma de creación y los componentes de la Factura Negociable, características, usos y las modalidades de representación.
- Distinguir las formas, requisitos y vías para ejercer los derechos representados en la Factura Negociable.
- Analizar las disposiciones legales que tienen por finalidad promover el desarrollo de las MYPES en el Perú a través de la Factura Negociable.
- Determinar cuáles son las limitaciones en el acceso al financiamiento de las MYPES mediante el uso de la Factura Negociable.

14. Importancia y alcance de la investigación

Es importante el estudio de la Factura Negociable al ser un título valor que tiene por finalidad el desarrollo de las MYPES, sector de la economía importante para la generación de empleo y desarrollo del país, lo cual debería ser un instrumento de fácil uso y barato, que brinden seguridad jurídica.

Asimismo, el presente estudio sobre el uso de la Factura Negociable ofrecerá resultados sobre las necesidades y expectativas sobre este instrumento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres, por ser el distrito de Lima Norte con mayor cantidad de empresas según el INEI, 2018.

15. Limitaciones de la investigación

La población será las MYPES del Perú, de la cual se extraerá una muestra de las micro y pequeñas empresas en el distrito de San Martín de Porres, correspondiente al año 2020. Conforme a la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 de fecha 04 de diciembre de 2020, el Jefe de la Oficina de Atención a la Ciudadanía y Gestión Documentaria del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo nos informó que al 1 de diciembre de 2020, se tiene registrado a 429,922 MYPES en el REMYPE a nivel nacional. De este espectro 193,820 pertenecen al departamento de Lima y 11,201 al distrito limeño de San Martín de Porres.

La relevancia del distrito de San Martín de Porres para ser objeto de estudio de la presente investigación se debe a que es el segundo distrito más poblado de Lima y el primero en Lima Norte, conforme al INEI (2020). Asimismo, es importante resaltar que en el distrito de San Martín de Porres al 04 de diciembre de 2020 se encuentra el mayor número de MYPES registradas en el REMYPE correspondiente a Lima Norte, según el siguiente cuadro contenido en la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020)

Entre las limitaciones presentadas en la presente investigación se ha identificado un acceso limitado para encuestar a las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 debido a las medidas de protección para evitar el contagio del COVID-19 y una desconfianza a la encuesta por creer que se trataría de una fiscalización inopinada de SUNAT, motivo por el cual se decidió utilizar una técnica de muestra no probabilística. En futuras investigaciones se considera que se tendrá la posibilidad de acceder a una técnica probabilística y un número mayor de encuestados tras la eliminación de las limitaciones presentadas en esta investigación.

Por otro lado, como otra limitación en la presente investigación fue la falta de investigación previa respecto al uso del título valor Factura Negociable por las MYPES de San Martín de Porres. No obstante, se pudo acceder a investigaciones del uso de la Factura Negociable en MYPES de otros distritos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

II1. Marco teórico

El marco teórico de la presente investigación está compuesto por las bases teóricas de las MYPES, financiamiento de las MYPES en el Perú y la Factura Negociable; seguido de los antecedentes del estudio y la definición de términos.

II2. Bases Teóricas

- a Base teórica de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES)
 - *Concepto de las Micro y Pequeñas Empresas*

Las micro y pequeñas empresas (en adelante, MYPES) son las unidades que realizan cualquier tipo de actividad económica cuyos ingresos no superan las 1,700

UIT. Las MYPES se encuentran en la base de la pirámide económica compuesta además por las medianas y grandes empresas.

Respecto al concepto de las MYPES, Gomero Gonzáles (2015) señala que:

Las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico. (p. 30)

Asimismo, Ponce y Zevallos (2017) señalan que, “Las micro y pequeñas empresas (MYPES) son un conjunto heterogéneo de unidades económicas (en términos de tamaño, sector, región, tipo de producto/servicios desarrollado, etcétera), que ha aumentado sostenidamente en las últimas décadas en América Latina” (p. 48).

El artículo 2° de la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, incorporada al artículo 4° del TUO-Crecimiento Empresarial, define a la MYPE como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Es necesario resaltar que el concepto MYPES no hace referencia a la forma de su constitución, pudiendo ser como tal una empresa formada por una persona natural o una empresa constituida bajo la forma de una persona jurídica.

Al respecto, Ynzunza e Izar (2021) comentando sobre emprendimientos, señala que es una actividad basada en tomar la decisión de empezar una actividad empresarial que produzca valor agregado y atienda una necesidad u oportunidad, conllevando riesgos y beneficios.

En ese mismo sentido, refiriéndose a la constitución de las microempresas, señalan Ortega et al. (2014) que:

Es de mencionar que la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario (persona natural con negocio). No obstante, podrá adoptar voluntariamente la forma de E.I.R.L., o cualquiera de las formas asociativas o societarias previstas por Ley, incluidas las cooperativas y otras modalidades autogestionarias. (p. 13)

Cabe precisar que, las formas jurídicas pueden ser individuales o societarias, siendo que en el Perú actualmente existen las siguientes formas societarias: sociedad anónima, sociedad anónima abierta, sociedad anónima cerrada, sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones, sociedad colectiva, sociedad comercial de responsabilidad limitada, sociedad civil ordinaria, sociedad civil de responsabilidad limitada y sociedad por acciones cerrada simplificada. Las nueve primeras se encuentran reguladas por la Ley General de Sociedades - Ley N° 26887 y la última por el Decreto Legislativo que promociona la formalización y dinamización de la micro, pequeña y mediana empresa mediante el régimen societario alternativo denominado Sociedad por Acciones Cerrada Simplificada – Decreto Legislativo N° 1409.

Respecto a la forma jurídica individual de las empresas, en el Perú existe la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, regulada por el Decreto Ley N° 21621; y algunas excepciones de sociedades constituidas por un solo individuo por razones específicas.

Finalmente, es necesario precisar que las personas naturales también pueden desarrollar actividad empresarial, pudiendo ser clasificadas como MYPES, siempre que cumpla las características correspondientes a MYPES empresa que se detallan a continuación.

- *Características de las Micro y Pequeñas Empresas*

Actualmente en el Perú, la principal característica de las MYPES se orienta en la cantidad o nivel de ventas, tal como se encuentra señalado el artículo 3° de la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, incorporada al artículo 5° del TUO-Crecimiento Empresarial, siendo microempresa aquellas que alcanzan ventas anuales hasta 150 UIT y aquellas con ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta 1700 UIT son catalogadas como pequeña empresa.

En efecto, la característica de las MYPES por razón a su nivel de venta, la misma que actualmente sirve como elemento de clasificación en la legislación actual:

Las características tanto de la Microempresa y Pequeña Empresa fueron definidas en el sistema tributario peruano, en la cual se considera a una MYPE como una empresa que es gestionada ya sea como persona natural o como persona jurídica, tomando en cuenta siempre el total de ventas anuales; de una Microempresa es hasta las 150 UIT y de una Pequeña Empresa debe considerarse entre 150 y 1700 UIT. El Estado va a tomar como referencia a

estas empresas como inicio de un desarrollo, por lo cual irá diseñando políticas, destinando recurso para su divulgación y lograr la formalización de las mismas. Dentro de las políticas, se encuentran implementar una reforma basada en el uso de las TIC para el cumplimiento de obligaciones formales y sustanciales de las obligaciones tributarias. (Tuesta y Espinoza, 2020, p. 3)

No obstante, también existen otras características propias de las MYPES que se comentarán a continuación. Al respecto, comentando las características comerciales y administrativas de las MYPE; la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN, 2007) señala las siguientes características:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.
- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o estable.
- Disponen de limitados recursos financieros.
- Tienen un acceso reducido a la tecnología.
- Por lo general no separan las fianzas del hogar y las de los negocios.
- Tienen un acceso limitado al sector financiero formal, sobre todo debido a su informalidad. (p. 108)

Asimismo, respecto a las características de los empresarios de las MYPES; esto es, los propietarios y/o conductores de las MYPES encargados de su crecimiento, Ponce y Zevallos (2017) señalan que:

(...) los propios empresarios de estas unidades económicas son heterogéneos en términos de educación – formal e informal -, experiencia laboral y empresarial, nivel de contactos, grado de involucramiento del empresario en el negocio, solvencia financiera, etcétera, por lo que las acciones para fortalecerlas requieren de un adecuado entendimiento no solo desde las anteriores perspectivas, sino también sobre cómo es la senda de aprendizaje de las empresas y de quienes las dirigen. (p. 48)

- *Clasificación de las Micro y Pequeñas Empresas*

La clasificación de las MYPES en la legislación nacional se realiza en función exclusiva a su tamaño de venta o nivel de ventas: micro, pequeña, mediana y grande empresa; abandonando el criterio de la cantidad de empleados que se mantuvo hasta la sanción de la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicado el 02 de julio de 2013 en el diario oficial El Peruano.

Esta característica se encuentra en el artículo 3° de la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, incorporada al artículo 5° del TUO-Crecimiento Empresarial, señalando la diferencia en función al volumen de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta 150 UIT¹.
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta 1700 UIT.

¹ Unidad Impositiva Tributaria (UIT) para el 2020 es de S/4,400.00.

Cabe precisar que, no se incluyen en la clasificación anterior, pese a que cumplan con los criterios, a las empresas vinculadas a un grupo económico que en conjunto no reúnan las características antes señaladas conforme lo dispone el artículo 6° del TUO-Crecimiento Empresarial y el artículo 6° del Decreto Legislativo N° 1086 – Decreto Legislativo que aprueba la Ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente.

Tabla 4

<i>Clasificación de las MYPES</i>		
	Microempresa	Pequeña empresa
Características	Ventas anuales no mayores a 150 UIT	Ventas anuales mayores a 150 UIT y hasta 1700 UIT.
*Se excluyen a las empresas vinculadas a un grupo que no cumplan con las características de microempresa o pequeña empresa.		

Nota. Creación propia

Sin embargo, no es la única clasificación según las características de tamaño de la empresa, pues existen otras características que clasifican a las empresas y a su producción, incluyendo a las MYPES, tales como: empleo, capital, establecimiento, zona, orientación productiva, uso intensivo de factores.

En efecto, Leon y Schreiner (1998) consideran como principal criterio de distinción de las MYPES, de entre las demás empresas, la necesidad de servicios financieros, señalando que:

(...) la distinción relevante entre micro y pequeña empresa y el resto de las firmas es el requerimiento que estas MPEs tienen por servicios financieros, por un monto y/o escala que no es provisto por el sector financiero privado

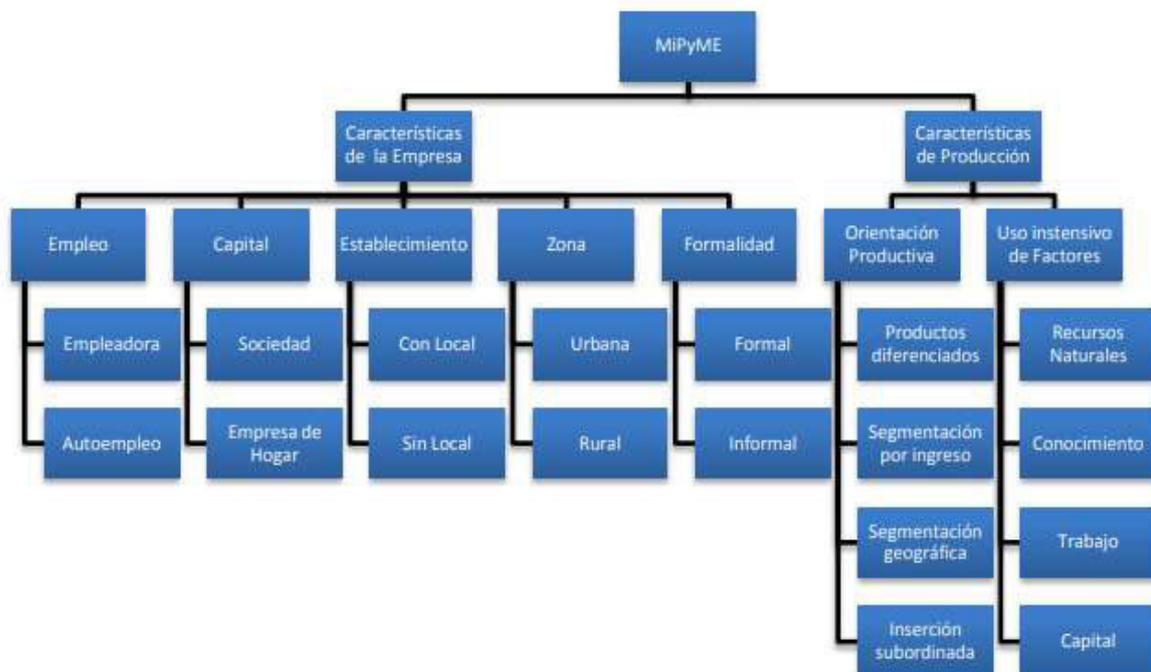
moderno. Por ello, referencias al tamaño por número de trabajadores, nivel de ventas o capital, o al tipo de actividad económica, son sólo complementarias para identificar a las MPEs. (p. 65)

Por otro lado, se debe señalar que existen otras clasificaciones que incorporan otras características distintas al volumen de venta de las MYPES.

A continuación, se presentan las clasificaciones más comúnmente utilizadas en la literatura y las que cuentan con mayor peso analítico como la clasificación por autoempleo-empleadoras, propiedad del capital (sociedad o empresa hogar), con establecimiento o sin ella, urbana-rural, formal o informal, orientación productiva o uso intensivo de factores (Álvarez y Durán, 2009):

Figura 6

Clasificación de MIPYME



Nota. La figura muestra las clasificaciones de acuerdo con las características de la empresa y de producción. Fuente: Álvarez y Durán (2009)

En referencia a la clasificación por establecimiento, Álvarez & Durán (2009) señalan que se observa la relación que existe entre la dirección de la empresa y el capital que la compone. De esta forma nos encontraremos ante MIPYMES cuyo propietario es a la vez director de la empresa. (p. 31)

Asimismo, se destaca la clasificación que Herrera García (2011) realiza respecto a la viabilidad de las microempresas, diferenciando una microempresa viable y otra microempresa de subsistencia:

Microempresa viable o de acumulación son aquellas empresas con potencial de crecimiento, tiene capacidad de generar excedentes, con ingresos y perspectivas de desarrollo para los propietarios y trabajadores.

(...)

Dentro de esta categoría existen Microempresas no viables o de subsistencia, son unidades económicas que se caracterizan por ser inestables desde el punto de vista de su viabilidad. Tienen una baja productividad y operan por debajo de sus costos; los ingresos que generan son insuficientes para sus propietarios y trabajadores. Son mayormente informales (no cumplen con los registros tributarios, laborales y municipales). (p. 79)

Respecto a esta categoría de microempresas no viables o de subsistencia, precisa Rivera (2012) que no todos las MYPES buscan crecer pues:

(...) los micronegocios no son motivados por un espíritu empresarial sino que son negocios residuales que se hacen por falta de otros trabajos más estables y productivos, son más bien trabajo de último recurso ante la alternativa de no

hacer nada y pasar hambre. Por otro lado, ellos no son sujetos de crédito para los volúmenes de crédito que se necesitarían para formar una empresa mediana o grande. Los sectores en que operan tienen muy bajas barreras de entrada que no permiten la acumulación de utilidades retenidas y, finalmente, no poseen el capital humano necesario como para gerencia negocios de mayor magnitud. (p. 20)

Por otro lado, refiriéndose a un concepto cualitativo de las pequeñas empresas, Herrera García (2011) señala que:

Las Pequeñas Empresas son unidades económicamente viables con capacidad de generar excedentes acumulables, crear nuevo empleo y contribuye a la competitividad del país. Son empresas formales, es decir, tributan y acatan las leyes laborales, tienen una organización con una elemental división del trabajo a nivel funcional y jerárquico. (p. 78)

- *Importancia de las Micro y Pequeñas Empresas*

Un país que busque promover igualdad de oportunidades es esencial que apoye a las MYPES (Mares, 2013). En efecto, la importancia de las MYPES se encuentra en el impacto que estas tienen en el desarrollo económico y social en el país, el cual incide especialmente en la creación de trabajo, pues genera muchos puestos de trabajo para muchas personas y además la potencial generación de ingresos al Estado mediante el pago impuestos.

Asimismo, las MYPES tienen la característica de ser flexible y adecuarse con mayor facilidad a los entornos y cambios en una economía abierta al mundo, permitiendo mantener una economía activa y dinámica a las circunstancias, adaptando su organización de una forma más rápida que una mediana o empresa grande.

Respecto a la importancia de las MYPES, señalan Romero y Centurión (2015) que, "(...) constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, los cuales han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país" (p. 97).

Igualmente, comentando la relevancia de las mejoras de las condiciones de vida de una población a través de las MYPES, Martínez Aberga (2021) señala que:

En este contexto, países como el Perú que tratan de mejorar las condiciones de vida de su población, las empresas cumplen un rol fundamental, ya sea produciendo bienes, servicios, sea como compañías comerciales, industriales, extractivas y de servicios, contribuyendo de manera importante a la actividad económica y la generación de empleo. Por lo que se debe de incentivar a través de la política tributaria, el crecimiento de la MYPE. (p. 103)

En efecto, tal como lo señala El Peruano (2016), el rol que cumplen las MYPES en relación a la generación de empleo en el Perú es fundamental, abarcando un porcentaje superior de generación de empleo que las medianas y grandes empresas:

Las micro y pequeñas empresas (mypes) cumplen un rol fundamental en el tejido empresarial peruano porque son las principales generadoras de empleo, con alrededor del 86% en el sector privado. Además, representan el 58.6% de la población económicamente activa (PEA) ocupada y aportan el 23.5% del valor agregado total de las empresas privadas formales, de acuerdo con el Ministerio de la Producción (Produce). Por si fuera poco, contribuyen con cerca del 27% del producto bruto interno (PBI) nacional.

En efecto, las MYPES como empresas en etapa de formación, resultan ser muy importantes para el desarrollo de un país y la reducción de la pobreza pues

generan el crecimiento de actividades económicas, mayor disponibilidad de bienes-servicios y asimismo mayor consumo, creando un mercado más competitivo a través de la oferta y demanda, reduciendo la pobreza de la población contenida en el espacio que se desarrollan las MYPES. Al respecto, Gomero Gonzáles (2015) señala que:

La pobreza está muy ligada a la formación de empresas, presentándose una correlación negativa entre ambas variables, las estadísticas oficiales dan pie a afirmar que en aquellas zonas donde más concentradas están las empresas, los síntomas de la pobreza tiende a disminuir, hecho que se fundamenta en la creación de riqueza y los efectos multiplicadores que generan las inversiones. Por ello, en aquellas regiones donde está ausente la inversión privada o la presencia del Estado a través de proyectos productivos, la pobreza extrema se agudiza, bajando la calidad de vida de la población. (p. 30)

Asimismo, comentando la vinculación de la pobreza y la importancia de las MYPES para el crecimiento de económico para los países latinoamericanos, Sánchez Barraza (2006) destaca la presencia y participación de estas en cada zona y sector de los países latinoamericanos, señalando que:

La mayoría de los países de América Latina se encuentran afectados por problemas sociales, como los de extrema pobreza, es en este contexto en el cual se desarrollan la mayoría de micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran en zonas urbanas, zonas rurales y en todos los sectores de la economía. Estas empresas representan un gran potencial para el crecimiento económico, desarrollo social y generación de empleo en la región. (p. 127)

Del mismo modo, destaca la importancia la relación de la labor de las MYPES en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde estas se ubican, señalando que:

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. (Avolio et al., 2011, p. 71)

En esa misma línea, se recalca las siguientes bases o fundamentos de la importancia de las MYPES el crecimiento económico:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen e ingreso nacional y al crecimiento económico.

(PROINVERSIÓN, 2007, pp. 106-107)

Asimismo, comentando la importancia de la constitución de MYPES en las localidades donde operan en el Perú, señala PROINVERSIÓN (2007) que:

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos directos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.

- En segundo lugar, permite a través de la ampliación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- En tercer lugar, hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional. (p. 107)

Como se observa, todos estos datos nos indican la importancia que tienen las MYPES en la economía nacional al albergar casi la totalidad de unidades económicas empresariales y en la generación de empleo, señalando que más de los dos tercios de la población económicamente activa en el Perú se encuentra laborando en una MYPE. Además, informa el INEI (2019a) que “aproximadamente el 72.7% de la PEA ocupada del país trabajaba en micro y pequeñas empresas (MYPE) y el 27,2% en medianas y grandes empresas (No MYPE)” (p. 191).

No obstante, pese a que las MYPES representan el 99.1% de las unidades económicas empresariales peruanas según INEI (2019c), su productividad es muy baja, lo cual se ve reflejado en la poca contribución al PBI del Perú; en comparación a la contribución generada por la mediana y grande empresa. Entre las razones que explican la baja productividad de las MYPES se tiene el dato de que gran porcentaje de estas se encuentran en la informalidad, tal como lo indica COMEX (2019):

Sin embargo, la realidad permanente es que las Mype aún operan en la informalidad y en condiciones de desventaja competitiva. Según la Enaho, la informalidad de estas empresas, medida por su condición de registro frente a la Sunat, se mantiene por encima del 80%, a pesar de que registran ventas anuales en constante crecimiento y que equivalen actualmente a un 19% del PBI. (párr. 1)

En efecto, la formalización es una tarea pendiente que viene arrastrando desde hace varios años el Estado y que resulta de suma importancia para impulsar el desarrollo de las MYPES y en consecuencia, generar una mejora en la economía y el empleo en el Perú.

Al respecto, comentando sobre el impacto de la informalidad en el empleo y en la economía nacional durante el periodo del año 2018, el INEI (2019b) informa que:

El sector informal desempeña un papel importante en la generación de ingresos de las familias, pues en tiempos en que la demanda de trabajo es insuficiente y/o se carece de oportunidades para acceder a puestos de trabajo formales en la economía con salarios que cubran sus expectativas, el autoempleo informal se constituye en una alternativa. En ese sentido, el sector informal participa en la economía generando producción y puestos de trabajo.

En el año 2018, el PBI nominal ascendió a 729 mil 773 millones de soles, de los cuales el 18,6% fue generado por el sector informal, lo que significó una reducción en su participación de -0,3 puntos porcentuales respecto al año 2007.

Por su parte, el empleo de la economía, estimado por las cuentas nacionales, ascendió a 17 millones 367 mil empleos en el año 2018, de los cuales, el sector informal generó el 52.5% de empleos, por definición todos los empleos del sector informal son informales. (p. 29)

De igual forma, Gomero Gonzáles (2015) comentando sobre los efectos de la informalidad empresarial para el desarrollo nacional o regional de un país, refiere que:

Las empresas que actúan marginalmente de las normas legales internas, generan externalidades que entorpecen el proceso de desarrollo nacional o

regional. No pagan impuestos, venden clandestinamente, pagan a sus trabajadores sin los beneficios laborales, generan competencia desleal, es decir crean una serie de escenarios distorsionadores y que dislocan el proceso de desarrollo. (p. 31)

Al respecto, se observa que la formalización para las MYPES resulta de suma importancia, ya que radica en varias ventajas, como, por ejemplo: tener una visión empresarial, evitar incurrir en contingencias por no cumplir con los requerimientos que obliga a toda persona que realiza una actividad empresarial (tributario, regulatorio, comercial o laboral), brinda a los consumidores obtener bienes y servicios de mejor calidad y garantía, lo que al final promueve una sana competencia.

En esta pandemia generada por el COVID-19, la cuarentena ha generado que casi la totalidad de empresas poren, lo que obligó al Estado a brindar apoyo a través de programas de financiamiento como FAE MYPE, Reactiva Perú, FAE AGRO, FAE TURISMO; donde uno de los requisitos, entre otros, para poder acceder a estos apoyos económicos es justamente ser empresas formales, inscritas ante SUNAT. Desgraciadamente, muchas MYPES no accedieron por no encontrarse formalizado.

Tal como se ha señalado previamente, la Constitución Política del Perú en el artículo 59° resalta la importancia que tienen las MYPES en el desarrollo económico del país, debiendo el Estado brindar oportunidades de superación, en especial a los sectores que sufren cualquier desigualdad.

En ese sentido, la importancia del impacto de las MYPES que tienen en el desarrollo del Perú, según datos del INEI (2019c), señala que en el Perú hay 2'370,866 MYPES al 2018, que representan el 99.1% del total de unidades económicas empresariales en el país; esto significa que el empleo nacional es

prácticamente sostenido por las MYPES, por lo que debe constituir como un política pública fomentar el crecimiento de estas unidades económicas que se reflejará en un mejor calidad de vida para sus empleados, mayor recaudación fiscal para garantizar la continuidad de programas sociales y un mercado más competitivo.

Finalmente, se concluye que la presencia de las MYPES en el Perú representa un enorme potencial para la generación de trabajo y crecimiento económico; pero que se ve debilitado por sus niveles bajos de productividad frente a las unidades de producción No MYPES. Entre las causas de la poca productividad y la informalidad de las MYPES se puede señalar a las siguientes: limitaciones en el acceso a financiamiento, altos costos de formalización e informalidad, escasa o nula educación financiera, precariedad en el sistema de salud pública, entre otros.

- *Marco normativo de las Micro y Pequeñas Empresas*
(1) Marco Constitucional.

La importancia de la actividad empresarial de las MYPES se encuentra protegida a nivel constitucional. En efecto, el artículo 59° de la Constitución Política del Perú referente al rol económico del Estado hace mención directa de las pequeñas empresas e indirectamente de las microempresas, señalando que:

Artículo 59.- El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad públicas. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

Como se observa, la última oración del texto del artículo 59° de la Constitución Política expresamente enfatiza la importancia de las pequeñas empresas en el desarrollo económico de nuestro país, estipulando que el Estado peruano debe brindar oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad de cualquier índole.

Comentando el referido artículo 59° del Régimen Económico de la Constitución Política del Perú, Rodríguez Cairo (2016) señala que:

Siendo así, el artículo 59 no dispone que la acción positiva del Estado se limite a las pequeñas empresas. En realidad, lo que establece es que el Estado brinde oportunidades de superación a los sectores que sufran cualquier desigualdad, sin considerar limitación alguna. (p. 129.)

En tal sentido, el Estado tiene una obligación constitucional de promover a las MYPES en todas sus modalidades, incluyendo a las pequeñas y microempresas, dado que es una empresa con menor capacidad de ventas que las pequeñas empresas y cuyo concepto apareció con la Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa (hoy derogada) cuya fecha de publicación fue el 27 de mayo de 2000; esto es, con posterioridad a la Constitución Política del Perú de 1993.

(2) Legislación.

La legislación de las MYPES es muy diversa y dispersa, siendo que muchas veces se han fomentado sectores específicos de las mismas, programas o fondos temporales y/o circunstanciales. No obstante, a través del TUO-Crecimiento Empresarial, publicado el 28 de diciembre de 2013, se compiló la columna vertebral de la normativa MYPES, la misma que contiene las definiciones, características y el

marco legal vigente para la promoción de las micro, pequeña y medianas empresas, importándonos específicamente las dos primeras.

Al respecto, se encuentra la definición de MYPES en el artículo 4° del TUO-Crecimiento Empresarial, que incorpora el artículo 2° de la Ley N° 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, definiéndola como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En referencia al acceso al financiamiento de las MYPES, el artículo 30° del TUO-Crecimiento Empresarial, que incorpora el artículo 31° del Decreto Legislativo N° 1086 – Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, detalla que el Estado promueve el acceso al financiamiento a través del mercado financiero y mercado de capitales, promoviendo la descentralización de los mercados.

Asimismo, el artículo 39° del TUO-Crecimiento Empresarial, incorporando el artículo 14° de la Ley N° 30056 – Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial, destacan que, en toda operación de compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios en las que las micro, pequeña y mediana empresa emitan electrónicamente o no facturas comerciales, deben emitir la copia adicional correspondiente al título valor Factura Negociable para efectos de su transferencia a terceros o cobro ejecutivo, de acuerdo con las normas aplicables, sin que dicha copia tenga afectos tributarios. Además, el

siguiente artículo 15° establece que el Estado y sus diversas entidades promueven el pronto pago a favor de las MYPES.

Seguidamente, el Título VI del TUO-Crecimiento Empresarial establece que el Régimen Tributario de las MYPES, en el cual el Estado, a través de SUNAT, facilita la tributación de la MYPES, promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPES.

Finalmente, el artículo 44° del TUO-Crecimiento Empresarial, que incorpora el artículo 19° de la Ley N° 30056 – Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial, señalan que el Estado fomenta el acogimiento a la factura electrónica. Agregando que las MYPES que se acojan a la factura electrónica pueden realizar el pago mensual de sus obligaciones tributarias recaudadas para dicha institución hasta la fecha de vencimiento especial que esta establezca.

Por otro lado, en el presente cuadro, sin atribuirlo de completo, dado que no incluye fondos, programas y otros fomentos temporales y sectoriales, se puede observar las principales normas referidas a las MYPES en el Perú (Ortega et al., 2014, p. 297):

Tabla 5

<i>Principal legislación MYPES en el Perú</i>			
Norma	Sumilla	Fecha	Estado
Decreto Legislativo	Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas	08.11.1991	Derogada

N° 705			
Ley N° 27268	Ley General de la Pequeña y Microempresa	27.05.2000	Derogada
Ley N° 27417	Ley que modifica el Artículo 7 de la Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa	06.02.2001	Derogada
Ley N° 28015	Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa	03.07.2003	Vigente Modificada
Ley N° 28851	Ley que modifica la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa	27.07.2006	Vigente
Decreto Legislativo N° 1086	Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente	28.06.2008	Vigente
Ley N° 30056	Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial	02.07.2013	Vigente
Decreto Supremo N° 009-2003-TR	Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa	12.09.2003	Vigente Modificado
Decreto Supremo N° 007-2008-TR	Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa	30.09.2008	Derogado

Decreto Supremo N° 008-2008-TR	Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE	30.09.2008	Vigente Modificado
Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE	Decreto Supremo que modifica el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE	30.09.2008	Vigente Modificado
Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE	Aprueban Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial	28.12.2013	Vigente
Resolución Ministerial N° 295-2009-TR	Aprueban el modelo “Constancia de Acreditación de la Micro y Pequeña Empresa ante el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)	06.10.2009	Vigente
Resolución Jefatural N° 220-2009-SIS	Aprueban “Directiva que establece el Proceso de Afiliación e los Trabajadores y Conductores de la Microempresa y sus Derechohabientes al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud”	30.12.2009	Vigente

Nota. Datos tomados de Ortega et al. (2014)

(3) Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE).

El Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) fue creado mediante Decreto Supremo N° 008-2008-TR, publicado el 30 de septiembre de 2008. Este registro tiene como finalidad conforme a su artículo 64° las siguientes funciones:

1. Acreditar que una unidad económica califica como micro o pequeña empresa.
2. Autorizar el acogimiento de la micro y pequeña empresa a los beneficios que le corresponda como tal.
3. Registrar a las micro y pequeñas empresas y dar publicidad de su condición de tales.

Asimismo, la administración del REMYPE, se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo; no obstante, conforme a la Séptima Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30056, publicado el 02 de julio de 2013, esta pasaría a cargo de la SUNAT a los 180 días calendario de publicado el reglamento de la Ley N° 30056, lo cual hasta la fecha de la publicación de este trabajo no ha ocurrido.

Para que una empresa pueda registrarse en el REMYPE solo requiere de su número RUC y la solicitud de registro, el cual ahora puede realizar a través del portal electrónico del REMYPE.²

El trámite de inscripción en el REMYPE se realizará a través de la página web del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo³. Al momento de solicitar la inscripción, deberá realizar los siguientes pasos:

² <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>

³ <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype>

- (i) Ingresar su RUC, usuario y clave SOL;
- (ii) Hacer clic en la opción de Módulo de Registro de la MYPE;
- (iii) Rellenar el módulo con los datos de la empresa y de los trabajadores; y,
- (iv) Finalizar su inscripción.

Concluido este proceso, deberá imprimir la solicitud de inscripción y generar el documento virtual. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, luego de siete días verificará su solicitud y le enviará una constancia de inscripción que deberá imprimir.

Finalmente, de acuerdo a la respuesta a la solicitud de información del número de MYPES inscritos en el Perú brindada por el REMYPE, mediante Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 de fecha 04 de diciembre de 2020, el Jefe de la Oficina de Atención a la Ciudadanía y Gestión Documentaria del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo ([MTPE], 2020) informó que:

- i. La cantidad de MYPES a nivel nacional al 01 de diciembre de 2020 son 429,922:

Tabla 6

<i>MYPES a nivel nacional</i>			
Departamento	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
Amazonas	2785	176	2953
Ancash	12734	874	13542
Apurímac	3128	264	3368
Arequipa	28166	1865	29887
Ayacucho	4460	350	4785
Cajamarca	9147	705	9774
Callao	9710	969	10603
Cusco	13427	843	14198

Huancavelica	1610	71	1670
Huánuco	7239	427	7603
Ica	7860	580	8392
Junín	13230	780	13871
La Libertad	26728	1658	28186
Lambayeque	21075	844	21768
Lima	174083	19737	192388
Loreto	6926	815	7707
Madre de Dios	2230	230	2449
Moquegua	3087	158	3237
Pasco	2586	161	2736
Piura	15171	1113	16196
Puno	5890	470	6279
San Martín	10593	668	11213
Tacna	7203	375	7543
Tumbes	2587	179	2752
Ucayali	6230	642	6822
TOTAL	397885	34954	429922

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020).

ii. La cantidad de MYPES a nivel de Lima al 01 de diciembre de 2020 son 193,820:

Tabla 7

<i>MYPES a nivel Lima</i>			
Provincia	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
Barranca	812	88	900

Cajatambo	2	0	2
Canta	22	1	23
Cañete	1535	124	1659
Huaral	706	75	781
Huarochoiri	443	41	484
Huaura	1749	137	1886
Lima	168735	19269	188004
Oyón	56	2	58
Yauyos	23	0	23
TOTAL	174083	19737	193820

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020).

- *Las MYPES del distrito de San Martín de Porres en el 2020*
 - (1) Características del distrito de San Martín de Porres.

El distrito de San Martín de Porres se encuentra ubicado en la provincia y departamento de Lima, cuya capital legal es Barrio Obrero Industrial, creado mediante Decreto Ley N° 11369 de fecha 22 de mayo de 1950. Actualmente, el Alcalde Distrital es el señor Julio Abraham Chávez Chiong.

Asimismo, este distrito se encuentra ubicado en el norte de Lima, limitando por el norte con los distritos de Ventanilla y Puente Piedra; por el este con Los Olivos, el Rímac e Independencia; por el sur con los distritos de Lima y Carmen de la Legua-Reynoso; y, por el oeste con el distrito de Callao. Asimismo, el distrito se encuentra a 123 m.s.n.m. y tiene una extensión de 41.5 km²⁴.

⁴ <https://www.mdsmp.gob.pe/distrito.php>

Por otro lado, conforme al INEI (2020), este distrito cuenta con una población total proyectada al 30 de junio de 2020 de 744,050 habitantes, siendo el segundo distrito más poblado de Lima Metropolitana.

(2) Relevancia del distrito de San Martín de Porres.

La relevancia del distrito de San Martín de Porres para ser objeto de estudio de la presente investigación se debe a que es el segundo distrito más poblado de Lima y el primero en Lima Norte, conforme al INEI (2020). Asimismo, es uno de los distritos con mayor presencia de MYPES en Lima.

En ese sentido, el distrito de San Martín de Porres al ser uno de los distritos con mayor población, resulta relevante analizar el impacto en el desarrollo de las MYPES ubicadas en este distrito.

En efecto, como bien señala Gomero González (2015) la pobreza de una población, esto es la falta de acceso a recursos para cubrir sus necesidades, está ligada a la falta empresas, precisando que:

La pobreza está muy ligada a la formación de empresas, presentándose una correlación negativa entre ambas variables, las estadísticas oficiales dan pie a afirmar que en aquellas zonas donde más concentradas están las empresas, los síntomas de la pobreza tiende a disminuir, hecho que se fundamenta en la creación de riqueza y los efectos multiplicadores que generan las inversiones. Por ello, en aquellas regiones donde está ausente la inversión privada o la presencia del Estado a través de proyectos productivos, la pobreza extrema se agudiza, bajando la calidad de vida de la población. (p. 30)

Asimismo, ya que la muestra materia de estudio corresponde al segundo distrito más poblado y al primero con mayor número de MYPES en Lima Metropolitana, los resultados de la investigación y las propuestas de mejora en el financiamiento de las MYPES a través de la factura negociables reflejará una mayor precisión, lo cual resultará en una mejora en la calidad de vida en sus habitantes.

Por tanto, es relevante analizar y estudiar la regulación de la Factura Negociable en las MYPES del distrito de San Martín de Porres por ser un segmento importante de la población Lima Metropolitana, que se verá reflejada en un estudio que tendrá un mayor impacto económico y social.

(3) Las MYPES del distrito de San Martín de Porres.

Conforme a la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 de fecha 04 de diciembre de 2020, el Jefe de la Oficina de Atención a la Ciudadanía y Gestión Documentaria del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo nos informó que al 01 de diciembre de 2020, se tiene registrado a 429,922 MYPES en el REMYPE. De este espectro 193,820 pertenecen al departamento de Lima y 11,201 al distrito limeño de San Martín de Porres.

Finalmente, es muy importante resaltar que se ha observado que en el distrito de San Martín de Porres al 04 de diciembre de 2020 se encuentra el mayor número de MYPES registradas en el REMYPE correspondiente a Lima Norte, según el siguiente cuadro contenido en la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020):

Tabla 8

<i>MYPES en el distrito de San Martín de Porres</i>

Provincia	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
Ancón	267	33	300
Carabayllo	2553	201	2754
Comas	5432	446	5878
Independencia	1920	159	2079
Los Olivos	7194	732	7926
Puente Piedra	2794	337	3131
San Martín de Porres	10233	968	11201
Santa Rosa	84	2	86
TOTAL	30477	2878	33355

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020).

b Base teórica del Financiamiento de las MYPES en el Perú

- *Concepto de financiamiento de las empresas*

Conforme a la Real Academia Española (RAE, 2021), la palabra financiamiento es la acción y efecto de financiar. Asimismo, señala la RAE que la palabra financiar tiene dos acepciones. La primera acepción de financiar se refiere a aportar el dinero necesario para el funcionamiento de una empresa. Asimismo, la segunda acepción de financiar es el sufragar los gastos de una actividad, de una obra, etc.

En ese sentido, se puede conceptualizar al financiamiento como la acción y efecto de aportar recursos, herramientas y/o medios para el desarrollo de las actividades de una empresa, persona, organización, colectivo, etc.

Por tanto, el desarrollo de las actividades económicas realizadas por empresarios depende de la disponibilidad de financiamiento, ya sea propio o de terceros, que permita desarrollar sus actividades económicas. Al financiamiento mediante recursos propios se les conoce como capital social o capital y al financiamiento mediante recursos de terceros se conoce como capital de deuda o crédito.

La cantidad y porcentaje de uso de capital y/o crédito dependerá directamente de la forma de la organización empresarial, el tipo de actividades económicas que desarrolle, sus apreciaciones y de la disponibilidad del capital y/o crédito. Por lo que, resulta importante la posibilidad de acceder a cualquiera de las dos formas de financiamiento. Siendo que, no se cuenta con el capital para autofinanciarse, es necesario precisar que el crédito como financiamiento brindado por recursos de terceros, esta está sujeto al cumplimiento de requisitos y/o garantías que respalde el pago a futuro (devolución) del mismo.

En ese sentido, el concepto de financiamiento no se limita a dotar a una actividad, persona u organización de los recursos que requiera para el desarrollo de sus actividades y objetivos, sino que implica también la elección de las alternativas y/o estrategias de cómo realizar el financiamiento.

- *Mercados Financieros*

Los mercados financieros son todos los espacios, físicos o no, en el cual se pueden negociar activos financieros entre agentes económicos y en donde se fijan los precios de los activos financieros, actividad que implica la asignación de recursos.

Al respecto, Stiglitz (1994) señala que las funciones principales de los mercados financieros son la transferencia de capital de los ahorradores a los prestatarios; la aglomeración de capital; la selección de proyectos; el monitoreo; la ejecución de contratos; la transferencia y compartir el riesgo; o, más generalmente, “ejecutar” el medio de intercambio.

Por su parte, Miguel Pellicer (1992) señala que, “(...) un mercado es financiero cuando la mercancía contratada en él es un instrumento financiero, es decir, un reconocimiento de deuda a favor de su poseedor, para quien es un activo, y en contra de su emisor para quien es un pasivo” (p. 13).

En ese mismo sentido, señalan Calvo et al. (2014) las funciones principales que cumplen los mercados financieros:

- a) Poner en contacto a los agentes que intervienen en los mismos, bien se trate de individuos o empresas que participan directamente en el mercado, bien se trate de agentes especializados o intermediarios financieros.
- b) Ser un mecanismo apropiado para la fijación del precio de los activos.
- c) Esto se produce sobre todo en los mercados de negociación. Para la fijación del precio en los de emisión se toma como referencia la situación del mercado, respecto a los tipos de interés que se forman en el mismo.
- d) Proporcionar liquidez a los activos, ya que en la medida en que se amplíe y desarrolle el mercado secundario de un activo, se logrará una mayor facilidad para convertirlo en dinero sin pérdida.

e) Reducir los plazos y los costes de intermediación, al ser el cauce adecuado para el rápido contacto entre los agentes que participan en dichos mercados. (pp. 13-14)

En cuanto el mercado financiero cumpla las funciones antes detalladas, será un mercado perfecto, describiéndose como:

(...) un mercado en el que existe movilidad perfecta de los factores; los compradores y vendedores conocen todas las ofertas y demandas y demás condiciones del mercado; todos los agentes que lo deseen pueden participar libremente, y los precios se fijan en función de la oferta y la demanda, sin intervenciones ajenas que desvirtúen su libre formación. (Calvo et al., 2014, p. 14)

(1) Características de los Mercados Financieros.

Teóricamente las características de los mercados financieros perfectos son: amplitud, transparencia, libertad, profundidad y flexibilidad. A continuación se detallarán cada una de sus características.

Existe amplitud del mercado financiero cuando existe un alto volumen y variedad de activos que se intercambian, lo cual genera una rápida estabilización del precio de los activos y paralelamente una eficiente asignación de los activos entre los oferentes y demandantes.

El mercado financiero será transparente en cuanto el acceso a la información de los agentes económicos sea fácil y más barata de obtener y procesar por los agentes económicos que participan. Al respecto señala Stiglitz (1994) que la información es, en sentido fundamental, un bien público. Asimismo, refiriéndose al

carácter de bien público de la información, agrega Stiglitz (1994) que las dos características esenciales de un bien público puro son consumo sin rivalidad y no exclusividad.

Por otro lado, la característica de la libertad del mercado financiero se refiere a la apertura para entrar y salir de ella para intercambiar activos financieros sin limitaciones o barreras, ni la intervención o injerencia del Estado u otros agentes económicos.

Respecto a la profundidad, señalan Calvo et al. (2014) que, “Un mercado es tanto más profundo cuanto mayor es el número de órdenes de compra y venta que existen para cada tipo de activo” (p. 15).

Finalmente, la flexibilidad del mercado financiero está vinculada a la capacidad de reacción de agentes económicos frente a las alteraciones del mercado y de los activos que se negocian dentro de esta.

- *Fallas en el Mercado Financiero.*

Como se señaló previamente, teóricamente los mercados financieros son perfectos cuando concurren sus características de amplitud, transparencia, libertad, profundidad y flexibilidad; sin embargo, en la realidad no concurren todas estas características, existiendo fallas en los mercados financieros que no permiten una competencia perfecta y la formación de mercados eficientes.

Al respecto, se comenta brevemente las principales manifestaciones de las fallas del mercado en el mercado financiero, conforme lo expone Joseph Stiglitz (1994):

1. Monitoreo. Es un bien público como la información, que consiste en vigilar el uso del capital por parte de los administradores, la gerencia o el directorio; cuyo beneficio individual afecta al colectivo.
2. Externalidades de seguimiento, selección y préstamo. Se genera una externalidad, cuyo beneficio no se tiene en cuenta, cuando el primer prestamista emprende su actividad crediticia, el cual consiste en tranquilizar al inversionista potencial cuando otro está dispuesto a suministrar fondos. Asimismo, otra externalidad se da cuando la probabilidad de incumplimiento está en función del monto total prestado, por lo que los inversionistas tratan de impedir que los prestatarios obtengan fondos de otras fuentes. Surgen problemas respecto a los accionistas que no ejercen un control efectivo ni directo. También en la selección aparece los problemas de selección adversa.
3. Externalidades de interrupción financiera. Señala que la quiebra de un solo banco, más aún la quiebra de varios bancos, tiene como efecto directo la posibilidad de interrumpir el flujo de crédito a prestatarios particulares y la pérdida de la información como activo; así como también otros efectos indirectos, tales como la posibilidad de restricción de las actividades de sus prestatarios, lo cual repercute en más clientes y proveedores.
4. Perdidas y mercados incompletos. Esto se debe a que la información es imperfecta y costosa de obtener, aunado a los problemas de selección adversa y riesgo moral, implicando que los costos efectivos de las transacciones en ciertos mercados puedan ser tan altos como para limitar el comercio o conducir a la desaparición de esos mercados.
5. Competencia imperfecta. Contrariamente a la teoría de la competencia perfecta, en la mayoría de los países la competencia bancaria es limitada.
6. Ineficiencia de Pareto de los mercados competitivos. Señala que los elementos cruciales del teorema es que debe haber un conjunto completo de mercados y la información debe ser exógena; sin embargo, los mercados

financieros son incompletos y la información es endógena por lo que la economía no está restringida al óptimo de Pareto; estos, enfocarnos en lo más importante, maximizar los beneficios con menores esfuerzos y recursos.

7. Inversores desinformados. Señala que los inversores desinformados formalmente no es una falla de mercado. Asimismo, esto nos lleva a un problema más general que son las decisiones relativas a las inversiones que se basan en juicios de probabilidad que están fuera del ámbito del análisis económico. Además, se discute la conveniencia de la intervención estatal o dejar a la aplicación del principio de que el comprador es el único responsable de comprobar la calidad e idoneidad de los productos antes de realizar la compra.

- *Teorías de financiamiento de las empresas*

En el presente punto se abordarán tres teorías de financiamiento que describen la estructura de capital de las empresas y la búsqueda de financiamiento, compartiendo la opinión de Grado (2011) sobre el beneficio de conocerlas:

Los aportes de cada una de las teorías que explican el porqué de una determinada estructura de capital, en forma conjunta van creando un cúmulo de conocimientos nada desechables y, aunque ninguna de ellas ha sido de aceptación general, es evidente que los modelos que plantean las nuevas teorías se asemejan cada vez más a la realidad que representan, producto del constante proceso de investigación en el campo de las Finanzas Corporativas.
(p. 206)

(1) Teoría de la jerarquía financiera o Pecking Order.

Esta teoría parte asumiendo la existencia de mercados financieros perfectos, salvo el valor de las empresas, señalando que el financiamiento de las empresas se sustenta en un orden de fuentes de financiamiento.

Al respecto, sus principales referentes son Myers & Majulf (1984), quienes señalan que las empresas o firmas evitan emitir acciones y pasar oportunidades de inversión, prefiriendo recurrir a fuentes internas antes que externas:

Este documento considera una empresa que debe emitir acciones ordinarias para obtener efectivo para emprender una valiosa oportunidad de inversión. Se supone que la dirección sabe más sobre el valor de la empresa que los posibles inversores. Los inversores interpretan las acciones de la empresa de forma racional. Un modelo de equilibrio de la decisión de emisión-inversión se desarrolla bajo estos supuestos. El modelo muestra que las empresas pueden negarse a emitir acciones y, por lo tanto, pueden dejar pasar valiosas oportunidades de inversión. El modelo sugiere explicaciones para varios aspectos del comportamiento del financiamiento corporativo, incluida la tendencia a depender de fuentes internas de fondos y a preferir la deuda al capital social si se requiere financiamiento externo. Se discuten las extensiones y aplicaciones del modelo. (p. 2)

Explicando la jerarquización de las fuentes de la teoría expuesta por Myers y Majulf, Briozzo et al. (2016) manifiestan que:

La jerarquía financiera enuncia que las decisiones de financiamiento priorizan los fondos internos, empezando por la retención de beneficios, y sus decisiones transcurren seleccionando fuentes de financiamiento que signifiquen menores costos de agencia, originados en el hecho de compartir información interna con agentes externos a la empresa. En este sentido, luego de la retención de beneficios, las empresas prefieren la emisión de deuda

antes que la emisión de acciones, debido a los menores costos informativos que deben asumir. (p. 73)

Asimismo, Carvajal-Salgado et al. (2018), explicando la teoría de la jerarquía financiera, señalan que:

De acuerdo con esta teoría, la estructura de financiera de una empresa no está dada por el nivel óptimo de deuda sino por la necesidad de financiar nuevas inversiones, considerando la estructura óptima de endeudamiento como una posibilidad cuando se han agotado los recursos internos. (p. 22)

Al respecto, como se señaló anteriormente, esta teoría parte del supuesto de la existencia de mercados perfectos, lo que resulta incorrecto porque en la práctica se observan fallas en los mercados financieros y no concurren en los mismos las características de amplitud, transparencia, libertad, profundidad y flexibilidad.

(2) Teoría de la estructura de capital óptima o Trade-Off.

Esta teoría propuesta por Modigliani y Miller, señala que el financiamiento de las empresas se sustenta en una combinación óptima de recursos propios y ajenos, beneficiándose del escudo fiscal, para que logre crecer el valor de la empresa.

Al respecto, Modigliani y Miller (1963) advierten que, si bien el financiamiento con capital de deuda trae diversos beneficios, como ahorros fiscales, ninguna empresa puede financiarse con deuda al 100%, concluyendo que:

Dado que la estructura de capital a largo plazo de la empresa contendrá tanto capital de deuda como de capital social, la planificación de inversiones debe reconocer que, en el largo plazo, todos los activos de la empresa se financian

realmente con una mezcla de deuda y capital social, aunque solo un tipo de capital social se puede obtener en cualquier año en particular. (p. 441)

Asimismo, señalan Modigliani y Miller (1963) que la combinación adecuada entre capital social y deuda debe ser un promedio ponderado de sus costos según la estructura de capital empresa objetivo:

Es decir, el costo de capital apropiado para decisiones de inversión (repetitivas) a lo largo del tiempo es, en una primera aproximación, un promedio ponderado de los costos de financiamiento de deuda y capital social, siendo las ponderaciones las proporciones de cada uno en la estructura de capital "objetivo". (p. 441)

Observa Grado (2011) respecto a esta teoría que, "(...) la teoría de *tradeoff* posee mucho sentido común, modera las proporciones de deuda y es constante con algunos factores obvios, como por ejemplo, que firmas relativamente seguras tienden a pedir prestado más que firmas con altos niveles de riesgo" (p. 202).

(3) Enfoque del ciclo de vida.

Mediante el enfoque del ciclo de vida, el rendimiento de las organizaciones se encuentra vinculadas no solo por aspectos objetivos de la situación, sino también por aspectos personales de sus administradores, que combinadas, influirán en la forma de tomar decisiones estratégicas, tales como el apalancamiento financiero y niveles de capital, y por ende en el rendimiento de estas.

Los referentes del enfoque del ciclo de vida son Hambrick y Mason (1984), quienes señalan que en el modelo proyectado:

También se proponen relaciones de contingencia más elaboradas. Primero, se espera que la combinación de ciertas condiciones situacionales y características del escalón superior conduzca a elecciones estratégicas que no se podrían haber predicho con tanta fuerza conociendo solo una u otra. Y la situación, las características del escalón superior y las opciones estratégicas interactúan para determinar el nivel de desempeño organizacional. (p. 197)

Esto es, una situación objetiva se combina con características superiores psicológicas (base de conocimiento previos y valores) junto a otras observables (edad, educación, raíces socioeconómicas, experiencias profesionales, situación financiera, características grupales) conduciendo a la elección de una estrategia (complejidad administrativa, innovación de producto, adquisiciones, niveles de capital, apalancamiento financiero, tiempo de respuesta, entre otras), la misma que determinará el rendimiento y decisiones de financiamiento de la organización (rentabilidad, crecimiento, supervivencia).

Por otro lado, explicando las implicancias de esta teoría en las decisiones de financiamiento, Briozzo et al. (2016) señalan que:

De acuerdo a esta teoría, las organizaciones son reflejo de sus administradores. Por ende, hay que considerar sus características personales y la forma de tomar las decisiones de financiamiento teniendo en cuenta sus objetivos individuales, su actitud frente a la deuda y su experiencia con el financiamiento externo (relacionado con su aversión al riesgo), su nivel de educación y sus costos personales de la quiebra tanto socioeconómicos como emocionales. (p. 74)

- *La importancia del financiamiento en las empresas*

El financiamiento son las alternativas, estrategias, herramientas o medios para dotar a una actividad, persona u organización de los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades y/u objetivos.

Además, se puede señalar que el desarrollo de las actividades económicas realizadas por empresarios depende de la disponibilidad de financiamiento, ya sea propio o de terceros, de tal forma que disponga de la liquidez, los activos y el capital de trabajo que les permita desarrollar sus actividades económicas.

Por tanto, siendo el financiamiento importante para el crecimiento de las empresas, resulta igualmente relevante y esencial el considerar la mejor forma de obtener financiamiento según sus necesidades, expectativas y proyecciones; esto es; decidir si el financiamiento proviene de recursos propios (capital) o de terceros (crédito); ya sea para la adquisición de activos o para ampliar su capital de trabajo, en armonía a sus necesidades y características de cada empresa o unidad económica; y, de acuerdo a su interpretación sobre el mercado.

Como se señaló, la cantidad y porcentaje de uso de capital y/o crédito dependerá directamente de la forma de organización empresarial, el tipo de actividades económicas que desarrolle y sus apreciaciones individuales.

Respeto al financiamiento mediante crédito; este permite desarrollar tus actividades de negocio con el dinero de terceros y no propios, por lo que en caso de pérdida puedes proteger tu capital personal siempre que la actividad se realice mediante personas jurídicas de responsabilidad limitada, ya que el mismo es independiente al capital del propietario.

También se debe mencionar que, el financiamiento con recursos de terceros permite construir un historial de prestigio crediticio, generando confianza ante las entidades de financiamiento y demás actores del mercado, lo que a futuro permite conseguir mejores oportunidades, cantidades de financiamiento y tasas más atractivas.

No obstante, se considera que lo fundamental es tener la posibilidad de acceder a cualquiera forma de financiamiento. Sin embargo, siendo que el crédito es un financiamiento brindado por recursos de terceros, el mismo está sujeto al cumplimiento de requisitos y/o garantías que respalde el pago a futuro (devolución) del crédito.

Por eso, el Estado debe brindar las facilidades para que terceros ofrezcan distintas formas de financiamiento a las personas, especialmente a los micro y pequeños empresarios; para que estos, ante una variada gama de instrumentos financieros puedan escoger la opción que mejor se adapte a sus necesidades.

Finalmente, sin perjuicio a lo señalado, es necesario precisar que, si bien el acceso al financiamiento objeto de estudio del presente trabajo es fundamental, este debe estar ligado a la capacitación y rentabilidad de las empresas. Al respecto, Benancio y Gonzales (2015) señalan en relación con el financiamiento de las MYPES que:

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las mypes, por cuanto resulta inevitable que resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las mypes irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ellos las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión.

(p. 35)

En efecto, como señala López (como se citó en Benancio y Gonzales, 2015) señala que las MYPES demandan de un real acceso al financiamiento, el cual no se limita al crédito o préstamos, sino que resulta de vital importancia la existencia de un impulso promocional, apoyo organizacional y respaldo integral que fortalezca todos los aspectos de la actividad empresarial de las MYPES para así lograr un verdadero desarrollo.

- *Los mecanismos jurídicos para el acceso de las empresas al financiamiento.*

En los mercados financieros se puede encontrar distintas alternativas o formas de obtener financiamiento, ya sea por capital social o por capital de deuda. En el presente punto se desarrollarán las clasificaciones de las fuentes de financiamiento,

así como también se comentará las principales alternativas de financiamiento para las empresas en el Perú.

- *Clasificación de las fuentes de financiamiento.*

Se puede clasificar las fuentes de financiamiento según el origen, propiedad, mercado financiero, plazo de vencimiento, garantía, entre otros, en:

Según la propiedad:

- Propio. – Es el financiamiento se origina de los recursos propios de la empresa, tales como, aportaciones de propietarios, reservas. También se le conoce como capital social o propio.
- Ajeno. – El financiamiento proviene de terceros, como préstamos bancarios, leasing, factoring. También conocido como crédito o capital de deuda.

Según el mercado financiero:

- Mercado monetario. - Es el financiamiento originado del mercado monetario o bancario, cuya interrelación entre el superavitario y deficitarios es indirecta; esto es, interviene un tercero que son los bancos o empresas del sistema financiero para captar ahorros y otorgar créditos.
- Mercado de valores. - Es el financiamiento originado del mercado bursátil o extrabursátil, cuya interrelación entre el superavitario y deficitarios es directa; esto es, sin la intervención de un tercero.

Según el plazo de vencimiento:

- A corto plazo. - Son las formas de financiamiento que tienen como fecha de vencimiento un plazo no mayor a un año. Ejemplo de ellos son los instrumentos de corto plazos emitidos en el mercado de valores.

- A largo plazo. – Son todos los financiamientos que tiene como fecha de vencimiento un plazo mayor a un año. Ejemplo de ellos son los bonos corporativos, las acciones, entre otros.

Según el tipo de garantía que contiene:

- Sin garantía. - Son todos los financiamientos personales otorgados sin tener ninguna garantía real o personas.
- Pignoraticio o con garantía mobiliaria. - Todo financiamiento garantizado con bienes muebles u otros distintos a los inmuebles.
- Hipotecario. - Todo financiamiento garantizado con garantías hipotecarias; esto es, con bienes inmuebles.
- Personal. – Son los financiamientos que se encuentran garantizados por un tercero que asegura el cumplimiento de la obligación. En este tipo de garantía se tienen dos figuras: el aval y el fiador.

- *Costo del financiamiento y mecanismos eficientes de financiamiento.*

Los costos de financiamientos son todos aquellas que se originan de la creación, modificación, modificación o cancelación de cualquier financiamiento otorgadas a las empresas. Entre los costos de financiamiento se tienen principalmente a los intereses y comisiones, entre otros.

Por tanto, las empresas al momento de tomar una elección respecto al mecanismo de financiamiento más conveniente resultan muy importante tomar en consideración los costos financieros que implica dicho mecanismo; esto es, la forma de financiamiento más barata.

- *Los instrumentos de financiamiento.*

En el presente punto se desarrollará los instrumentos que brindan financiamiento o también llamados instrumentos financieros, que como señala Miguel Pellicer (1992) son “(...) un reconocimiento de deuda a favor de su poseedor, para quien es un activo, y en contra de su emisor para quien es un pasivo” (p. 13). Al respecto, la Comisión para el Mercado Financiero de Chile (2021, 06 de agosto) señala que los instrumentos financieros son “título transferible, como acciones, instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo, cuotas de Fondos Mutuos, cuotas de Fondos de Inversión y en general, todo título de crédito e inversión”.

Como se ha señalado, se puede conseguir financiamiento a través de capital social o mediante crédito. La forma de financiamiento a través de capital social se realiza principalmente mediante el aumento de capital. Por otro lado, entre los instrumentos financieros que permiten obtener capital de deuda o crédito, se puede mencionar principalmente al préstamo, línea de crédito, leasing, entre otros, que se desarrollan a continuación.

(1) Préstamo.

El mutuo o préstamo es un contrato típico regulado en los artículos 1648° al 1665° del Código Civil, que tiene como objeto que el mutuario obtenga dinero del mutuante con la obligación de devolverlo ulteriormente. Si bien el préstamo puede ser de varias modalidades, como préstamos bancarios con garantías, préstamos de capital de trabajo, préstamos o créditos de consumo; estas, jurídicamente son contratos de mutuos dinerario.

En la búsqueda de financiamiento, las empresas generalmente recurren a los bancos para solicitar préstamos de capital de trabajo; esto es, contratos de mutuos

destinados a gastos corrientes, de corto o inmediato plazo. Al respecto, Chong Rivera (2016) señala que:

Esta herramienta de financiamiento ocupa el primer lugar entre las opciones elegidas por las empresas, se trata de un préstamo dirigido exclusivamente a financiar su operación. Acceder a este tipo de préstamos requiere del cumplimiento de algunas exigencias por parte de la empresa, así como la presentación de cierta documentación sustentatoria de ingresos entre los que se destacan. (p. 14)

(2) Línea de crédito.

Mediante la línea de crédito el acreditante otorga al acreditado o tercero autorizado por este la autorización de disponer del patrimonio del acreditante monto de dinero a efectos de satisfacer futuras o eventuales necesidades. Asimismo, el uso de la línea de crédito generalmente se desarrolla con el uso de una tarjeta electrónica.

Al respecto, la tarjeta de capital de trabajo “Se trata de una línea de crédito de libre disponibilidad que pueden utilizar las empresas para la compra de materia prima, mercadería o insumos de capital de trabajo” (Chong Rivera, 2016, p. 15).

Entre las diferencias entre la línea de crédito y los préstamos se puede señalar que: i) el importe total en el préstamo se pacta al momento de su celebración, mientras que en la línea de crédito se dispone un importe variable hasta la cantidad autorizada; y, ii) los intereses del préstamo son por el monto total, mientras que de la línea de crédito es hasta por el monto utilizado.

(3) Leasing.

Mediante el contrato de leasing una entidad financiera adquiere a nombre propio un bien a solicitud de su cliente para otorgarlo en arrendamiento a este último

por un determinado tiempo, el mismo que incluye una opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato.

En el Perú está regulado en el Decreto Legislativo N° 299 y sus modificatorias. Al respecto, el jurista colombiano Rodríguez Azuero (2018) define al leasing de la siguiente forma:

(...) podríamos definir el contrato de leasing o arrendamiento financiero en su forma más representativa, como aquél por virtud del cual una sociedad especializada adquiere, a petición de su cliente, determinados bienes que le entrega a título de alquiler, mediante el pago de una remuneración y con la opción para el arrendatario, al vencimiento del plazo, de continuar el contrato en nuevas condiciones o de adquirir los bienes en su poder. (p. 699)

(4) Factoring.

Mediante el factoring o factoraje el proveedor de bienes busca financiamiento transfiriendo instrumentos de contenido crediticio (facturas, letras de cambio, facturas negociables, pagarés, etc.) emitidos a su favor a cargo de un tercero (cliente) y transferidos a favor de un tercero (banco, empresas de factoring y otros) recibiendo el monto pendiente de pago menos la tasa de descuento por el pago anticipado, pudiendo, además, obtener otros servicios accesorios. Precisa Jijena Leiva (2006) que:

Previamente existe una persona natural o jurídica que requiere el servicio de traspasar a dinero las facturas que ha emitido, por una circunstancia especial como la falta de liquidez o el eventual riesgo de insolvencia de su deudor o “comprador” – adquirente de los bienes o beneficiario de los servicios prestados mediante pago diferido a plazo-, que cede al “factor” los créditos o le transfiere las facturas que tenga para cobrar, debidamente endosadas. (p. 107)

Al respecto señala Requiz y Alvarado (2017) que el factoring, “Es el servicio en el cual las empresas ceden el derecho del cobro de sus facturas a las entidades financieras” (p. 61). Asimismo, Bravo Melgar (2014) señala que:

Para nosotros el factoring es un contrato mediante el cual una persona titular de determinados valores mobiliarios insolutos, caso de cheques, letras de cambio, facturas conformadas, etc. vende dicho paquete crediticio por un precio convenido, a otra persona jurídica denominada Factor, a fin de que ésta se encargue de efectivizarlos. Ello es conocido como el factoring con financiación. Sin embargo, la otra modalidad relevante del factoring se caracteriza por la cesión que efectúa el titular de los créditos insolutos al Factor, a condición de que éste último se encargue de cobrarlos, ello a cambio de una contraprestación pecuniaria (comisión), que percibirá en su oportunidad; ello es conocido como el factoring sin financiación. (p. 174)

El factoring en el Perú lo desarrolla las empresas de factoring, empresas autorizadas para realizar operaciones de factoring o confirming registrados en el registro de empresas de factoring no comprendidas en el ámbito de la Ley N° 26702, Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros. El artículo 13º del Reglamento de Factoring, Descuento y Empresas de Factoring, aprobado por Resolución SBS N° 4358-2015, señala que las empresas de factoring son aquellas cuya especialidad consiste en la adquisición, mediante factoring o descuento, de facturas comerciales, facturas negociables, facturas conformadas, títulos valores representativos de deuda y en general cualquier valor mobiliario representativo de deuda o instrumentos con contenidos crediticio.

Por otro lado, en Colombia Rodríguez Azuero (2018) comentando respecto al factoring, señala que:

En una forma esquemática puede decirse que celebrado el contrato entre el factor (banco) y el industrial o comerciante adherente, (supplier), éste último noticia a la clientela sobre su existencia, somete a partir de ese momento los pedidos al previo análisis y aprobación del factor y le traslada las facturas resultantes de los despachos llevados a cabo, para obtener su reembolso de inmediato o a su vencimiento, según el caso. (p. 658)

Describiendo el proceso de factoring, Juárez (2013) señala que se tiene una primera etapa de estudio de la empresa deudora de las facturas, su reputación en el sistema financiero; posteriormente el factor aprueba la evaluación y las condiciones y se firma el contrato de factoring entre el factor y el factorado (titular de las facturas), procediendo el factor a depositar el dinero de las facturas descontadas. Luego, el factor envía una comunicación a los deudores de las facturas, informando el contrato de factoring, debiendo estos últimos efectuar el pago directamente al factor, quien gestiona la cobranza.

(5) Confirming.

Mediante el confirming o descuento la empresa deudora cede sus deudas a favor de un tercero, banco o entidad financiera, para que este realice las gestiones de pago a sus proveedores a cambio de una contraprestación, cobrando una tasa por el descuento y por la gestión de pago.

Esta forma de financiamiento tiene como objeto la venta de una deuda, siendo una ventaja para la empresa deudora, pues se olvida de los gastos y/o costos

operativos para el pago de sus deudas, dejándoselo a una entidad especializada. Al respecto, Bravo Melgar (2014) señala que:

El Confirming es un servicio financiero que ofrece una entidad financiera con tal de facilitar a sus clientes la gestión de pago de sus compras. Se ofrece para cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento de estas. Su uso es frecuente en empresas que tengan diversificados sus proveedores, que deseen dilatar el pago a proveedores o que tengan un sistema de pagos complejo. (p. 817)

(6) Forfaiting.

El forfaiting es una forma de financiamiento para la adquisición de productos de exportación, mediante el cual el importador transfiere instrumentos crediticios, los mismos que son descontados por el exportador y su banco de domicilio, con la confirmación del banco del domicilio del importador. De manera clara y precisa, Bravo Melgar (2014) explica el forfaiting:

El forfaiting es un sistema de financiación de operaciones de exportación. Consiste en el descuento por el exportador de las letras aceptadas o pagarés emitidos por el importador como precio de lo exportado. El descuento se efectúa en un banco del país del exportador, mediante la venta del papel mercantil. El banco, a su vez, suele venderlos a una entidad financiera especializada; ambas partes estudian la solvencia del importador y del avalista, que suele ser un banco del país del importador. El descuento del también llamado papel forfaiting se desconecta del contrato base de exportación. Los vencimientos oscilan entre tres y seis años desde la fecha de emisión del efecto mercantil, cuyo valor no ha de ser inferior a una cuantía determinada (por ejemplo, veinte mil dólares). El coste varía entre el siete y el diez por

ciento anual. Se trata, pues, de una especie de descuento internacional. (p. 790 y 791)

(7) Aumento de capital.

Mediante el aumento de capital, una empresa constituida como persona jurídica, aporta bienes a efectos de aumentar su patrimonio. Conforme a la legislación del Perú, el aumento de capital se permite a los tipos societarios identificados en la Ley General de Sociedades, y además a las empresas individuales de responsabilidad limitada.

Al respecto, el maestro Elías Laroza (2016) señala el procedimiento de un aumento de capital:

Se entiende por aumento del capital la realización de nuevos aportes de bienes o derechos en favor de la sociedad, que incrementan o fortalecen su activo y mejoran su situación económica, a cambio de la entrega a los aportantes de nuevas acciones o del aumento del valor nominal de las acciones existentes. (p. 702)

(8) Emisión de obligaciones.

Mediante la emisión de obligaciones se emiten valores mobiliarios, generalmente bonos, con lo cual obtienen apalancamiento financiero para el desarrollo de sus actividades y/o proyectos, debiendo cumplir con las obligaciones contenidas en los títulos valores o valores mobiliarios, conforme al tenor literal de estos y al contrato de emisión.

Al respecto, Figueroa Bustamante (2017) señala que “La emisión de obligaciones tiene la finalidad de financiar sus inversiones y consiste en emitir un empréstito, el cual representa una parte alícuota de la obligación” (p. 412).

(9) Fideicomiso de Titulización.

Se puede señalar que el fideicomiso generalmente es considerado una operación neutra, que tiene como finalidad separar bienes del patrimonio fideicomitente (patrimonio fideicometido) y transferirlo al fiduciario (banco), destinándolo a una actividad exclusiva, brindado mayor seguridad y especialización, en beneficio a los fiduciarios.

Sin embargo, el fideicomiso es un instrumento que puede permitir el financiamiento de empresas, mediante la separación de activos que pueden generar mayor rentabilidad a través de las operaciones del factor, sin que se vea afectada por lo que pueda pasarle al patrimonio de la empresa fideicomitente en el desarrollo de sus actividades distintas al factor.

Sobre el concepto de fideicomiso, el jurista colombiano, Rodríguez Azuero (2018) manifiesta que:

(...) la noción más general, aquella que gana terreno y que corresponde en lo esencial a la última de las tres, nos permitiría definir el fideicomiso como el negocio jurídico en virtud del cual se transfieren uno o más bienes a una persona, con el encargo de que los administre o enajene y con el producto de su actividad cumpla una finalidad establecida por el constituyente, en su favor o en beneficio de un tercero. (p. 830)

Asimismo, Bravo Melgar (2014) brindando un concepto de la titulación o securitización señala que:

(...) el concepto de securitización se podría definir como un mecanismo financiero que permite movilizar carteras de créditos relativamente y líquidos, por medio de un vehículo legal, a través de la creación, emisión y colocación en el Mercado de Capitales de títulos valores, respaldados por el propio conjunto de activos que le dieron origen; básicamente es la afectación de un crédito a un título. (p. 736)

Por otro lado, Martín Mato (2010) manifiesta el proceso del fideicomiso de titulación de activos, señalando que:

El fideicomiso de titulación de activos es el proceso mediante el cual se constituye un patrimonio fideicometido cuyo propósito exclusivo es garantizar el pago de los derechos conferidos a los titulares de valores que en el mercado de capitales se emitan por el fideicomitente. Comprende, asimismo, la transferencia de los activos al referido patrimonio y la emisión de los respectivos instrumentos financieros. (p. 205)

(10) Fondos de inversión.

Al respecto, el Estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Mur (2014) señala que:

Un fondo de inversión es un patrimonio autónomo integrado por aportes de personas naturales y jurídicas para su inversión en instrumentos, operaciones financieras y demás activos, bajo la gestión de una sociedad anónima denominada sociedad administradora de fondos de inversión, por cuenta y riesgo de los partícipes del fondo. Los fondos de inversión son considerados inversionistas institucionales. (p. 199)

(11) Reporto.

Mediante el reporte, se tiene que las personas propietarias de títulos valores o valores mobiliarios buscan liquidez mediante la transferencia de estos instrumentos financieros a un tercero, quien se compromete a devolverlos, obteniendo un interés por la entrega de la liquidez entregada y su capital, así como también puede beneficiarse de los derechos que pueda obtener de los títulos valores o valores mobiliarios durante el periodo de vigencia del reporte.

Sobre el mismo, Rodríguez Azuero (2018) señala que:

El reporte puede definirse con el contrato por medio del cual el reportador, ordinariamente el banco, adquiere de un tercero (reportado) títulos valores mediante el pago de un precio con la obligación de transferirle los mismos u otros de idéntica especie, contra el reconocimiento de un precio aumentado o del mismo precio, más una prima, comisión o interés. (p. 682)

Este préstamo de valores se da mayormente en el Mercado de Valores a través de la negociación de acciones y bonos emitidos públicamente.

- *La situación del acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.*

Como se ha observado, el financiamiento puede venir de recursos propios (capital) o de terceros (crédito); siendo este último, un financiamiento brindado por recursos de terceros que está sujeto a evaluaciones y al cumplimiento de requisitos y/o garantías que respalde el pago a futuro (devolución) del crédito.

En efecto, la poca presencia de capital, ausencia de previsión a futuro, reducida dimensión, falta de estructuras organizativas especializadas y poco

conocimiento de los instrumentos financieros disponible en el mercado constituyen problemas habituales para el acceso al financiamiento de las MYPES (Cruz y Matías, 2018). Asimismo, comentando el contexto empresarial para MYPES, León y Castillo (1998) señalan que:

En una economía de mercado, un contexto empresarial adecuado (CEA) para las MPEs es definido como aquél que permite el crecimiento económico sostenido de tales MPEs, en base a contratos de mercado con bajos costos de transacción. El desempeño de los empresarios de MPEs en el corto y el largo plazo está restringido tanto por sus propios límites (en términos de capacidad empresarial o de sus factores productivos disponibles), como por las oportunidades y restricciones que enfrenta en su entorno económico y social. Un contexto desfavorable para las MPEs inhibe su desarrollo, tanto o más que sus propias restricciones internas. La actividad empresarial de las MPEs está estrechamente interrelacionada con el resto de la economía y la sociedad. Por ello, políticas orientadas a fortalecer el sector de MPEs requieren incluir medidas que afecten favorablemente también su contexto empresarial. (p. 71)

En ese sentido, es importante conocer cuál es la situación del acceso al financiamiento respecto a las MYPES, objeto de estudio; resaltando que, la necesidad de financiamiento resulta más apremiante pues, su ausencia es capaz de llevarlas a la rápida extinción al no encontrar pronta liquidez para el cumplimiento de sus obligaciones y capital de trabajo.

Comentan León et al. (2017) respecto a la productividad y la situación financiera de las MYPES que:

Una de las causas más frecuentes de esta limitada productividad es la dificultad de financiamiento. Las entidades financieras reguladas, como los bancos o las cajas municipales, no se adaptan las múltiples necesidades de las

MYPE; dicha situación ha provocado que estas recurran a entidades no reguladas como las ONG; las cooperativas de ahorro y crédito, e incluso a prestamistas informales que suelen exigir un mayor interés en los préstamos. (p. 8)

Al respecto, Márquez Flores (2020), presidente de la Sociedad Nacional de Industrias, señaló que:

Actualmente, de acuerdo con cifras de la Asociación de Bancos del Perú (Asbanc) solo el 6% de las pequeñas empresas accede al crédito bancario. Por ello, democratizar el acceso al crédito y convertir en sujetos de crédito a la pymes es una tarea fundamental de sostenibilidad de sus actividades productivas (párr. 5).

En esa misma línea, comentando sobre el crecimiento del otorgamiento de créditos bancarios a las empresas en general en el año 2019, Omar Manrique (2019) señala que “en setiembre los préstamos a empresas ralentizaron su tasa de crecimiento a 5%, desde 6.1% en agosto” (p. 22).

En efecto, conforme a la información proporcionado por la SBS (2020) al 31 de enero de 2020, las empresas del Sistema Financiero compuestas por la Banca Múltiple, Empresas Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, Empresas de Desarrollo de Pequeña y Microempresas, Banco de la Nación y Agrobanco, otorgaron la suma total de S/339,388,579,000.00 en créditos directos, de los cuales, solo se otorgaron a la pequeña empresa el 9.12% y a la microempresa el 3.47%; datos que nos confirman el limitado acceso de las MYPE al sistema de financiamiento tradicional.

En ese sentido, se aprecia un escaso y limitado acceso al financiamiento de las MYPES; señalando el Ministerio de Producción (2019) en su publicación *Las Mypyme en cifras 2017* que: el indicador de inclusión financiera, es decir, la proporción de empresas con acceso al crédito fue de 6,0%” (p. 113)

- *Las causas de las limitaciones en el acceso al financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.*

Como se ha observado, existen dificultades para el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas, por lo que, se expondrá las principales causas que limitan a las MYPES obtener financiamiento:

- a) Situación de informalidad:

La informalidad consiste en el incumplimiento de los requisitos exigidos por la regulación jurídica para el desarrollo de actividades económicas, empezando por las normas de índoles tributario, luego administrativo, laboral, etc.

- b) Poco nivel de ventas o productividad

Debido a la poca productividad de las microempresas, los terceros prestamistas son reacios a otorgar un crédito.

- c) Ausencia de historia crediticio

La ausencia de un historial crediticio, pese a tener un buen capital o flujo de efectivo muchas veces ocasiona que no se otorguen financiamiento. Esta situación es empeorada cuando el historial crediticio es negativo

- d) Tasas de interés muy altas

Debido a la ausencia de garantías para el tercero financista, las tasas de intereses por los créditos otorgados a las micro y pequeñas empresas son más altas y desventajosas que en relación con las medianas y grandes empresas, que genera poca eficiencia para producir.

Comentando los efectos de la formalización en la MYPE, señala Martínez Aberga (2021) que:

La formalidad en un micro y pequeño empresario y la mejora de su competitividad, pueden conseguir un efecto satisfactorio en la sociedad, no solo porque se incrementaría de la base tributaria del país y en consecuencia los ingresos fiscales, sino porque se lograría una mejora de la calidad de vida de aquellos emprendedores que con mucho esfuerzo tratan de impulsar sus negocios, en bien de sus familias lo que repercute en el bienestar general. (p. 103)

Asimismo, otro problema latente es una política tributaria adecuada para las MYPE de acuerdo con sus características, señalando Martínez Aberga (2021) que:

El Estado como parte de su política tributaria, ha asumido el importante rol de fomento de la inclusión de las MYPE a través de distintas reformas tributarias implementadas en los últimos años para que puedan contribuir en el incremento de la recaudación fiscal, otorgando facilidades de acceso a la formalidad lo que reduce costos y proporciona beneficios. (p. 103)

Pero la falta de crecimiento de las MYPES no solo se debe a factores externos, sino a internos, pues muchas de ellas se limitan a subsistir ante la falta de un empleo estable; tal como lo señala Rivera (2012):

(...) los micronegocios no son motivados por un espíritu empresarial sino que son negocios residuales que se hacen por falta de otros trabajos más estables y productivos, son más bien trabajo de último recurso ante la alternativa de no hacer nada y pasar hambre. Por otro lado, ellos no son sujetos de crédito para los volúmenes de crédito que se necesitarían para formar una empresa mediana o grande. Los sectores en que operan tienen muy bajas barreras de entrada que no permiten la acumulación de utilidades retenidas y, finalmente,

no poseen el capital humano necesario como para gerencia negocios de mayor magnitud. (p. 20)

Ante esta situación, el Estado debe brindar las facilidades para que terceros ofrezcan distintas nuevas formas de financiamiento, especialmente a favor de las MYPES; para que estos, ante una variada gama de instrumentos financieros puedan escoger la que mejor se adapte a sus necesidades.

- *El Decreto de Urgencia N° 013-2020 y la Factura Negociable*

Como último punto por analizar en el presente capítulo, se analiza el Decreto de Urgencia N° 013-2020, Decreto de Urgencia que Promueve el Financiamiento de la MIPYME, Emprendimientos y Startups, publicado en el diario oficial El Peruano el jueves 23 de enero de 2020. Asimismo, se analizará la incidencia del Decreto de Urgencia N° 013-2020 en la promoción de la Factura Negociable como instrumento de financiamiento a las MYPES.

- *La finalidad del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y las formas de financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas.*

Conforme el artículo 2° del Decreto de Urgencia N° 013-2020, Decreto de Urgencia que promueve el financiamiento de la MIPYME, emprendimientos y Startups, tiene por objeto mejorar las alternativas existentes de financiamiento de las MIPYME, así como brindar nuevos instrumentos de financiamiento.

Entre las alternativas de acceso al financiamiento que el Decreto de Urgencia N° 013-2020 promueve a favor de las MIPYME, grupo que incluye a las MYPES objeto de estudio del presente trabajo, tenemos los siguientes:

- a) Promover el acceso al financiamiento de las MIPYME mediante la factura, así como mejorar las condiciones operativas que faciliten el uso de la Factura Negociable.
- b) Inyectar liquidez a las MIPYME a través del acceso al financiamiento mediante el uso de órdenes de compra y/o servicios emitidos por entidades del Estado.
- c) Promover el acceso al financiamiento de las MIPYME a través de una mayor oferta de arrendamiento financiero con costos más competitivos.
- d) Promover e impulsar la actividad de financiamiento participativo financiero como instrumento que permita un mayor acceso al financiamiento.
- e) Impulsar el desarrollo del mercado de financiamiento de capital de emprendimientos innovadores y de alto impacto (startups) en etapa de consolidación, vía la creación de un Fondo orientado a dichas actividades.
- f) Fortalecer la prestación de servicios tecnológicos en la forma de capacitación, asistencia técnica, asesoría especializada para la adopción de nuevas tecnologías, soporte productivo, investigación, desarrollo e innovación productiva y transferencia tecnológica que brinda el Estado.
- g) Impulsar el desarrollo productivo y empresarial a través de instrumentos de servicios no financieros, tales como iniciativas Clúster a nivel nacional, fortalecimiento e incentivo de los procesos de internacionalización de la MIPYME, así como de empresas exportadoras a que se refiere el Decreto Legislativo N° 1403, Decreto Legislativo que impulsa el fortalecimiento de las empresas exportadoras en el fondo MIPYME, la promoción del acceso al financiamiento de emprendimientos dinámicos y de alto impacto, y la ampliación de los servicios tecnológicos que brinda el Estado.

Respecto a la promoción al acceso al financiamiento de las MIPYME del Decreto de Urgencia N° 013-2020, en primer lugar tenemos la creación del título valor

originado de las ordenes de compras emitidas por entidades del Estado. Este nuevo título valor nominativo denominado orden de compra se constituye desde el momento que el proveedor de los bienes y/o servicios confirma la aceptación de la orden de compra emitida por la entidad estatal, en el marco de la buena pro para la venta o suministro de bienes o prestación de servicios, conforme al artículo 16° de la Ley N° 30225, Ley de Contratación del Estado. Asimismo, título valor podrá ser transferida por la MIPYME, una vez emitida la conformidad por la correcta recepción del bien o del servicio; pudiendo ser financiadas por instituciones financieras supervisadas y/o registradas en la SBS.

En segundo lugar, el Decreto de Urgencia N° 013-2020 promueve el arrendamiento financiero a favor de las MIPYME a través de la ampliación de la cantidad de empresas que puedan prestar dichos servicios. Para tal fin, se crea el Registro de Empresas de arrendamiento financiero no comprendidas en el ámbito de la Ley N° 26072, de acuerdo con las disposiciones y criterios que establezca la SBS.

En tercer lugar, como otra nueva alternativa de financiamiento, el Decreto de Urgencia N° 013-2020 establece la regulación y supervisión de la actividad del financiamiento participativo financiero (FPF), también conocido como *crowdfunding*, a la cual la define como la actividad en la que a través de una plataforma se pone en contacto a personas naturales domiciliadas en el país o personas jurídicas constituida en el país que solicitan financiamiento a nombre propio, denominados receptores, con una pluralidad de personas naturales, jurídicas o entes colectivos, denominados inversionistas, que buscan obtener un retorno financiero.

En cuarto lugar, se promueve el Desarrollo del Mercado de Financiamiento de Capital de los emprendimientos dinámicos y de alto impacto, también conocidos como *startups*. Para dicho fin se crea el Fondo de Capital para Emprendimientos

Innovadores con el objeto de invertir en fondos privados o públicos en estrategias de inversión exclusivamente orientadas al capital emprendedor. Este fondo se constituye a través de un fideicomiso administrado por la Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (COFIDE) con un aporte de setenta millones de soles.

Finalmente, el Decreto de Urgencia N° 013-2020 promueve el fortalecimiento de los servicios que brinda el Estado a las MIPYME a través de los centros de Innovación Productivas y Transferencia Tecnológica (CITE) y el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP). Al respecto, los servicios que brindan tienen como promoción objetivo exclusivamente a unidades productivas formales, cuyo RUC se encuentre activo y habido; y, preferentemente dichas unidades productivas formales deben tener ventas anuales no mayores a 2300 UIT.

- *El Decreto de Urgencia N° 013-2020 y la promoción del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas a través de la Factura Negociable.*

La Factura Negociable nació el 07 de diciembre de 2010, mediante la Ley N° 29623, siendo este un título valor que representa una deuda a favor de la persona que presta servicios o vende bienes y a cargo del adquirente de los servicios o bienes. Este título valor es objeto del contrato de factoring o descuento, que por sus características propias de un título valor, brinda mayor seguridad al factor y al emisor de este.

Este mecanismo jurídico de financiamiento nace de las facturas comerciales o recibos que emiten los empresarios o profesionales, capaz de obtener liquidez y a la vez promover la venta de bienes y/o prestación de servicios de la siguiente forma:

- De forma inmediata o muy corto plazo: La deuda por vencer puede adelantarse a efectos de conseguir liquidez inmediata mediante la transferencia

de estos, utilizando además contratos de factoring o descuento, sin afectar la capacidad de endeudamiento del legítimo tenedor y liberándose de la gestión de cobro.

- De forma mediata o corto plazo: El legítimo tenedor de la Factura Negociable espera a que venza el plazo para cobrar, que por lo general no suele ser mayor a un año.

Por tanto, este instrumento cambiario resulta ser un mecanismo de financiamiento muy eficiente para MYPES, que muchas veces no cumplen con los requisitos de tener historial financiero, garantías reales, tasas de descuentos más atractivos que préstamos tradicionales y por ende, no entra en deuda crediticia bancaria, eliminando o reduciendo significativamente el costo financiero y a la vez mejora sus niveles de ventas. En ese sentido, señala Jara Alarcón (2018) que:

La aplicación de las facturas negociables es una buena alternativa de solución para obtener liquidez inmediata y poder disponer de ello en el monto que se requiera y disminuir por consiguiente las cuentas por cobrar, evitando de esta manera costos y gastos que se generan por la morosidad de los clientes. (p. 74)

La Factura Negociable se convierte en un instrumento que no solo se limita a brindar a brindar financiamiento, sino también a fomentar su productividad, seguridad y crecimiento organización, que en palabras López (como se citó en Benancio y Gonzales, 2015) fortalece todos los aspectos de la actividad empresarial de las MYPES para lograr un verdadero desarrollo. En ese mismo sentido, señalan León y Schreiner respecto a lo que esperan las MYPES en un producto financiero:

En términos de productos financieros, la atención a los requerimientos de las MPEs se logra no con desembolsos para préstamos dirigidos a propósitos per se de elevar la producción de unas MPEs, con la provisión adecuada de

productos, cuyos términos y condiciones sean valiosas por las MPE que encuentra como mejor opción justamente elevar su producción. (pp. 97-98)

Como se señaló anteriormente, una de las finalidades del Decreto de Urgencia N° 013-2020, precisamente su Título I, es promover el acceso al financiamiento de las MIPYME mediante el uso de la factura y mejorar las condiciones operativas que faciliten el uso de la Factura Negociable. Al respecto, se observa que se mejora el aspecto operativo de los comprobantes de pago denominados factura y recibo por honorarios electrónicos en:

- a) La regulación de su emisión y plazo para el pago.
- b) La exigencia de datos adicionales en la emisión y registro de la fecha efectiva de su emisión.
- c) La aplicación de la conformidad presunta en la factura y el recibo por honorarios electrónicos.
- d) La reducción de las causales de disconformidad.
- e) La difusión de los plazos y el comportamiento de pago de los obligados; esto es, de los adquirentes de los productos y/o servicios.
- f) La posibilidad de inscripción de la factura y recibo por honorarios electrónico en una Institución de Compensación Liquidación de Valores.

Como consecuencias de las mejoras antes detalladas a los comprobantes de pago electrónicos factura y recibo por honorarios, la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del Decreto de Urgencia N° 013-2020 modificó la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, en los siguientes artículos:

- Artículo 2 referido a la emisión de la Factura Negociable.
- Artículo 3 referido al contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado.

- Artículo 3-A referido al contenido de la factura negociable originada en un comprobante de pago electrónico.
- Artículo 4 referido al vencimiento.
- Artículo 6 referido a los requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable.
- Artículo 7 referido a la conformidad expresa o presunta del comprobante de pago impreso y/o importado.
- Artículo 8 referido a la transferencia y deber de información.

c Base teórica de la Factura Negociable

- *Concepto y Naturaleza Jurídica de la Factura Negociable*

Para definir la Factura Negociable, se debe revisar el quinto párrafo del artículo 2° de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, el cual no señala una definición de la Factura Negociable, por lo que a efecto de brindar un concepto de la Factura Negociable se debe revisar el quinto párrafo del artículo 2° de la Ley N° 29623, que señala:

La Factura Negociable es un título valor a la orden transferible por endoso o un valor representado y transferible mediante anotación en cuenta en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, de acuerdo a la ley de la materia. Dicha transferencia mediante anotación en cuenta producirá los mismos efectos que el endoso a que se refiere el Título Cuarto de la Sección Segunda de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores. Para efectos de su anotación en cuenta, la Factura Negociable que se origine en un comprobante de pago impreso y/o importado, debe contar con la constancia de presentación de la Factura Negociable a que se refiere el literal g) del artículo 3.

Al respecto, brindando un concepto de la Factura Negociable, Hoyos et al. (2018) señalan la siguiente definición:

La Factura Negociable es un título valor que se origina de un comprobante de pago impreso y/o importado o de un comprobante de pago electrónico, pudiendo ser representado de forma física o mediante la anotación en cuenta en el registro contable de la ICLV. Los comprobantes de pago que pueden dar origen a la Factura Negociable son la factura comercial o el recibo por honorarios. (p. 60)

Se puede señalar como concepto de la Factura Negociable que es un título valor que nace de la emisión de facturas y recibos por honorarios a crédito, cuyo girador y beneficiario es el proveedor de los bienes y/o servicios detallados en el comprobante de pago y el girado es el adquirente o usuario de estos, cuyo contenido patrimonial representa el saldo del precio o la contraprestación pactada; y que, está destinado a circular libremente bajo los efectos del endoso.

Por otro lado, comentando sobre la naturaleza jurídica de la creación de los títulos cartulares, aplicables a todos los actos cambiarios, señala Escuti (2016) que está referida a los fundamentos jurídicos de la obligación emergente; esto es, la explicación de por qué queda obligado quien firmó la letra de cambio u otro título valor, como es la Factura Negociable, con un tercero con el cual no tuvo relación y que como portador legítimo del título valor, puede ejercitar los derechos contenidos en este.

En ese sentido, señalar la naturaleza jurídica de la Factura Negociable permitirá determinar la razón de la obligación del adquirente o usuario frente al proveedor o legítimo tenedor, y consecuentemente el régimen, los principios y las reglas que le aplica a este título; como concluye Carlos Cornejo (1997):

(...) la actividad intelectual por la cual se determinan “naturalezas jurídicas” no sólo es beneficiosa y práctica, sino que es necesaria. Nuestro Derecho se desarrolla y perfecciona a través de la utilización de estas nociones. No es algo que pueda dejarse de lado por cuanto nuestra misma manera de pensar el derecho la requiere. (p. 138)

Al respecto, se encuentra la naturaleza jurídica de la Factura Negociable en el artículo 2° de la Ley N° 29623 que señala lo siguiente:

La Factura Negociable es un título valor a la orden transferible por endoso o un valor representado y transferible mediante anotación en cuenta en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, de acuerdo a la ley de la materia. Dicha transferencia mediante anotación en cuenta producirá los mismos efectos que el endoso a que se refiere el Título Cuarto de la Sección Segunda de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores. Para efectos de su anotación en cuenta, la Factura Negociable que se origine en un comprobante de pago impreso y/o importado, debe contar con la constancia de presentación de la Factura Negociable a que se refiere el literal g) del artículo 3.

La Factura Negociable se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo de precio o contraprestación pactada por las partes. La Factura Negociable adquiere mérito ejecutivo verificado el cumplimiento de los requisitos a que se refiere el artículo 6 de la presente ley.

Asimismo, comentando sobre la naturaleza jurídica de la Factura Negociable, Correa Zúñiga (2014) señala que:

(...) es un título valor de carácter nominado dado que ha sido creado mediante Ley N° 29623 – Ley que promueve el financiamiento a través de la factura

comercial. Nuestro ordenamiento cambiario solo permite la creación de nuevos títulos mediante ley con algunas excepciones señaladas en el artículo 3 de la Nueva Ley de Títulos Valores, Ley N° 27287. (p. 35)

Además, el artículo 7° de la Ley N° 29623 señala que la Factura Negociable una vez comunicada al adquirente o usuario de la Factura Negociable, tiene el plazo de 8 días hábiles (ahora calendarios) para dar su conformidad o disconformidad respecto al comprobante de pago o la misma Factura Negociable, o reclamar respecto a los bienes adquiridos o servicios prestados; caso contrario, de no manifestar su disconformidad o reclamo, se presume sin admitir prueba en contrario, la conformidad irrevocable de la Factura Negociable.

En ese sentido, respecto la Factura Negociable, título valor causal, nominativo y de contenido patrimonial crediticio, se puede señalar que su naturaleza jurídica tiene como fundamento la manifestación de voluntad unilateral del girador-beneficiario, quien es el proveedor y/o prestador de servicios detallados en una factura o recibo por honorarios a crédito, girado a cargo del adquirente de los bienes o servicios, quien asume la obligación cambiaria y la posición de girado aceptante (obligado principal) al manifestar su conformidad de forma expresa o presunta.

Como se observa, a diferencia de la letra de cambio, la conformidad es esencial en la naturaleza jurídica de la Factura Negociable, de lo contrario este título valor pierde efectos cambiarios a diferencia de lo que sucede en la letra de cambio, cuya eficacia subsiste en caso el girado no haya manifestado su aceptación, manteniendo la posición de obligado principal el girador de la letra de cambio.

- *Importancia de la Factura Negociable*

La importancia de la Factura Negociable fue esbozada en la exposición de motivos del proyecto que dio origen a la Ley N° 29623 – Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial; esto es, el Proyecto de Ley N° 4081-2009-PE (Congreso de la República, 2010), donde se señala que el objetivo de la creación de la Factura Negociable es difundir el financiamiento a través de la factura comercial y recibos por honorarios, comprobantes de pago de naturaleza tributario, otorgándoles características que la hagan negociable; y brinda financiamiento, especialmente en las operaciones de factoring y descuento.

Asimismo, en la exposición de motivos del Proyecto de Ley N° 4081-2009-PE se detallan las razones principales que sustentan la necesidad de promover el financiamiento a través de la factura comercial, las cuales son: a) El nivel bajo de bancarización respecto del PBI en el Perú, generando dificultades a las pequeñas empresas para acceder a financiamiento; b) escases del crédito comercial y caro; y, c) desarrollo incipiente de la industria de factoring en el Perú.

En ese sentido, se puede señalar que la importancia de la Factura Negociable radica en:

- a. Brinda a la factura y recibo por honorarios las características y principios propios de los títulos valores, tales como autonomía, transferencia por endoso y otros;
- b. Al ser un título valor, brinda al legítimo tenedor la posibilidad de cobrar el contenido patrimonial mediante el ejercicio de las acciones cambiarias en el proceso único de ejecución, sin perjuicio de las demás vías procedimentales;
- c. Brinda a los emisores de factura y recibo por honorarios tener un instrumento financiero con mayor seguridad jurídica a fin de transferirlos utilizando el factoring o el descuento, alternativas de financiamiento que resultan más accesibles y eficientes que los mecanismos tradicionales.

d. Promover el uso de los comprobantes de pago llamados factura y recibo por honorarios, y fomentar la formalización de las empresas, en especial de las micro y pequeñas empresas.

e. Promover el desarrollo de ventas de bienes y/o servicios

- *Formas de representación, características y ventajas de la Factura negociable*

(1) Formas de representación de la Factura Negociable

La Ley de Títulos Valores – Ley N° 27287 señala que tendrá la calidad y efectos de Títulos Valor: (i) los valores materializados que representan o incorporan derechos patrimonios cuando estén destinados a la circulación y cumplan con los requisitos esenciales señaladas en la Ley conforme a su naturaleza (art. 1° de la Ley N° 27287); y, (ii) los valores desmaterializados cuando se encuentren representados por anotación en cuenta y registrados ante una I.C.L.V. (art. 2° de la Ley N° 27287).

En ese sentido, la Ley de Títulos Valores solo permite dos formas de representación, la materializada y desmaterializada. No obstante, en el Derecho Comparado existe una tercera forma de representación de los títulos valores que no requieren de un soporte material, ni tampoco de su anotación en cuenta en una I.C.L.V., llamándolos títulos valores inmaterializados o títulos valores electrónicos propiamente dicho. A continuación se comentará cada una de las tres formas de representación de los títulos valores aplicables a la Factura Negociable objeto de estudio, precisando que solo la materializada y desmaterializada se encuentra legisladas en el Perú.

(2) Factura Negociable materializada.

La forma tradicional forma de representar a los títulos valores es mediante soporte material o papel, que conforme al numeral 1.1. del artículo 1° de la Ley N° 27287, son:

Los valores materializados que represente o incorporen derechos patrimoniales, tendrán la calidad y los efectos de Título Valor, cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley, les corresponda según su naturaleza. Las cláusulas que restrinjan o limiten su circulación o el hecho de no haber circulado, no afectan su calidad de título valor.

Asimismo, el término decimoquinto del artículo 279° de la Ley N° 27287, señala que valor materializado es el título valor emitido en soporte de papel, generándose una inmanencia e identidad entre el derecho patrimonial y dicho soporte.

Respecto a la Factura Negociable, título valor originada de comprobante de pago impreso y/o importado, esta forma de representación le es aplicable, debiendo constar en soporte de papel, conforme al artículo 11° de la Ley N° 29623 y el numeral 4.2 del artículo 4° de la Ley N° 29623. Asimismo, es concordante con el numeral 1.1. del artículo 1° de la Ley N° 27287.

Mediante el uso de la Factura Negociable materializada se promoverá el acceso a las micro y pequeñas empresas con deficiencias para acceder a los servicios de una I.C.L.V. o cuando estas tengan problemas en el acceso a internet o energía eléctrica, conforme al anexo I de la Resolución de Superintendencia N° 254-2018/SUNAT que señala los emisores electrónicos con domicilio en zona con baja o nula conexión a internet.

Esta forma de representación material de la Factura Negociable, además de ser la forma tradicional de los títulos valores, también permite el acceso de uso de la Factura Negociable a aquellas MYPES que no pueden acceder a internet para el uso de los comprobantes de pago electrónicos y acceso a los servicios de una I.C.L.V.

(3) Factura Negociable desmaterializada.

La desmaterialización nace en el campo del mercado de valores, donde se requería de un mayor dinamismo y seguridad en la emisión y transferencia de valores mobiliarios; esto es, títulos valores emitidos en forma masiva y con características homogéneas o no, respecto a los derechos y obligaciones que representa, conforme al artículo 255° de la Ley de Título Valores.

Esta forma de representación requiere que el valor se anote en cuenta y se registre en una I.C.L.V., entidad imparcial que se encarga del registro, liquidación y transferencia de estos títulos valores desmaterializados; conforme lo señala el numeral 2.1 del artículo 2° de la Ley N° 27287:

2.1 Los valores desmaterializados, para tener la misma naturaleza y efectos que los Títulos Valores señalados en el Artículo 1, requieren de su representación por anotación en cuenta y de su registro ante una Institución de Compensación y Liquidación de Valores.

Asimismo, el término decimoquinto del artículo 279° de la referida Ley N° 27287, señala que es valor desmaterializado aquel título valor que prescinde del soporte papel y, en su lugar, está representado por anotación en cuenta cuyo registro está a cargo de una I.C.L.V.

Respecto a la Factura Negociable desmaterializada, conforme el artículo 2° de la Ley N° 29623 es un valor anotado en cuenta que se origina del comprobante de pago electrónico. Asimismo, la Fatura Negociable desmaterializada también puede surgir de la desmaterialización de una Factura Negociable materializada o física, tal como lo señala el numeral 2.4 del artículo 2° de la Ley N° 27287:

2.4 La forma de representación de valores, sea en título o por anotación en cuenta, es una decisión voluntaria del emisor y constituye una condición de la emisión, susceptible de modificación conforme a ley

Las ventajas de la anotación en cuenta de la Factura Negociable son notables, ya que agiliza su circulación, brindando igual o mayor seguridad en su emisión, transferencia y/o ejecución; así como también, al encontrarse anotado en un registro a cargo de una I.C.L.V., se evita la generación de duplicidad, pues toda transferencia deberá ser registra ante la I.C.L.V. No obstante, para el uso de esta forma de representación se requiere acceder al registro como Emisor con Cuenta o indirectamente a través de un Participante Autorizado, además de contar con el servicio que brinda CAVALI S.A. I.C.L.V., única I.C.L.V. en el Perú, por lo que se puede señalar que tiene el monopolio de los servicios de desmaterialización de títulos valores.

(4) Factura Negociable inmaterializada.

Los títulos valores inmaterializados son aquellos títulos valores soportados en archivos digitales (documentos electrónicos) que contiene todos los requisitos necesarios para su creación, emisión y circulación sin la necesidad de registrarse ante un I.C.L.V. Esto es, mediante el uso de medios electrónicos, cualquier persona puede emitir y utilizar un título valor sin la participación de una I.C.L.V., de forma autónoma e

independiente, la cual deberá regirse bajo los mismos principios y reglas de los títulos valores en general.

Estos títulos valores inmaterializados o propiamente electrónicos, nacen, se desarrollan y se extinguen sin el uso de papel u otro tipo de soporte físico. Al respecto, Vega (2015) señala que:

Actualmente se hable de “electronificación de los títulos valores”, aludiendo con esta frase al sistema de emisión del título valor mediante la integración de su clausulado o información en un archivo informático que permite su circulación a través de redes, y, por ende, su uso como medio de pago o de financiación, en su caso. (p. 325)

Cabe resaltar que, la legislación cambiaria peruana solo regula dos formas de representación de los títulos valores: materializada y desmaterializada. Revisando la Ley N° 27287 se puede observar que se utiliza la palabra “electrónico” o “electrónica” en el artículo 6° (sobre firmas y documento oficial de identidad en los títulos valores), el artículo 26° (sobre los títulos valor a la orden), el artículo 78° (sobre la constancia de protesto), el artículo 215° (sobre el pacto de truncamiento), el artículo 266° (sobre la matrícula de obligaciones) y el artículo 279° (el Glosario). Sin embargo, solo permite el uso de la firma digital previo acuerdo, sin mencionar posibilidad de utilizar documentos o archivos digitales que puedan contener el título valor electrónico o inmaterializada.

Pareciera que con la Ley N° 27269, Ley de Firmas y Certificados Digitales bastaría para poder concebir en el Perú el uso de los títulos valores en documentos electrónicos; de acuerdo a sus artículos 1° y 6°. Sin embargo, el término decimoquinto del artículo 279° de la Ley N° 27287, al referirse a la palabra documento, elimina toda posibilidad de concebir a los títulos valores en documentos electrónicos, señalado que el valor materializado es aquel título valor emitido en soporte papel, generándose una

inmanencia e identidad entre el derecho patrimonial y dicho soporte; esto es, que el término documento es sinónimo de soporte papel y no de archivos electrónicos o digitales.

En ese sentido, con la actual Ley N° 27287 no es posible crear, emitir, circular y/o ejecutar un título valor en un soporte totalmente electrónico sin la participación de una I.C.L.V.

Respecto a la Ley N° 29623 y su reglamento que crea la Factura Negociable, no señala nada respecto a la posibilidad de esta forma de representación, siendo de aplicación supletoria lo regulado en la Ley N° 27287, concordante con el numeral 4.2 del artículo 4° de la Ley N° 29623.

Cabe resaltar que, el uso de la Factura Negociable inmaterializado generaría mayor fluidez y seguridad en el uso de la Factura Negociable en comparación a su forma de representación desmaterializada por no requerir la intervención de una I.C.L.V. y en mayor medida frente a la materializada o física, en términos de reducción de los costos y el tiempo de creación, emisión y transferencia.

- *Características de la Factura Negociable.*

Entre las características de la Factura Negociable se pueden señalar las siguientes:

- Es un título valor crediticio.
- Es un título valor a la orden, por lo que su transferencia se realiza mediante el endoso de la Factura Negociable o mediante anotación en cuenta con los efectos del endoso.

- Es un título valor causal que se origina de la emisión de los comprobantes de pago denominados de facturas o recibos por honorarios, comprobantes de pago.
- Es un título valor nominal, regulado por la Ley N° 29623 y su reglamento.

- *Ventajas de la Factura Negociable.*

Entre las principales ventajas de la Factura Negociable se pueden señalar los siguientes:

- Permite la circulación de forma segura y rápida.
- Permite la ejecución expeditiva por la vía del proceso único de ejecución, sin perjuicio de otras vías de conocimiento o arbitraje.
- Fomenta la venta de bienes y prestación de servicios.
- Permite el financiamiento anticipado.
- Fomenta la formalización de las MYPE; y,
- Aumenta la producción y recaudación fiscal.

Asimismo, Ccapa et al. (2017) diferencian las ventajas de la Factura en beneficios para los proveedores a través del pago anticipado, endeudamiento cero, seguridad jurídica en cuanto a la fecha de vencimiento, construcción de antecedentes financieros tangibles y la reducción de la tasa de interés; y, por otro lado, los beneficios para los adquirentes son el fortalecimiento de la relación con proveedores más solventes y líquidos, oportunidad para negociar con sus proveedores, contribución a la reducción de costos en las gestiones de pago y no ocupación de líneas de crédito en el sistema financiero.

- *Regulación de la Factura Negociable*

Para el estudio de la regulación de la Factura Negociable es recomendable separarlo en Factura Negociable materializada y desmaterializada, de acuerdo a los artículos dispuesto en Ley N° 29623 y su reglamento vigente.

(1) Creación y emisión de la Factura Negociable materializada.

La Factura Negociable materializada es aquella que nace juntamente con la factura o recibo por honorarios en formatos impresos y/o importados, comprobantes de pago por imprentas autorizadas por SUNAT; siendo este título valor la tercera copia de la factura comercial o recibo por honorarios, debiendo contener de manera obligatoria e impresa la información que se consigna por cada comprobante de pago, además de los requisitos formales señalados en el artículo 3º de la Ley N° 29623.

Conforme el artículo 2º de la Ley N° 29623, es obligatoria la incorporación en los comprobantes de pago factura y recibo por honorarios una tercera copia denominada Factura Negociable.

Asimismo, tanto la creación como la emisión de la Factura Negociable materializada se efectúan de manera conjunta al comprobante de pago impreso y/o importado por imprentas autorizadas, siempre que el comprobante de pago que le da origen nazca por la venta de bienes o prestación de servicios a crédito, cuyo monto pendiente corresponde a la diferencia pendiente de pago por los productos o servicios indicados en el mismo comprobante de pago, conforme lo señala el numeral 5.1 del artículo 5º del Reglamento de la Ley N° 29623.

Respecto al contenido para la creación de la Factura Negociable materializada, el artículo 3° de la Ley N° 29623, señala que esta deberá contener, además de los que requiere el comprobante de pago respectivo, los siguientes requisitos:

- a) Denominación “Factura Negociable”.
- b) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios a cuya orden se entiende emitida.
- c) Domicilio real o domicilio fiscal del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- d) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4° a falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los 30 días calendario siguientes a la fecha de emisión.
- e) El monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio.
- f) La fecha de pago del monto señalado en el literal e), que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso, debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.
- g) La constancia de presentación de la Factura Negociable.
- h) Leyenda “COPIA TRANSFERIBLE – NO VÁLIDA PARA EFECTOS TRIBUTARIOS”.

Todos los requisitos antes señalados son esenciales para que adquiera la calidad de título valor y deberán ser cumplidas al momento de su emisión, salvo la constancia de presentación de la Factura Negociable que deberá obtenerse con posterioridad de su emisión.

Sobre la obtención de la constancia de presentación, este se puede obtener mediante tres modalidades: (i) con el sello del adquirente o usuario o un tercero autorizado por este, indicando la fecha de presentación; (ii) carta notarial dirigida al

domicilio real o fiscal del adquirente o usuario adjuntando copia de la Factura Negociable, la cual luego deberá adherirse dicha carta (confirmada o no la misma) al título valor original según el artículo 4° de la Ley N° 27287; y, (iii) comunicación entregada al adquirente o usuario por parte del proveedor, un tercero autorizado por este o la I.C.L.V. según sus reglamentos internos, informando la solicitud de registro de la Factura Negociable física ante una I.C.L.V.; esto es, del inicio del procedimiento de desmaterialización.

Asimismo, si bien el presente artículo 3° de la Ley N° 29623 no señala que la presentación de la Factura Negociable materializada deba hacerse también juntamente con el comprobante de pago; en virtud del artículo 6° y 7° de la misma Ley N° 29623 y del artículo 14° del Reglamento de la Ley N° 29623, también debe ser comunicada simultáneamente, pues el adquirente o usuario tiene que dar su disconformidad o conformidad respecto a la información consignada en el comprobante de pago que le dio origen; así como también, respecto de los bienes adquiridos y/o servicios prestados.

Asimismo, se debe considerar lo dispuesto en el numeral 14.1 y 14.2 del artículo 14° del Reglamento de la Ley N° 29623, que señala:

1. Si la constancia de presentación de la Factura Negociable se obtuvo mediante el sello fechado del adquirente, apartado i) del literal g) del artículo 3° de la Ley N° 29623, este último deberá indicar en dicha oportunidad en la Factura Negociable la información de su personal de contacto autorizado y al menos una dirección de correo electrónico a la que el proveedor o legítimo tenedor pueda dirigirles las comunicaciones referido, entre otros, a la conformidad o disconformidad.
2. Sin perjuicio de la obligación antes establecida, para efectos de las comunicaciones al adquirente, se tendrá como válida la información de

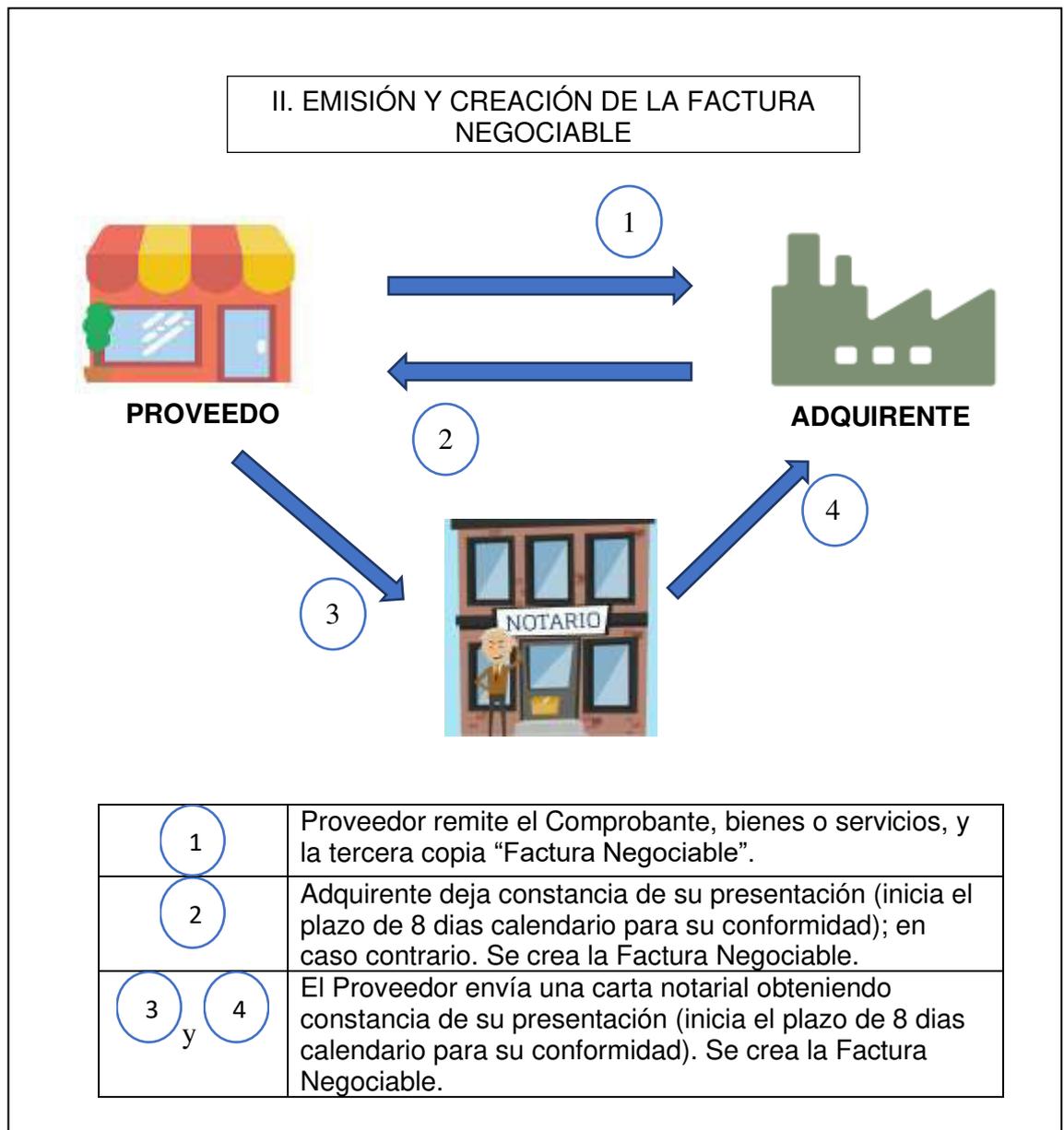
contacto que brinde el proveedor o la información que conste registrada ante la SUNAT en la fecha de transferencia correspondiente.

3. En caso el adquirente impida la presentación de la Factura Negociable conforme al literal g) del artículo 3° de la Ley N° 29623, el plazo comienza a computarse desde la fecha en que el proveedor haya dejado constancia fehaciente sobre la presentación de la Factura Negociable a través del envío mediante carta notarial adjuntando copia de la Factura Negociable (apartado ii) del literal g) del artículo 3° de la Ley N° 29623).

Cabe precisar que ni la Ley N° 29623, ni su reglamento, establecen un periodo máximo de la presentación de la Factura Negociable y obtención de la constancia de su presentación; por lo que la misma debería hacerse hasta antes del vencimiento del comprobante de pago.

En el presente gráfico de la Figura 7, se observa el flujo del proceso de la creación y emisión de la Factura Negociable física o materializada emitida mediante comprobante de pago físico factura o recibo por honorarios:

Figura 7



Nota. Fuente: Creación propia.

(2) Conformidad expresa o presunta de la Factura Negociable materializada.

Conforme al artículo 7° de la Ley N° 29623, la conformidad o disconformidad en la Factura Negociable originado de comprobante de pago impreso y/o importado, debe ser manifestada por el adquirente o usuario cumpliendo lo siguiente:

- Dentro del plazo único, no prorrogable, de ocho (8) días calendarios, computados desde la fecha de la constancia de la presentación de la Factura Negociable.
- Debe pronunciar su conformidad o disconformidad respecto a la información consignada en el comprobante de pago y/o en la Factura Negociable; así como también efectuar cualquier reclamo sobre los bienes adquiridos o servicios prestados, conforme al artículo 14° del Reglamento de la Ley N° 29623.
- La comunicación debe ser dirigida al proveedor o al legítimo tenedor, si la Factura Negociable fue transferida.

Vencido el plazo antes señalado sin que el adquirente o usuario haya manifestado su conformidad o disconformidad, se presume sin admitir prueba en contrario (*iuris et de iure*), la conformidad irrevocable de la Factura Negociable en todos sus términos y sin ninguna excepción.

En caso se le haya comunicado al adquirente previamente sobre la transferencia de la Factura Negociable, la comunicación de conformidad o disconformidad que realice el adquirente deberá dirigirse al último legítimo tenedor de la Factura Negociable. Asimismo, será obligación del proveedor informar al nuevo legítimo tenedor (endosatario) la comunicación de la conformidad o disconformidad efectuada por el adquirente previamente a la transferencia, de acuerdo al numeral 15.5 del artículo 15° del Reglamento de la Ley N° 29623.

No obstante de la conformidad o aplicación de la presunción *iuris et de iure* de la Factura Negociable, el adquirente o usuario podrá presentar reclamo por vicios ocultos o defectos del bien o servicios, pudiendo oponer las excepciones personales que le correspondan solo contra el proveedor de los bienes o servicios (emisor de la

Factura Negociable) que den origen a la Factura Negociable o contra su endosatario en procuración; sin tener derecho a retener, respecto al legítimo tenedor de la misma, el monto pendiente de pago, ni demorar dicho pago, conforme a la forma de vencimiento del título valor.

(3) Transferencia de la Factura Negociable materializada.

Revisando el artículo 8° de la Ley N° 29623 y el artículo 15° del Reglamento de la Ley N° 29623, se observa que la transferencia de la Factura Negociable originada en comprobantes de pago impreso y/o importado, se realiza de la siguiente forma y condiciones:

- Es transferible desde el momento de la obtención de la constancia de presentación de la Factura Negociable señalada en el inciso g) del artículo 3° de la Ley N° 29623; y,
- Mediante y bajo los efectos del endoso.

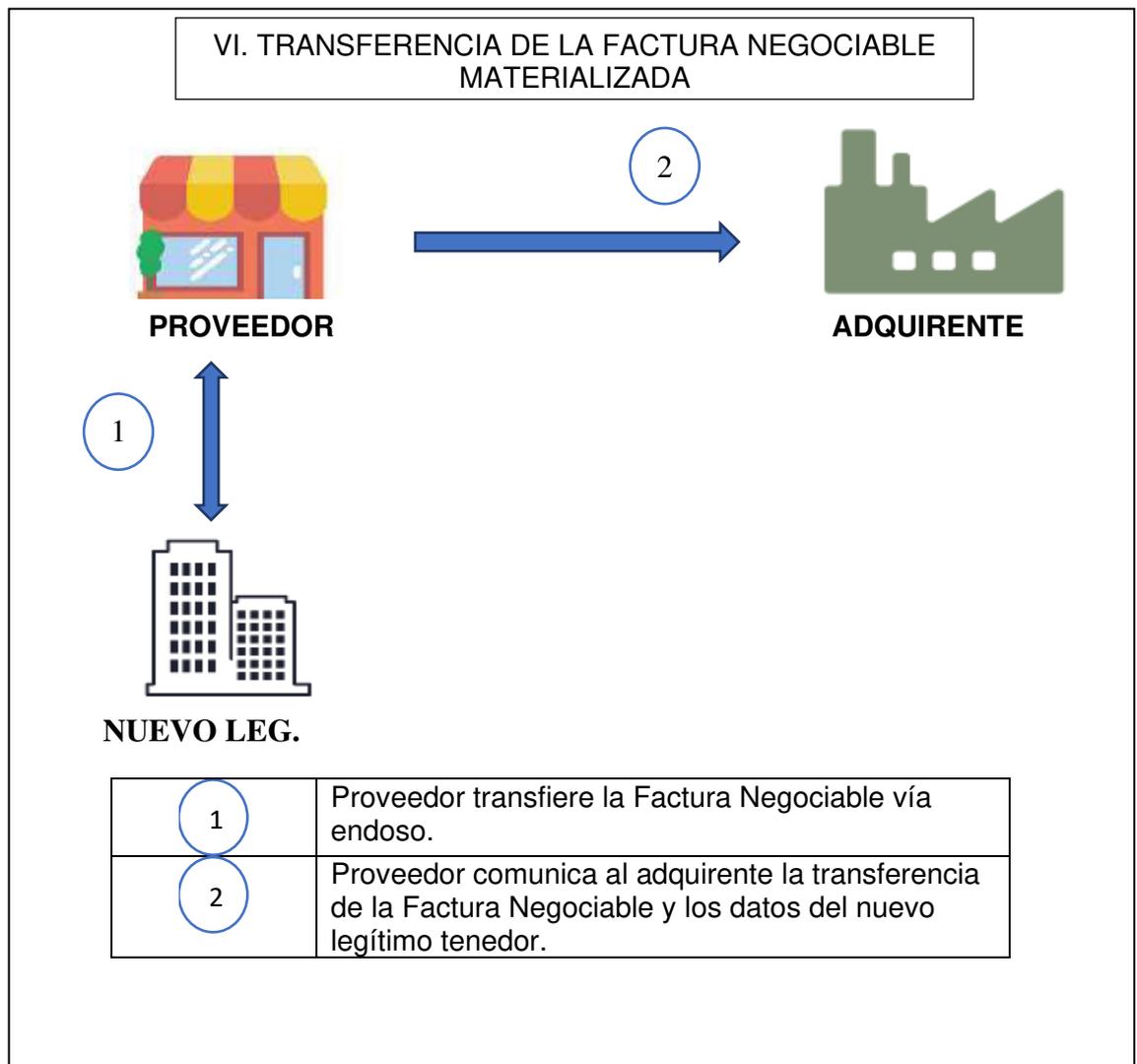
Asimismo, en la Factura Negociable se impone al endosante (proveedor o legítimo tenedor) o un tercero debidamente autorizado (participante en una I.C.L.V.) el deber de comunicar al adquirente (obligado principal), bajo cualquier forma que deje constancia fehaciente de la fecha de entrega, de la transferencia del título valor, dentro de los tres (3) días hábiles de ocurrida la transferencia, debiendo de brindar la identidad del endosatario e información necesaria para el pago del monto pendiente, siendo esta la siguiente: nombre completo de la persona natural, denominación o razón social de la persona jurídica, documento de identidad o registro único de contribuyente, fecha de transferencia, domicilio del nuevo legítimo tenedor (endosatario), lugar y forma de pago.

El pago se hará al nuevo legítimo tenedor o endosatario, salvo que aquel le instruya algo diferente mediante comunicación que deje constancia fehaciente de la entrega y antes de la fecha(s) de pago(s).

En caso de que, el proveedor reciba del adquirente el pago total o parcial del monto neto pendiente de pago de una Factura Negociable que haya sido transferido, el proveedor está obligado de entregar de inmediato e íntegramente el monto recibido, bajo responsabilidades civiles y penales. Si la comunicación de la transferencia fue remitida oportunamente al adquirente (girado de la Factura Negociable), este asume los gastos de entrega y transferencia al legítimo tenedor (endosatario), debiendo pagarlo dentro del día siguiente hábil que se lo requieran, conforme el numeral 15.4 del artículo 15° del Reglamento de la Ley N° 29623.

En la Figura 8, se observa el flujo del proceso de la transferencia de la Factura Negociable física o materializada emitida mediante comprobante de pago físico factura o recibo por honorarios:

Figura 8



Nota. Fuente: Creación propia.

(4) El mérito ejecutivo y ejecución de la Factura Negociable materializada.

Conforme al artículo 18° de la Ley N° 27287, todo título valor que adquiere el mérito ejecutivo le permite ser ejecutado por la vía procedimental del proceso único de ejecución a efectos de exigir el pago a través del Poder Judicial, en caso los obligados cambiarios no cumplan con pagar las prestaciones contenidas en el título valor, proceso que se caracteriza por ser el más expeditivo, ya que no se cuestiona el derecho contenido en el título valor.

En ese sentido, el artículo 6° de la Ley N° 29623, en concordancia con lo dispuesto por el artículo 18° de la Ley N° 27287, señala que los requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable materializada son los siguiente:

1. Que, se haya obtenido la constancia de la presentación de la Factura Negociable al adquirente o usuario.

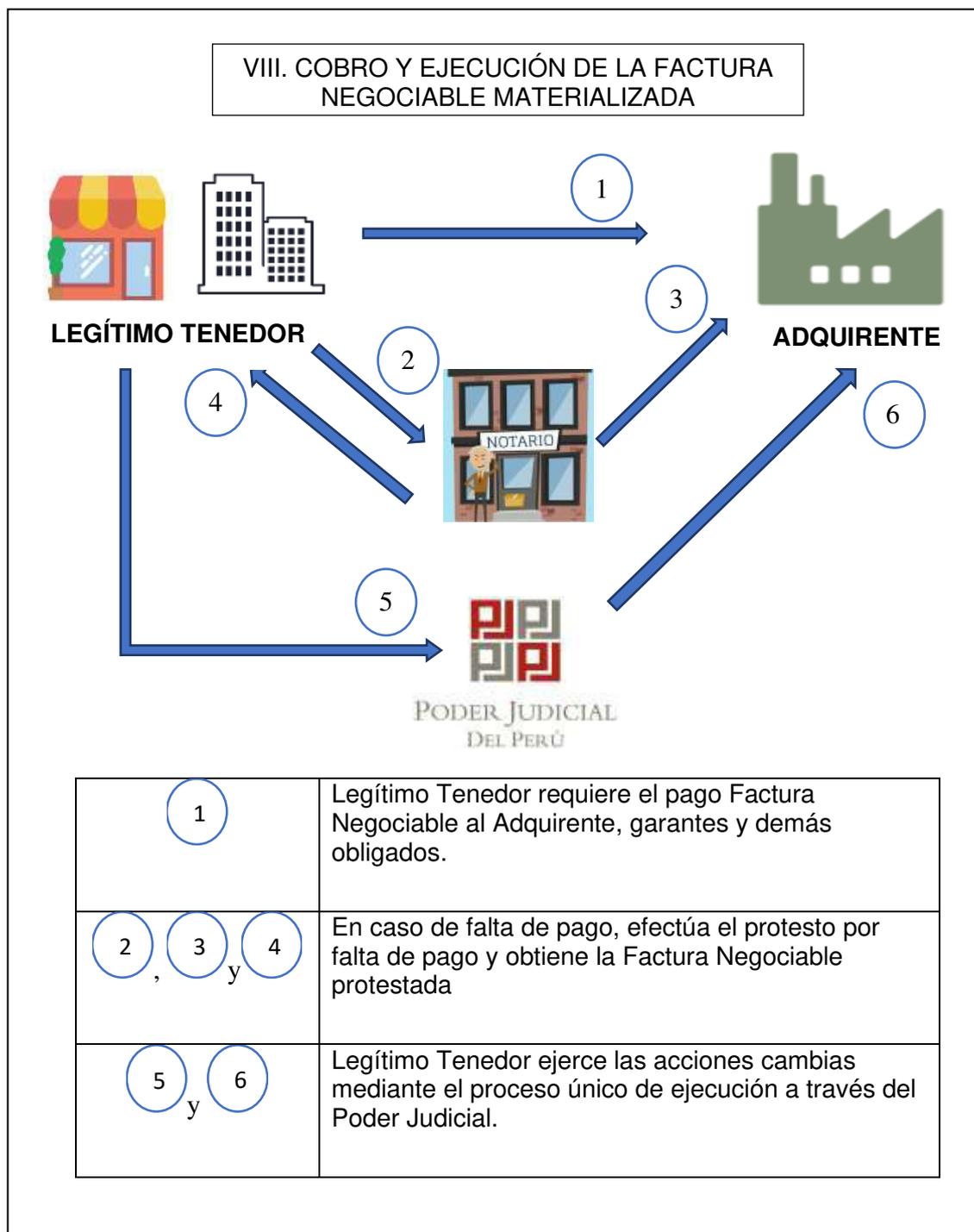
2. Que el adquirente o usuario haya otorgado su conformidad de forma expresa o que esta se haya obtenido de forma presunta, respecto a la Factura Negociable y el comprobante de pago.

3. El protesto o formalidad sustitutoria del protesto, salvo cláusula especial de liberación de protesto. Este deberá realizarse dentro de los 15 días posteriores al vencimiento de la Factura Negociable, conforme al artículo 13-A° del Reglamento de la Ley N° 29623 y el artículo 75° de la Ley N° 27287.

En caso no se cumplan con los requisitos antes señalados, la Factura Negociable no adquirirá el mérito ejecutivo. Asimismo, el último párrafo del artículo 6° de la Ley N° 29623 señala que, la Factura Negociable perderá su mérito ejecutivo en caso no refleje adecuadamente la información del comprobante de pago impresos y/o importado del cual deriva; salvo por: (i) fecha de vencimiento; pues, el legítimo tenedor podría haber otorgado una prórroga que debe estar expresamente consignada en el título valor; y, (ii) el monto neto pendiente de pago de la Factura Negociable, que puede ser, menor o igual, al monto total indicado en el comprobante de pago que le dio origen.

En la Figura 9, se detalla el flujo del proceso del cobro y ejecución de la Factura Negociable física o materializada emitida mediante comprobante de pago físico factura o recibo por honorarios:

Figura 9



Nota. Fuente: Creación propia.

(5) Creación y emisión de la Factura Negociable desmaterializada.

La Factura Negociable desmaterializada nace de la solicitud de la anotación en cuenta del comprobante de pago electrónico, debiendo de contener, además de la información necesaria para dicho comprobante de pago, los requisitos específicos de la Factura Negociable señalados en la Ley N° 29623 y su reglamento, en concordancia con el T.U.O. de la Ley de Mercado de Valores aprobado mediante Decreto Supremo N° 93-2002, el Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores aprobado mediante Resolución CONASEV N° 0031-1999 y el Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V. aprobado mediante Resolución CONASEV N° 57-2002-EF/94.10.

Actualmente, para la emisión de la Factura Negociable desmaterializada nacida de comprobante de pago electrónico, el artículo 2° la Ley N° 29623 señala que su emisión es facultativa, debiendo realizarse a través de una I.C.L.V. En este caso la única I.C.L.V. en el Perú es CAVALI S.A. I.C.L.V., quien presta el servicio de anotación en cuenta, creando para la Factura Negociable la plataforma electrónica llamada FACTRACK, Registro Centralizado de Facturas Negociables.

Cabe recordar que, la Factura Negociable desmaterializada, además de nacer del comprobante de pago electrónico; también puede nacer desde el comprobante de pago impreso y/o importado y de la Factura Negociable física, mediante el proceso de desmaterialización, regla general aplicable a todos los títulos valores, conforme al numeral 2.2 del artículo 2° de la Ley N° 27287, el numeral 4.2 del artículo 4° y el numeral 7.1 del artículo 7° del Reglamento de la Ley N° 29623.

El inicio de la anotación en cuenta de la Factura Negociable desmaterializada nace de la solicitud del proveedor o legítimo tenedor de anotar en cuenta

indirectamente a través del participante que dispone de una cuenta matriz en CAVALI S.A. I.C.L.V. o cuando los emisores con cuenta emisor en una I.C.L.V. anoten sus Facturas Negociables que hayan emitido como proveedor, conforme al artículo 1° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V. Al respecto, son participantes autorizados las Sociedades Agentes de Bolsas, Bancos, Cooperativas de Ahorro y Crédito, Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa, Empresas de Factoring y demás señalados en el artículo 31° de la Resolución CONASEV N° 0031-1999 que aprueba el Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores; de conformidad a lo señalado en el artículo 224° del T.U.O de la Ley de Mercado de Valores.

La solicitud de anotación en cuenta deberá ser puesta en comunicación al adquirente dentro de los tres (3) días de ocurrido dicho registro, bajo cualquier forma que permita dejar constancia fehaciente de la fecha de entrega de dicha comunicación. Conforme a los artículos 7° y 8° del Reglamento de la Ley N° 29623, la comunicación al adquirente del registro o anotación en cuenta en la I.C.L.V. deberá realizarlo el proveedor, legítimo tenedor o tercero autorizado (participantes o emisores con cuenta emisor en una I.C.L.V.), debiendo de registrar dicha comunicación ante la I.C.L.V. el mismo día de efectuado. En caso de que, el adquirente se encuentre registrado previamente en el sistema de la I.C.L.V., esta última realizará la comunicación en la misma fecha de ocurrido el registro o anotación en cuenta; de conformidad con el numeral 3 del artículo 3° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V.

Sin perjuicio de lo señalado, conforme al numeral 8.4 del artículo 8° del Reglamento de la Ley N° 29623, el adquirente a requerimiento de la I.C.L.V. debe comunicarle en el plazo de dos (2) días hábiles de recibido el requerimiento, su dirección de correo electrónico e información de contacto que permita efectuar las

comunicaciones referidas a la comunicación del registro ante la I.C.L.V., conformidad, disconformidad o presunción de la conformidad de la Factura Negociable.

En el caso que el adquirente o usuario sea una Entidad del Estado, según lo dispuesto en la Ley N° 30225, su anotación en cuenta en una I.C.L.V. solo podrá realizarse a partir de transcurridos dos (2) días hábiles desde la emisión del comprobante de pago electrónico, conforme al último párrafo del numeral 8.1 del artículo 8° del Reglamento de la Ley N° 29623. Conforme al numeral 2 del artículo 3° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V., la I.C.L.V. deberá verificar los comprobantes de pagos previo a la anotación de la Factura Negociable, a través de los servicios de consulta que SUNAT ponga a disposición.

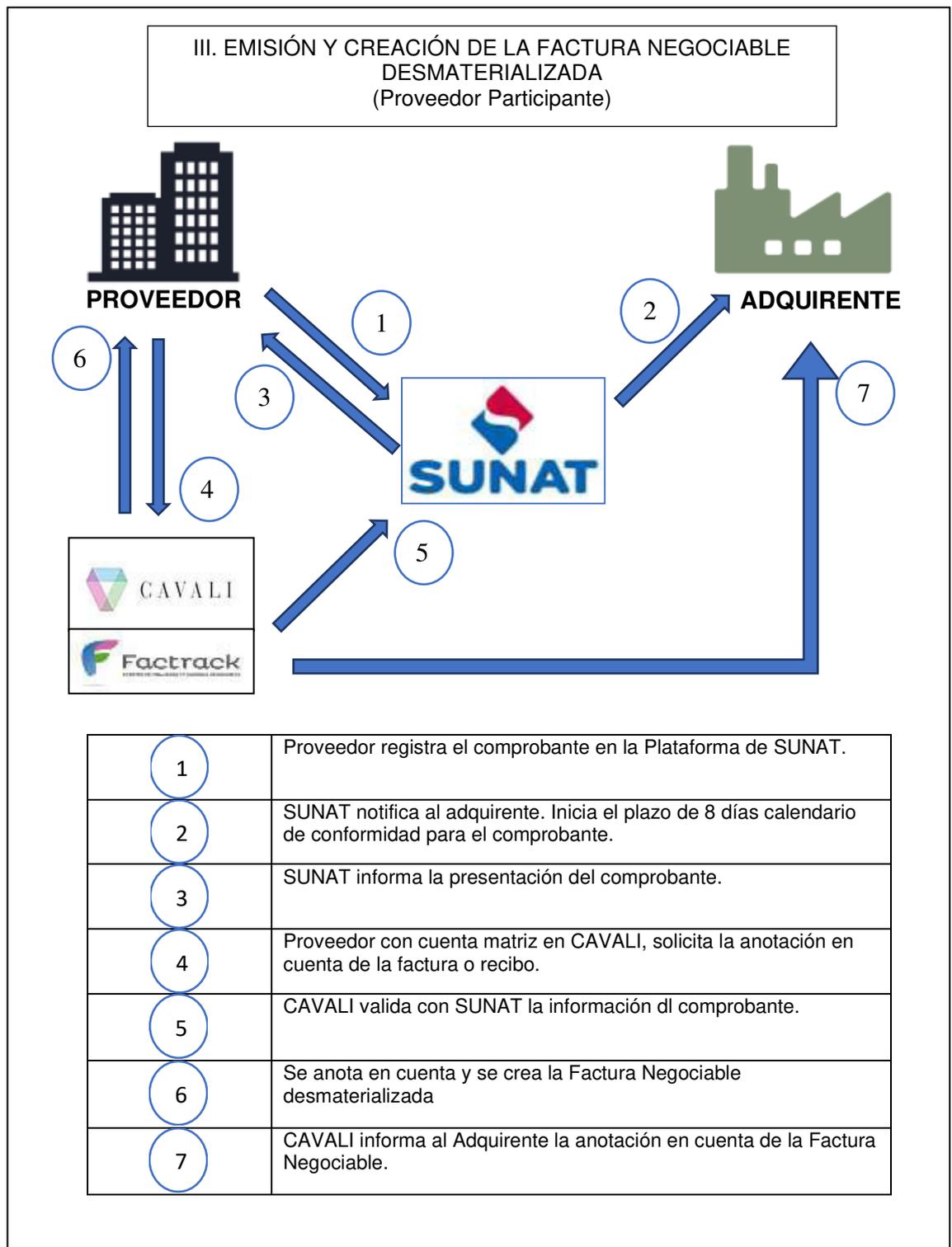
Respecto al contenido de la Factura Negociable desmaterializada, conforme al artículo 3-A° de la Ley N° 29623 deberá contener, además de la información requerida para el comprobante de pago, los siguientes elementos esenciales:

- a) Firma y domicilio del proveedor de bienes o servicios a cuya orden se entiende emitida.
- b) Domicilio real o domicilio fiscal del adquirente del bien o usuario del servicio, a cuyo cargo se emite.
- c) Fecha de vencimiento, conforme a lo establecido en el artículo 4° de la Ley N° 29623, a falta de indicación de la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entiende que vence a los 30 días calendarios siguientes a la fecha de emisión.
- d) El monto neto pendiente de pago de cargo del adquirente del bien o usuario del servicio.
- e) La fecha de pago del monto señalado anteriormente, que puede ser en forma total o en cuotas. En este último caso debe indicarse las fechas respectivas de pago de cada cuota.

Respecto a la firma del proveedor que debe contener la Factura Negociable, esta podrá ser: (i) la que obra en el comprobante de pago electrónico que origine la Factura Negociable; (ii) la CLAVE SOL cuando vincula al proveedor la emisión del comprobante de pago electrónico a través de SUNAT Virtual, a partir del cual se origine la Factura Negociable; y, (iii) la firma electrónica u otra que autentique y vincule al proveedor con la Factura Negociable, según disposiciones pertinentes de la SMV. La I.C.L.V. debe verificar la firma del proveedor en el caso de la Factura Negociable materializada antes de su respectivo registro, entendiéndose cumplido desde el momento de su anotación en cuenta.

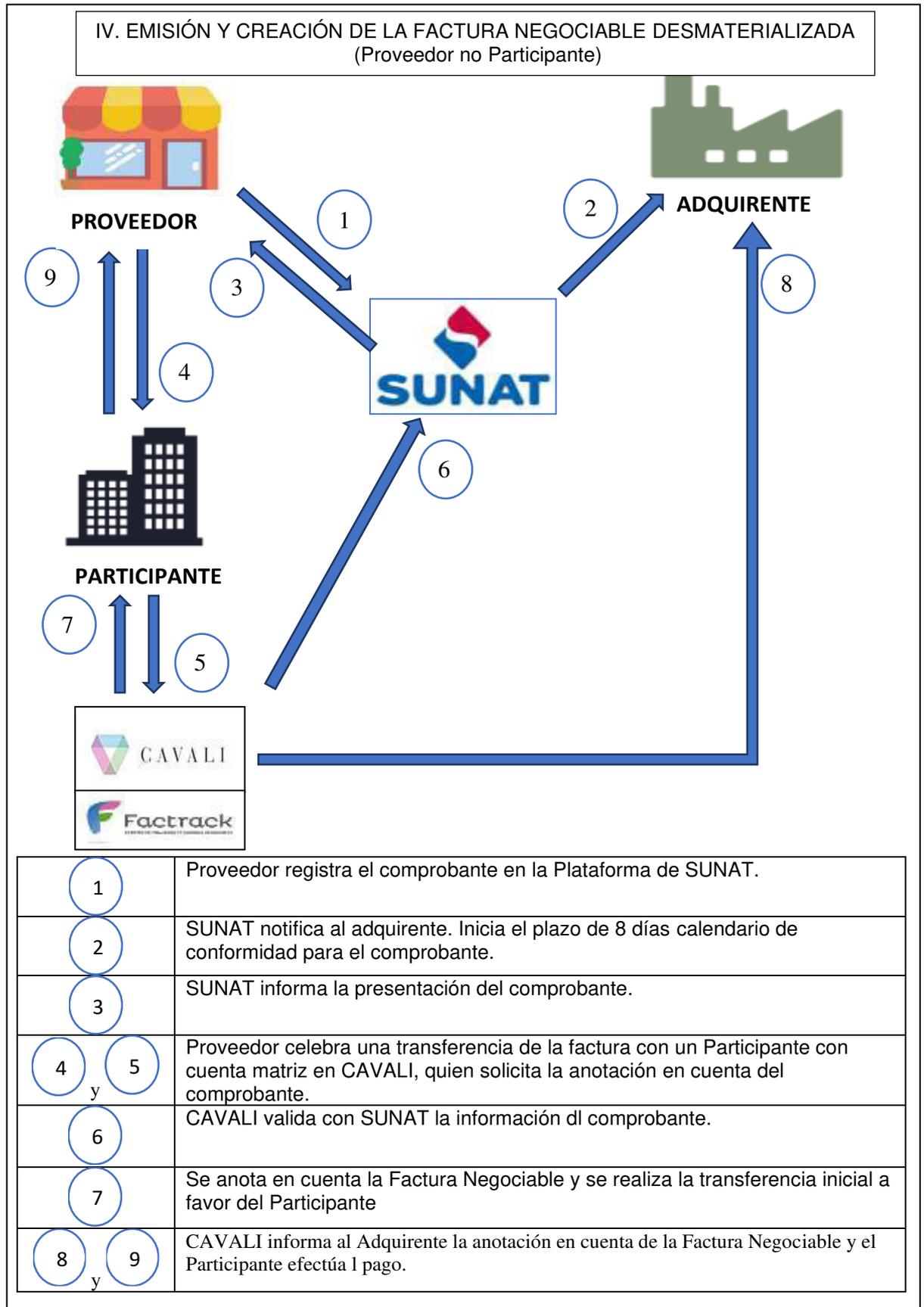
Finalmente, en las Figuras 10 y 11 se observan el flujo de la creación y emisión de la Factura Negociable anotada en cuenta, tanto por un proveedor participante y no participante de CAVALI S.A. I.C.L.V.:

Figura 10



Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 11



Nota. Fuente: Creación propia.

(6) Conformidad de la Factura Negociable desmaterializada.

Conforme al artículo 14° del Reglamento de la Ley N° 29623, la conformidad o disconformidad en la Factura Negociable desmaterializada originada de comprobante electrónico o de la Factura Negociable materializada que se ha solicitado su anotación en cuenta de la I.C.L.V., deberá realizarlo el adquirente o usuario cumpliendo lo siguiente:

- Tiene un plazo único, no prorrogable, de ocho (8) días calendarios, computados desde la fecha en la que se comunica al adquirente sobre la solicitud de registro ante la I.C.L.V., que corresponde a la fecha de anotación en cuenta de la Factura Negociable.
- Debe pronunciar su conformidad o disconformidad respecto a la información consignada en el comprobante de pago y/o en la Factura Negociable; así como respecto de los bienes adquiridos o servicios prestados.
- Para que el adquirente manifieste su conformidad o disconformidad, la I.C.L.V. pondrá a disposición del adquirente la información de la Factura Negociable el día del registro de esta, utilizando los medios electrónicos que disponga la I.C.L.V. en su reglamento interno; siendo en el Perú el sistema de FACTRACK de CAVALI S.A. I.C.L.V.
- En caso de que, previamente a ser notificado del registro de la Factura Negociable, el adquirente (girado de la Factura Negociable) haya comunicado su conformidad al proveedor o legítimo tenedor, según corresponda, estos últimos deberán informarlo a la I.C.L.V. en la misma fecha de recibida dicha comunicación, bajo apercibimiento de sanción.

Cabe recordar que, conforme al numeral 8.4 del artículo 8° del Reglamento de la Ley N° 29623 y el quinto párrafo del numeral 1 del artículo 3° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V, el adquirente a requerimiento de la I.C.L.V., notificado en su domicilio fiscal, debe informar en el plazo de dos días hábiles de recibido el requerimiento, su dirección de correo electrónico e información de contacto para que, las comunicaciones referidas a la Factura Negociable se realicen por medios electrónicos a través del sistema de la I.C.L.V.

(7) Transferencia de la Factura Negociable desmaterializada.

Revisando el artículo 8° de la Ley N° 29623, se observa que la Factura Negociable desmaterializada, se transfiere de la siguiente forma y condiciones:

- Es transferible desde el momento que queda registrada ante la I.C.L.V.
- Mediante anotación en cuenta y con efectos de endoso.

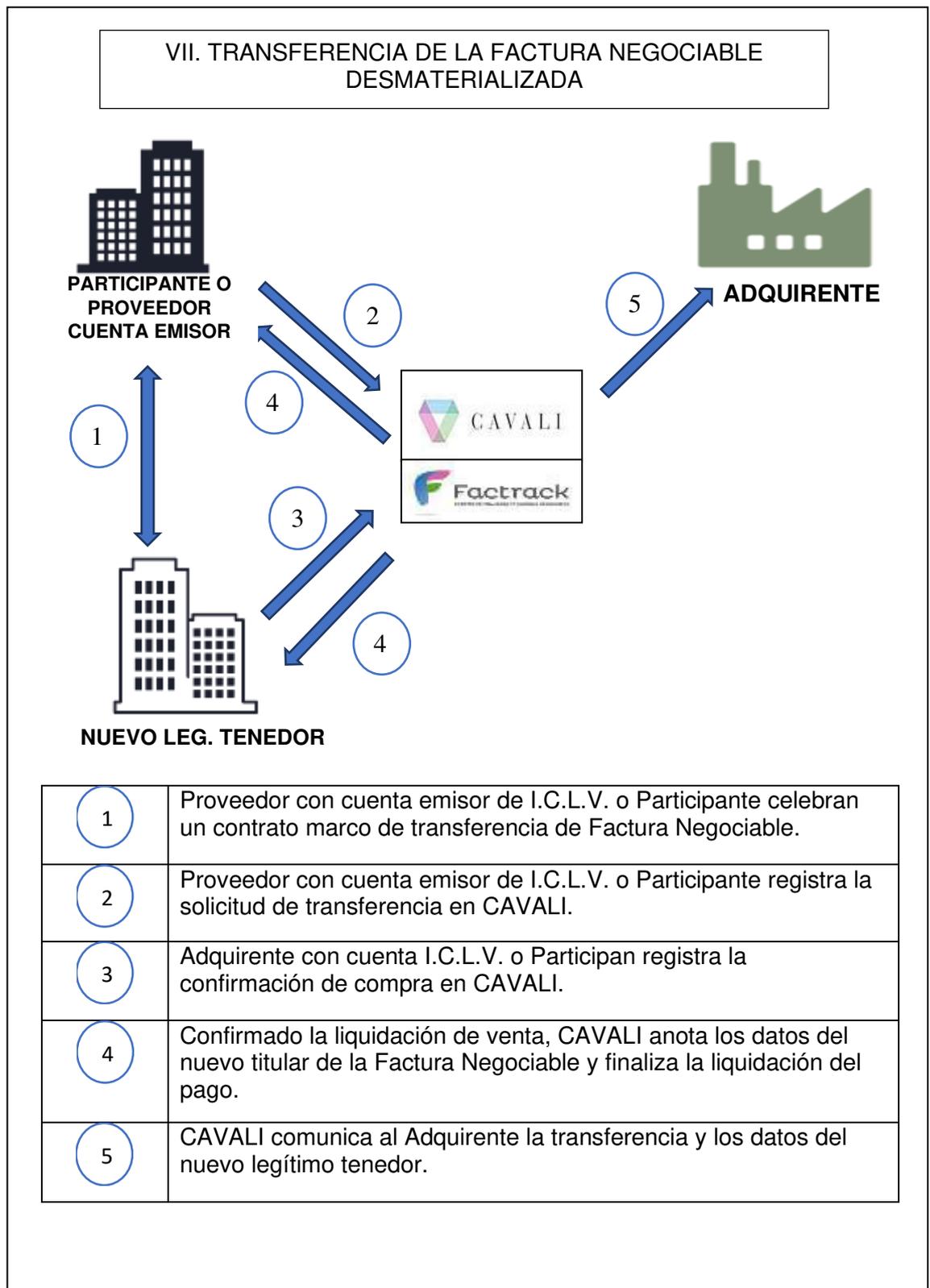
Asimismo, en la Factura Negociable se impone al endosante el deber de comunicar al adquirente, bajo cualquier forma que deje constancia fehaciente de la fecha de entrega, de la transferencia del título valor, debiendo de brindar la identidad del nuevo legítimo tenedor e información necesaria para el pago del monto pendiente.

El pago se hará al nuevo legítimo tenedor o endosatario, salvo que aquel le instruya algo diferente mediante comunicación que deje constancia fehaciente de la entrega y antes de la fecha(s) de pago(s). En el caso de Facturas Negociables anotadas en cuenta, el proveedor o legítimo tenedor, de haber recibido el pago, deberá comunicarlo a la I.C.L.V. hasta en el plazo de un (1) día hábil de ocurrido, conforme a los reglamentos internos de dicha institución.

Cabe precisar que, el numeral 4 del artículo 3° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V., señala que la transferencia solo puede ser solicitada por el participante o emisor con cuenta de emisor en CAVALI S.A. I.C.L.V.

En la Figura 12, se observa el flujo del proceso de la transferencia de la Factura Negociable anotada en cuenta en CAVALI S.A. I.C.L.V.:

Figura 12



Nota. Fuente: Creación propia.

(8) El mérito ejecutivo y ejecución de la Factura Negociable materializada.

En la Factura Negociable desmaterializada, conforme al numeral 18.3 del del artículo 18° de la Ley N° 27287, aplicable a los valores con representación por anotación en cuenta, el mérito ejecutivo recae en la constancia de inscripción y titularidad que expida la respectiva Institución de Compensación y Liquidación de Valores, con los mismos efectos del título valor protestado.

En ese sentido, el artículo 6° de la Ley N° 29623 y el artículo 13° del Reglamento de la Ley N° 29623, en concordancia con lo dispuesto por el artículo 18° de la Ley N° 27287, son requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable desmaterializada lo siguiente:

1. Que, obtenga la constancia fechada de la comunicación dirigida al adquirente sobre la anotación en cuenta de la Factura Negociable ante una I.C.L.V.
2. Que el adquirente o usuario haya otorgado su conformidad de forma expresa o que esta se haya obtenido de forma presunta, respecto a la Factura Negociable, el comprobante de pago y los bienes y/o servicios.
3. La constancia de inscripción y titularidad o certificado de acreditación emitida por la I.C.L.V., la cual deberá contener los datos de los numerales antes señalados y la fata de pago.

Respecto a la solicitud de la constancia de inscripción y titularidad emitida de la Factura Negociable anotada en cuenta, esta deberá realizarse de la siguiente forma, conforme al artículo 13-B° del Reglamento de la Ley N° 29623:

1. Solicitada por el legítimo tenedor cuando la Factura Negociable no haya sido pagada a su vencimiento por el adquirente.
2. El legítimo tenedor o tercero autorizado por este (participantes o emisores con cuenta emisor) deberá comunicar la solicitud de dicha constancia al

adquirente dentro del día hábil siguiente de realizada la solicitud. De encontrarse el adquirente registrado en la I.C.L.V., esta última hará la comunicación; en este caso será CAVALI S.A. I.C.L.V. a través de su plataforma FACTRACK conforme a lo señalado en el artículo 5° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V.

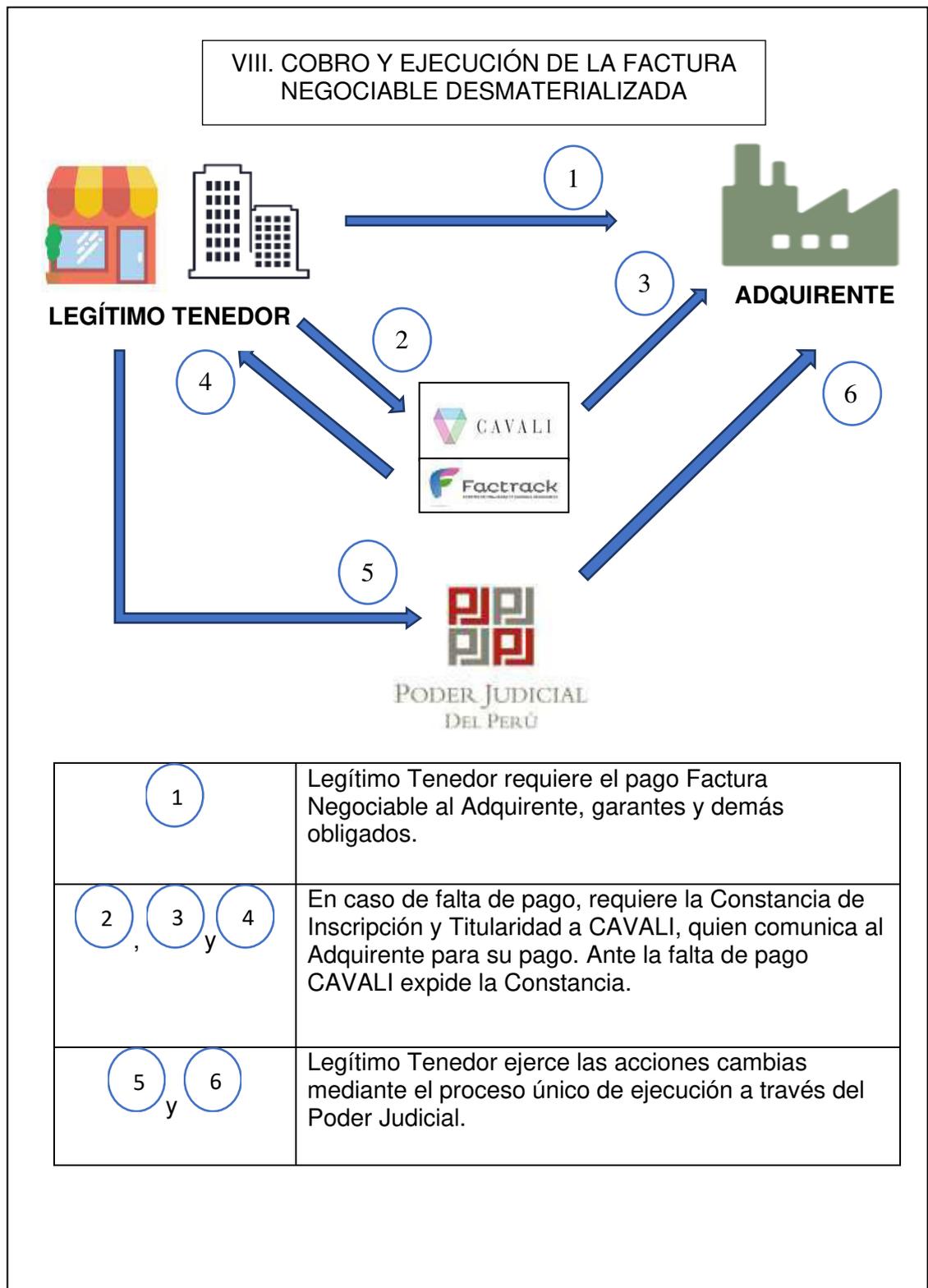
3. El adquirente dentro del día hábil siguiente podrá pagar y/o acreditar el pago de la Factura Negociable a efectos de evitar la emisión de la constancia por parte de la I.C.L.V.; para lo cual deberá ingresar al FACTRACK.

4. Vencido el plazo sin que el adquirente cumpla con pagar y/o acredite el mismo, la I.C.L.V. emitirá a favor del legítimo tenedor la referida constancia de inscripción y titularidad.

Finalmente, es obligación de la I.C.L.V. comunicar al Registro de Protestos y Moras la relación de constancias de inscripción y titularidad emitidas durante el mes calendario inmediato anterior, a más tardar dentro de los cinco primeros días calendario del mes siguiente.

En la Figura 13 se observa el flujo del proceso de cobro y ejecución de la Factura Negociable anotada en cuenta en CAVALI S.A. I.C.L.V.:

Figura 13



Nota. Fuente: Creación propia.

(9) Monto de la Factura Negociable.

Conforme al artículo 10° del Reglamento de la Ley N° 29623, el crédito (derecho patrimonial) que incorpora la Factura Negociable es el monto neto pendiente de pago que se encuentra a cargo del adquirente de los bienes y/o servicios consignados en la factura o recibo por honorarios. Este monto es equivalente al saldo del precio de venta o de la contraprestación pactada por las partes, luego de descontar los adelantos efectuados por el adquirente, las retenciones, detracciones y otras deducciones o adelantos a los que pueda estar sujeto el comprobante de pago en virtud del marco normativo vigente.

(10) Restricción o limitación a la transferencia de la Factura Negociable.

Conforme al artículo 2° de la Ley N° 29623, todo acuerdo o convenio o estipulación que restrinja, limite o prohíba la transferencia de la Factura Negociable es nulo de pleno derecho. Al respecto, el artículo 9° del Reglamento de la Ley N° 29623 precisa que se entiende que se restringe o limita la transferencia de la Factura Negociable, entre otras modalidades, cuando el adquirente establezca procedimientos o prácticas cuyo efecto sea impedir o dilatar la presentación de la Factura Negociable en cualquiera de las modalidades establecidas en el inciso g) del artículo 3° de la Ley N° 29623, o desalentar la circulación de esta.

En ese sentido, la sanción de nulidad de pleno derecho contra los acuerdos, convenios, estipulaciones o cláusulas que limitan, restrinjan o impidan la circulación de la Factura Negociable no se aplicará cuando sean consignadas por el proveedor, endosante o legítimo tenedor de la Factura Negociable.

Como se observa, esta prohibición tiene como finalidad promover la transferencia de la Factura Negociable, pues para que circule la misma previamente el proveedor o legítimo tenedor debe obtener la constancia de presentación de la Factura Negociable materializada o en el caso de la Factura Negociable desmaterializada, la comunicación de la solicitud de registro en anotación en cuenta ante la I.C.L.V.

(11) Vencimiento de la Factura Negociable.

Respecto al vencimiento, conforme al artículo 4° de la Ley N° 29623, se precisa que toda Factura Negociable vencerá de las siguientes formas:

- a) A fecha o fechas fijas de vencimiento, según se trate de pago único o en armadas o cuotas.
- b) A la vista.
- c) A cierto plazo o plazos desde la fecha de emisión de la factura comercial o recibo por honorarios del cual derive.
- d) A cierto plazo o plazos desde su emisión.

Cabe precisar que, en caso no se consigne la fecha de vencimiento en la Factura Negociable, se entenderá que vence a los 30 días calendarios de emitido, conforme al literal d) del artículo 3° de la Ley N° 29623

Por otro lado, en relación con el vencimiento de la Factura Negociable, se regula los supuestos de falta de pago de la Factura Negociable en cuotas, la inclusión de la cláusula de liberación del protesto y de la cláusula especial de prórroga; así como de la responsabilidad del tenedor del título de dejar constancia en el título valor de los pagos recibidos y obligación de expedir la respectiva constancia o recibo por tales pagos.

Sin embargo, esta regulación resulta repetitiva e innecesaria porque se encuentra prevista en las reglas generales aplicables a todos los títulos valores y que se encuentran en los artículos 48°, 49°, 52°, 65°, 158° y 166° de la Ley N° 27287, norma de aplicación supletoria conforme al artículo 11° de la Ley N° 29623.

(12) Pacto de intereses compensatorios y moratorios de la Factura Negociable.

Conforme al artículo 5° de la Ley N° 29623, la Factura Negociable puede estipularse acuerdos sobre tasa de interés compensatorio que devenga su importe desde su emisión hasta su vencimiento.

Asimismo, la Factura Negociable tiene la característica especial de constituir en mora al adquirente en caso no pague el importe en su totalidad a su vencimiento, sin que requiriera de constitución en mora ni otro trámite, hecho que afecta a todos los obligados cambiarios, principal y solidarios, así como a sus garantes.

Los intereses que se generarán por el importe no pagado serán los intereses compensatorios y moratorios que se generen durante el periodo de mora, a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú tenga señaladas conforme al artículo al artículo 1243° del Código Civil, sin que sea necesario incluir una cláusula especial de pacto de intereses del artículo 51° de la Ley N° 27287, salvo pacto expreso distinto.

Como se observa, en la Factura Negociable no se aplica la regla dispuesto en el artículo 51° de la Ley N° 27287, que señala que en caso no pacte las tasas de interés se aplicará la tasa de interés legal; por el contrario, en caso la Factura Negociable no fuese pagada a su vencimiento, sin que se requiera de constitución en mora ni otro trámite, su importe no pagado generará automáticamente intereses

compensatorio y moratorios a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú tenga señaladas conforme al artículo 1242°, sin que sea necesario incluir alguna cláusula especial.

(13) La prevención de lavado de dinero o activos en la Factura Negociable.

Conforme al artículo 10° de la Ley N° 29623 y el Quinta Disposición Complementaria Final del Reglamento de la Ley N° 29623, las empresas que realicen operaciones de factoring y descuento de Facturas Negociables, deberán cumplir con las normas de prevención de lavados de activos y financiamiento del terrorismo, adoptado medidas, metodologías y procedimientos orientados a evitarlo; así como, deberán informar a las autoridades competentes sobre cualquier operación sospechosa de lavado de dinero o activos o actividad delictiva.

En todo caso el adquirente de los bienes o beneficiario de los servicios queda exonerado de responsabilidad por la idoneidad de quienes actúen como adquirentes de las Facturas Negociables.

(14) Normas de aplicación supletoria a la Factura Negociable.

Son normas de aplicación supletoria para la Factura Negociable, conforme el artículo 11° de la Ley N° 29623, las disposiciones del Código Civil y de la Ley N° 27287, en especial las disposiciones referidas a la letra de cambio, en tanto no resulten incompatibles con la naturaleza de la Factura Negociable, excluyendo a las disposiciones establecidas para el cheque.

- *Los efectos de la no confirmación de la Factura Negociable*

(1) Efectos en el girador.

El girador de la Factura Negociable es el mismo emisor del comprobante de pago; esto es, el vendedor de bienes o prestador de servicios. Este actor cambiario se convierte dentro de la relación tripartita de la Factura Negociable, al igual que en la Letra de Cambio, en un obligado solidario luego de la conformidad; por lo que, contra él se podrá ejercer la acción cambiaria de regreso y la acción cambiaria anticipada, conforme a los artículos 11°, 123°, 143° y 147° de la Ley N° 27287.

Conforme al artículo 123° de la Ley N° 27287, disposición de aplicación supletoria, el girador responde por la aceptación y el pago. Toda cláusula liberatoria de dichas responsabilidades se considera no puesta. Al respecto, Verly (2014) comentando la regulación cambiaria argentina, señala que:

De este modo la normativa cambiaria instituye expresamente al librador garante de la aceptación y del pago de la letra. En línea con lo mencionado en el párrafo precedente, la garantía del pago que asume el librador al crear la letra resulta esencial y por tanto, indisponible para el mismo. Esta garantía surge de la propia norma y se sobrepone a la voluntad en contrario del librador, considerándose como no escrita a la cláusula eximente de la responsabilidad por el pago. (p.28)

En ese sentido, en caso el girado no acepte la Factura Negociable, el girador se deberá convertir en obligado principal. Además que, la Factura Negociable solo podrá transferirse desde el momento de la obtención de la constancia de presentación de la Factura Negociable o desde el momento de la comunicación de registro ante una I.C.L.V. Caso contrario, si no cuenta con la constancia de presentación pierde el mérito ejecutivo. Igualmente, si cuenta con la constancia de presentación, pero registra su

disconformidad, el título valor no podrá obtener el mérito ejecutivo, por lo que no podrá recurrir al proceso único de ejecución, que es la vía judicial más expeditiva para el cobro de los derechos patrimoniales contenidos.

Respecto a los efectos de la disconformidad de la Factura Negociable, se precisa que es un requisito adicional que afecta el ejercicio de las acciones cambiarias por el endosatario (nuevo legítimo tenedor por transferencia), pues, conforme al artículo 6° de la Ley N° 29623, este no tiene la posibilidad de ejercer las acciones cambiarias contra el girador vía proceso único de ejecución, más si podrá hacerlo por la vía del proceso de conocimiento.

(2) Efectos en el girado.

El girado de la Factura Negociable es aquel adquirente de los bienes vendidos o usuarios de los servicios prestados a cuyo cargo se emite este título valor y se mantendrá fuera de la relación cambiaria hasta la confirmación de la Factura Negociable.

La responsabilidad del girado está supeditada a la manifestación de su conformidad o se presume la misma respecto a la Factura Negociable, conforme a lo dispuesto en el artículo 7° de la Ley N° 29623, convirtiéndose en el obligado principal del título valor. Para ello, el girador deberá obtener la constancia de presentación de la Factura Negociable.

En efecto, conforme al artículo 127° de la Ley N° 27287, norma de aplicación supletoria a la Factura Negociable, mediante la aceptación (figura similar a la confirmación) el girado se obliga a pagar la Letra de Cambio al vencimiento, asumiendo la calidad de obligado principal.

Sobre la responsabilidad del girado Verly (2014) señala que:

No obstante la importancia económica y jurídica que reviste la aceptación por el girado, la misma no constituye una declaración esencial de la letra ni un recaudo de validez del título. Sin embargo, con su aceptación, el girado adquiere la calidad de obligado principal al pago de la letra, lo cual significa que: 1º) altera su condición hasta el momento extracartular para tornarse en obligado cambiario; 2º) se convierte en sujeto pasivo de la acción cambiaria directa, y 3º) su pago, por oposición al realizado por cualquier otro obligado cambiario, producirá la extinción de todas las obligaciones contenidas en el título. (p. 88)

(3) Efectos en el endosante.

El endosante es aquel que transfiere la Factura Negociable materializada mediante el endoso, forma de transferencia de los títulos valores a la orden, previsto en el Título Cuarto de la Sección Segunda de la Ley N° 27287.

En efecto, las funciones que tiene el endoso son de traslación, legitimación y vinculación. Es este tercer efecto que vincula al endosante frente al cumplimiento de la prestación del título valor y frente al legítimo tenedor. El endosante, conforme a los artículos 11º y 126º de la Ley N° 27287, es el sujeto que se convierte en obligado cambiario solidario, respondiendo de la aceptación y el pago, salvo cláusula o disposición legal expresa en contrario insertado en la misma Factura Negociable materializada.

Al respecto, es necesario precisar que, como todo título valor, la Factura Negociable materializada también podrá ser transferida mediante cesión de créditos,

no obstante, se registrá bajo las normas del Código Civil. Atendiendo lo antes señalado, conforme señala Verly (2014), “Este efecto, unido al carácter autónomo del derecho incorporado al título, permite afirmar, en términos gráficos, que el derecho se de “debilita” en la circulación por cesión y se “fortalece” en la circulación por endoso” (p. 58).

Finalmente, es necesario precisar que la Factura Negociable desmaterializada se transfiere mediante anotación en cuenta, pero con los mismos efectos del endoso; lo cual se da por mandato legal del artículo 2° de la Ley N° 29623; obligando solidariamente a todos los interviniente y transferentes de la Factura Negociable desmaterializada, frente a la a falta de conformidad o falta de pago.

II.3. Antecedentes del estudio

Respecto al estado de arte del uso de la Factura Negociable como alternativa de financiamiento de las MYPES se ha encontrado diversos trabajos de investigación, tesis y artículos, que permite señalar que el objeto de estudio la presente tesis tiene un amplio desarrollo. No obstante, cabe precisar que, no se encontró investigación previa respecto a las MYPES del distrito de San Martín de Porres, siendo un aporte diferenciador de la presente tesis. A continuación se citan dos estudios realizados sobre el uso de la Factura como medio de financiamiento para las MYPES.

En el trabajo de investigación para optar el grado académico de Maestro en Derecho de la Empresa titulado “Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo”, Hoyos et al. (2018) plantean los siguientes problemas:

- a) Regulación pendiente para promover el financiamiento de las Mipymes a través de un mecanismo de negociación de facturas negociables en el mercado de valores y desconcentrar el financiamiento a través de la banca múltiple.
- b) Barreras regulatorias que impiden dinamizar la constitución y transferencia de Factura Negociables anotadas en cuenta a través de la cuenta custodia de la ICLV y de la participación de entidades no supervisadas en la ICLV.
- c) Falta de verificación de comprobantes de pago electrónico para mitigar el riesgo de duplicidad de financiamiento con dichos comprobantes y con facturas negociables anotadas en cuenta originada de tales comprobantes electrónicos.
- d) Falta de reconocimiento legal del Sistema de la ICLV como único medio válido para manifestar conformidad o disconformidad, respecto de la factura negociable anotada en cuenta, lo cual genera inseguridad jurídica para obtener el mérito ejecutivo
- e) La ausencia de regulación que permita la emisión electrónica de la Constancia de Inscripción y Titularidad impide agilizar los procesos de ejecución en el marco del expediente judicial electrónico (pp. 14-35).

Seguidamente, Hoyo et al. (2018) señalan como hipótesis general que:

- Las modificaciones a la regulación de facturas negociables anotadas en cuenta y su registro centralizado en la ICLV influyen positivamente para promover el financiamiento de las Mipymes con estos instrumentos en el mercado de capitales peruano y garantizar su cobro ejecutivo (p. 40).

Asimismo, señalan como sub-hipótesis:

- Hipótesis 1 (H1): La aprobación del reglamento interno del mecanismo de negociación electrónico de facturas negociables por parte de la SMV

permite promover el financiamiento de facturas negociables por parte de la SMV permite promover el financiamiento de las Mipymes a través del mercado de valores y desconcertar el financiamiento a través de la banca múltiple.

- Hipótesis 2 (H2): La eliminación de barreras regulatorias permite dinamizar la constitución y transferencias de facturas negociables anotadas en cuenta a través de la cuenta custodia de la ICLV y de la participación de entidades no supervisadas en la ICLV.
- Hipótesis 3 (H3): La creación del servicio de verificación de comprobantes de pago electrónico a cargo de la ICLV mitigar el riesgo de duplicidad en el financiamiento.
- Hipótesis 4 (H4): El reconocimiento legal del Sistema de la ICLV como único medio válido para manifestar conformidad o disconformidad respecto de la factura negociable anotada en cuenta permite seguridad jurídica para obtener el mérito ejecutivo.
- Hipótesis 5 (H5): La implementación de una regulación que permita la emisión electrónica de la Constancia de Inscripción y Titularidad influye positivamente para agilizar los procesos judiciales de ejecución en el mercado del expediente judicial electrónico (pp. 40-41).

Finalmente, tras la validación de sus hipótesis, Hoyo et al. (2018) concluyen que:

- El marco normativo sobre facturas negociables anotadas en cuenta en la ICLV se requiere de algunas modificaciones y de la emisión de nuevas disposiciones que permitan la implementación del mecanismo de negociación electrónico de facturas que será administrado por una entidad como es la bolsa de valores, en el cual participen distintas entidades supervisadas o no, siempre que cumplan los requisitos

establecidos en el reglamento interno del mecanismo y garanticen la liquidación de las transacciones que se realicen con facturas a través de la ICLV.

- Si las normas que regulan a la ICLV permitieran que distintas entidades que participan del mercado de facturas negociables, que no cuentan con un órgano supervisor, puedan ser potenciales participantes indirectos especiales de la ICLV y tengan una cuenta matriz donde alojen facturas negociables originadas de comprobantes de pago electrónicos, se otorgaría a los proveedores o Mipymes mayores alternativas para constituir las facturas negociables y obtener financiamiento o encargar la gestión de sus cobranzas.
- La implementación del servicio de la cuenta custodia de la ICLV para anotar en cuenta instrumentos de emisión no masiva como es el caso de facturas negociables, permitirá que los proveedores que emitan facturas comerciales electrónicas, tengan la alternativa de constituir la factura negociable, acudiendo directamente a la ICLV, no siendo necesario que acudan a un participante que le ofrezca un servicio de gestión de cobranza o financiamiento.
- El reconocimiento del Sistema de la ICLV como el único medio de comunicación válido para las comunicaciones electrónicas con el Adquirente sobre la anotación en cuenta de la factura negociable respecto de la cual es deudor, o para que el mismo manifieste su disconformidad, resulta relevante para efectos de mitigar los riesgos de cuestionamiento de la comunicación fehaciente y que el flujo de la factura sea 100% electrónico, ahorrándose así los costos administrativos que implica la notificación por escrito o por carta notarial, que retrasan la obtención del mérito ejecutivo de la factura negociable.

- El establecer que la ICLV pueda requerir al Adquirente, su registro mediante comunicación al correo electrónico que figura en el XML de la factura comercial (propuesto en nuestra investigación como requisito obligatorio de la factura) y la aplicación de la presunción de conformidad de sus facturas en caso el Adquirente no cumpla con el requerimiento del registro, resultan mecanismos más efectivos que la aplicación de sanciones administrativas por parte de PRODUCE.
- La emisión electrónica de la constancia de inscripción y titularidad y la interconexión entre la ICLV y los jueces comerciales que conozcan de los procesos de ejecución agilizará estos, sobre todo considerando la implementación del expediente judicial electrónico, medida que está acorde con la necesidad de que los títulos de ejecución sean también electrónicos y puedan ser verificados en línea para la admisión de las demandas de ejecución (pp. 157-160).

Por otro lado, en la tesis de pregrado para optar el grado académico de título de Contador Público intitulado “La Factura y Recibo por Honorario Negociables como opción de financiamiento para las PYMES en el distrito de Puente Piedra, año 2015”, Ostos y Peña (2017) plantean como problema general “¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como opción de financiamiento influyen en la Rentabilidad de las Pymes en el distrito de Puente Piedra año 2015?” (p. 14). Asimismo, como problemas específicos Ostos y Peña (2017) plantean lo siguiente:

¿En qué medida las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento incrementan la liquidez de las Pymes en el distrito de Puente año 2015?

¿Cómo las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento aumentan el capital de trabajo en las Pymes del distrito de Puente Piedra año 2015? (p.14)

Al respecto, tras la discusión de resultados, Ostos y Peña (2017) señalan que:

- Con respecto a la hipótesis general, se ha utilizado los estados financieros semestrales del ejercicio 2015. Donde se hace la comparación de dos empresas que utilizan facturas negociables (El Zorzalito S.A.C. y Saniemko S.A.C.) con otras dos empresas que no utilizan el financiamiento (Inversiones Bernachea S.A.C. e Ingenieros en ventiladores S.A.C.). Así mismo se realizó la comparación de la empresa individual con responsabilidad limitada Factoria Unicar, la cual se comparó semestralmente; en el primer semestre comprende los periodos de enero a junio 2015, no se utilizó las facturas y recibos por honorarios negociables, mientras que en el segundo semestre comprende los meses de julio a diciembre, mediante el análisis comparativo de los ratios financieros determinó que las facturas y recibos por honorarios negociables si son una opción de financiamiento que las muestras observadas tenían como política de ventas con factura negociable, el 70% al crédito y el 30 % al contado, por otro lado para las personas naturales su política de ventas era de 60% al crédito y 40% al contado, que significa que tenían muchas cuentas por cobrar a corto plazo. Si vende las facturas al banco podrá tener efectivo inmediato. Además de poder comprar mayor mercadería y en consecuencia vender más y generar mayor utilidad o rentabilidad (p. 96).
- Con respecto a la hipótesis específica 1, Las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si incrementan la Liquidez de las Pymes, porque si las empresas venden al banco sus facturas por cobrar; en este caso las dos empresas que usan el financiamiento

vendieron sus facturas y recibos por honorarios al banco Bbva, ya que el porcentaje que se cobra el banco resulto ser menor al de las otras entidades financieras. En consecuencia, se obtuvo efectivo o liquidez de forma inmediata, incrementando así su activo corriente para poder afrontar sus pasivos corrientes a corto plazo, pagar tributos, entre otros (p. 97).

- Mediante el análisis y la comparación del capital de trabajo se demostró la hipótesis específica 2, que el uso de las Facturas y Recibos por Honorarios negociables como financiamiento si aumentan el capital de trabajo en las Pymes, además el capital de trabajo resulto ser positivo en comparación con el capital de trabajo de las otras dos empresas que obtuvieron un capital de trabajo negativo. Lo que significa que las empresas financiadas mediante las facturas y recibos por honorarios negociables al tener mayor liquidez se incrementa mi activo corriente y disminuye mi pasivo corriente lo que se logra es un capital de trabajo positivo con suficiente liquidez para invertir en activos fijos, compra de mercadería. Quedando descartada la hipótesis nula porque su influencia impacta en las cuentas del activo (pp. 97-98).

Por otro lado, respecto a los antecedentes de la Factura Negociable, se tiene en la legislación nacional a la Factura Conformada y a nivel del Derecho Comparado a la *Duplicata* brasileña, que se desarrollarán a continuación.

a) La *Duplicata*.

La *duplicata* significa del portugués duplicado, término que utilizaban los comerciantes en Brasil para designar a la segunda factura o duplicado de la factura, el mismo que representaba una suma de dinero producto de la venta de bienes a crédito.

El uso de la *duplicata* es producto de la costumbre mercantil entre los comerciantes en Brasil, recogida por su legislación, mejorándola a través de su jurisprudencia y legislatura. Comentado el éxito de la *duplicata*, Salvochea (1999) señala que:

Ocurre que el régimen de la *duplicata* tiene una historia de casi 100 años en Brasil. Habiendo nacido de las prácticas comerciales es receptado por la legislación y desarrollado y adaptado a lo largo de la historia jurídica, jurisprudencia y legislativa de ese país. En torno de ese sistema se ha desarrollado una red de sistemas altamente eficientes que ponen en movimiento su compleja maquinaria (...). (p. 5)

La primera incorporación de la *duplicata* se efectuó en el hoy derogado artículo 219° del Código Comercial de Brasil de 25 de junio de 1850, que dice:

En las ventas al por mayor o al por mayor entre comerciantes, el vendedor está obligado a presentar al comprador por duplicado, a la entrega de la mercancía, la factura o recibo de la mercancía vendida, la cual será firmada por ambos, una en la del vendedor. mano y otra en la del comprador. Si el plazo de pago no se indica en la factura, se asume que la compra se realizó en efectivo (Artículo No. 137). Las facturas anteriores, no siendo reclamadas por el vendedor o comprador, dentro de los 10 (diez) días siguientes a la entrega y recepción (artículo No. 135), se suponen cuentas netas. (Traducción libre)

En efecto, en Brasil las operaciones de compraventa de mercancías generaban la obligación del vendedor frente al comprador a entregar la factura por duplicado (*duplicata*), las mismas que son firmadas por ambas partes, quedándose cada una de las partes con un ejemplar. Si las facturas no son reclamadas por las partes dentro de los 10 días posteriores a la entrega y recibo, se presumen como cuentas líquidas. Comentan Montoya et al. (2004) respecto a la *duplicata* que, “No es una nueva factura comercial, la factura comercial sigue emitiéndose y cumpliendo la función de un

comprobante de pago, en tanto que la factura conforma es un título de crédito con garantía propia” (p. 237).

Posteriormente, mediante la Ley N° 187 de 15 de enero de 1936, se dispuso las disposiciones sobre las *duplicatas* y cuentas asignadas; siendo que el artículo 1 dispone que es de carácter obligatorio la emisión de la *duplicata* para las operaciones al crédito de compraventa de bienes. Asimismo, establece la obligación de llevar un registro de la emisión de las *duplicatas* y sanciones penales y multas por incurrir en infracciones establecidas en el capítulo VI de esta Ley.

Al respecto, Montoya et al. (2012) comentando la legislación brasileña de la *duplicata*, señalan que:

La regulación plena de este título se alcanza con la Ley 187 del 15 de enero de 1936. La Constitución brasileña de 1934 otorgó a los estados federales competencia para el cobro de impuestos sobre las ventas y consignaciones, dotando a la *duplicata* matices de carácter tributario, desvirtuando de este modo su naturaleza y la finalidad para la cual fue concebida; esta característica acompañó al instrumento hasta su derogación en 1968. En 1962, la Ley 4068 del 9 de junio de dicho año, amplió la utilización del título además de las operaciones de compraventa, a los servicios brindados por las empresas constructoras en obras ya construidas. (p. 561)

Finalmente, la regulación de las *duplicatas* recae en la Ley N° 5474 de 18 de julio de 1968, derogando a la anterior Ley N° 187. Asimismo, la Ley N° 5474 fue modificada por el Decreto Ley N° 436 de 27 de enero de 1969 y la Ley N° 6458 de 01 de noviembre de 1977, adaptando la regulación de la *duplicata* con el Código de Procedimiento Civil brasileño y otras disposiciones.

Esta nueva regulación permite la emisión de la *duplicata* para prestación de servicios, tanto de personas jurídicas como naturales; esto es, su emisión es facultativa y no obligatoria. Mantiene la obligación del vendedor a llevar el libro de registro de *duplicatas* y la sanción penal por la emisión de factura o duplicata no corresponda a las mercancías vendidas, en cantidad o calidad, o por el servicio prestado; sin embargo, elimina las multas como sí las establecía la Ley N° 187, a excepción de la multa originada por la sanción penal.

b) La Factura Conformada.

Señala Palacios Pajar (2011) que, “La regulación peruana decidió no hacer una definición estricta sobre la factura conformada pues prefirió enumerar todas las características que ésta poseía y que la distinguirían de otros instrumentos cambiarios” (p. 130). No obstante, se puede señalar que la Factura Conformada es un título valor a la orden de carácter crediticio que se origina de la venta de bienes y/o prestación cuyo pago del precio sea diferido y que generen la obligación de expedir comprobantes de pago.

Por su parte, Hundskopf (2005) señala que:

(...) la factura conformada es un título valor crediticio que se origina en la compraventa y, en general, en todo contrato que transfiera la propiedad de bienes o la prestación de servicios, en el que se acuerde el pago diferido del saldo del precio del bien o de la contraprestación del servicio. Estos bienes deben ser mercaderías o bienes objeto de comercio o servicios, que generan la obligación de expedir comprobantes de pago. (p. 177)

Respecto al origen de la Factura Conformada en la legislación nacional, Montoya et al. (2012) señalan que:

En la legislación peruana el antecedente de la Factura Conformada se encuentra en el artículo 237 de la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros (Ley N° 26702) que define a este título como "... un título valor que representa bienes entregados y no pagados, debidamente suscrita por el deudor en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precisados, su valor y la fecha de pago de la factura..." (pp. 562 y 563)

En efecto, el derogado artículo 237° de la Ley N° 26702 prescribía:

La factura conformada es un título valor que representa bienes entregados y no pagados, debidamente ser suscrita por el deudor en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precisados, su valor y la fecha de pago de la factura.

La factura conformada es emitida por el acreedor, y puede ser endosada a terceros. Incluye la descripción de los bienes objeto de la transferencia, que quedan afectos a la prenda global y flotante a que se refiere el artículo 231.

La factura conformada apareja ejecución en vía directa contra el deudor, quien queda constituido como depositario de los bienes transferidos por la misma, afectos a la referida prenda. La acción en vía de regreso se regirá por los términos del endoso.

Cabe precisar que, la Factura Conformada nace como un título valor de naturaleza cambiaria distinto a la factura comercial, comprobante de pago de naturaleza tributaria, siendo su tratamiento independiente uno del otro.

Posteriormente, la Factura Conformada fue incorporada en la sección tercera de la Ley de Títulos Valores N° 27287, derogando el artículo 237° de la Ley N° 26702, que si bien no contiene un artículo específico que lo defina, sigue siendo un título valor crediticio originado de la compra venta de mercaderías o de la transferencia de propiedad de bienes libres de cargas y/o gravámenes; el mismo que otorga una

garantía prendaria (hoy mobiliaria) sobre los bienes vendidos a favor del vendedor, quedando el comprador constituido como depositario de los mismos; y tiene un plazo máximo de pago de 1 año desde su conformidad. Además, cabe precisar que, desde su conformidad esta representa el crédito y la garantía prendaria, así como, el poder ser objeto de transmisión.

Comentando sobre la nueva regulación de la Factura Conformada en la Ley N° 27287, Hoyos et al. (2018) señalan que la constitución de la garantía prendaria sobre los bienes objeto de venta fue la causa por la que la factura conformada no logró impactar en el mercado “el impedimento de la transmisibilidad o disposición de dichos bienes, porque, acorde con las disposiciones del Código Civil, en el contrato de depósito, el depositario recibe un bien para custodiarlo y devolverlo, quedando impedido de usarlo o disponer de él” (p. 65).

Asimismo, Hoyos et al. (2018) agregan que:

A ello, se le aunaba el hecho que, en ese tiempo, de acuerdo a la Ley de Títulos Valores, ante el incumplimiento del pago del crédito señalado en el título valor, el comprador o adquirente debía poner a disposición los bienes descritos en la factura conformada, al primer requerimiento de su legítimo tenedor, pues de no hacerlo, el comprador o adquirente estaría cometiendo el delito de apropiación ilícita. (p. 65)

Luego, la regulación de la Factura Conformada fue totalmente modificada por la Ley N° 28203, cambios que se dieron con la finalidad de promover el uso de la Factura Conformada. Dentro de los principales cambios que se dieron se destacan la eliminación de la garantía mobiliaria sobre los bienes, la facultad de emitir la Factura Conformada originada por la prestación de servicios y/o venta de bienes que generen la obligación de expedir comprobantes de pago, la eliminación de la obligación de

devolución de los bienes adquiridos ante incumplimiento y permite que el plazo del pago del saldo sea mayor de un año.

Asimismo, se indica expresamente que en cuanto la Factura Conformada no cuente con la conformidad del comprador o adquirente del bien o servicio, la calidad de obligado principal recae sobre el emiteente; eliminando el requisito de la conformidad previa para poder ser objeto de transmisión. Al respecto, señala Meseguer Guich (2005) sobre la conformidad puesta en la Factura Conformada que, “(...) demuestra por sí sola y sin admitir prueba en contrario, jure et de jure, que este recibió la mercadería o bienes o servicios descritos en la Factura Conformada a su total satisfacción” (p. 91).

Finalmente, en el 2010 se creó la Factura Negociable mediante la Ley N° 29623, debiendo precisar que la existencia de la Factura Conformada convive con la de la Factura Negociable, siendo que ambos tienen el mismo origen y finalidad, por lo que cabe plantearse la necesidad de eliminar la Factura Conformada de la Ley N° 27287 por la falta de uso e incorporar la regulación de la Factura Negociable en una nueva Ley de Títulos Valores.

II.4. Definición de términos

1. Activos. – Bienes o derechos que posee una empresa o entidad, de los cuales la entidad espera obtener beneficios económicos futuros.

2. Activos Financieros. – Cualquier activo que tenga una de las siguientes formas: (a) efectivo, (b) instrumento de patrimonio de otra entidad, (c) derecho contractual; y, (d) contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propios de la entidad.

3. Acción Cambiaria. - Facultad para: (i) obtener el pago o el reembolso del importe de la obligación principal y accesorio de un título valor; y, (ii) requerir la intervención del Estado para su cumplimiento eficaz y eficiente, a través de un proceso judicial y/o arbitral.

4. Acto Jurídico. - Es aquella manifestación de voluntad destinada a crear, modificar, regular y extinguir relaciones jurídicas (artículo 140º del Código Civil).

5. Agente económico. - Persona que participa en la económica desempeñando cualquier clase de actividad económica.

6. Bolsa de Valores S.A.A.- La Bolsa de Valores de Lima S.A.A. es una sociedad que tiene por objeto principal facilitar la negociación de valores inscritos, proveyendo los servicios, sistemas y mecanismos adecuados para la intermediación de manera justa, competitiva, ordenada, continua y transparente de valores de oferta pública, instrumentos derivados e instrumentos que no sean objeto de emisión masiva que se negocien en mecanismos centralizados de negociación distintos a la rueda de bolsa que operen bajo la conducción de la Sociedad, conforme a lo establecido en la Ley del Mercado de Valores y sus normas complementarias y/o reglamentarias

7. Capital de trabajo. – Los recursos necesarios para que una empresa realice sus operaciones y/o actividades económicas.

8. CAVALI S.A. I.C.L.V.- La Sociedad tiene por objeto principal llevar el registro, custodia, compensación y liquidación de valores y de instrumentos de emisión no masiva, así como de instrumentos derivados autorizados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).

9. Certificado Digital. - Según el portal de SUNAT: El Certificado Digital es utilizado para firmar digitalmente los comprobantes de pago electrónicos (facturas, boletas de venta y notas de crédito y débito) así como los resúmenes diarios y las comunicaciones de baja. De esta forma, el contribuyente, al firmar digitalmente los comprobantes de pago y demás documentos electrónicos, no puede desconocer

posteriormente la autoría de dichos documentos, generando con ello una seguridad en la transacción comercial.

10. Comprobante de Pago. - Es el medio por el cual se deja constancia de la transferencia de bienes u otra actividad comercial de los obligados tributarios a efectos del cobro de los impuestos que generen de acuerdo a sus actividades. El artículo 1º de la Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT señala que el comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios.

11. Contrato. - El contrato es el acuerdo de dos o más partes para crear, regular, modificar o extinguir una relación jurídica patrimonial (artículo 1351º del Código Civil).

12. Electrónico.- Todo lo que funciona o se produce a través de dispositivos electrónicos, así como en el ámbito de las comunicaciones a través del Internet.

13. Empresario. - Persona encargada de la administración, gestión y dirección de un negocio, empresa o actividad económica con la finalidad de obtener beneficios económicos.

14. Empresas. - Entidad en la que intervienen el capital y el trabajo como factores de producción de actividades industriales o mercantiles o para la prestación de servicios.

15. Estados Financieros. - (NIIF) Son documentos financieros que permite identificar la creación o destrucción de valor de una empresa.

16. Factura.- Conforme al numeral 1) del artículo 4º del Reglamento de Comprobantes de Pago, Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT, la Factura es un comprobante de pago que se emite cuando: i) la operación se realice con sujetos del IGV que tengan derecho al crédito fiscal; ii) el comprador o usuario lo solicite a fin de sustentar gasto o costo para efecto tributario; iii) el sujeto del Régimen Único Simplificado lo solicite a fin de sustentar crédito deducible; iv) en las

operaciones de exportación consideradas como tales por las normas del IGV; v) en los servicios de comisión mercantil prestados a sujetos no domiciliados; entre otros.

17. Factura Electrónica. - Según el portal de SUNAT: Es el tipo de comprobante de pago denominado factura, emitido a través del sistema de emisión electrónica desarrollado desde los sistemas del contribuyente. Mediante el Sistema de Emisión Electrónica desde los sistemas desarrollados por el contribuyente, se emiten también las Notas de Débito y Crédito vinculadas a la Factura Electrónica desde el Contribuyente.

18. Fintech.- Es la aplicación de la tecnología y sus desarrollos en las finanzas y el tratamiento en masa de base de datos.

19. Impuesto General a las Ventas.- Impuesto que grava las transferencias y/o ventas de productos o servicios. El Artículo 1º del T.U.O. de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, aprobado por Decreto Supremo Nº 055-99-EF, señala que el IGV grava las siguientes operaciones: a) la venta en el país de bienes muebles; b) la prestación o utilización de servicios en el país; c) los contratos de construcción; d) la primera venta de inmuebles que realicen los constructores de estos; y e) la importación de bienes.

20. Instrumento financiero. – Todo acto jurídico o contrato celebrado que genera un activo financiero para una de las partes y un pasivo financiero para la contraparte.

21. Mercado de Crédito.- Mercado financiero caracterizado por la intermediación bancaria entre ahorradores (superavitarios) y solicitantes de financiamiento (deficitarios).

22. Mercado de Valores.- Mercado financiero caracterizado por relación directa entre los solicitantes de financiamiento (deficitarios) y los ahorradores (superavitarios); así como, el uso de valores mobiliarios.

23. Mercado Financiero.- Espacio físico o virtual, en el convergen instituciones, mecanismos e instrumentos financieros que tiene como finalidad conducir el ahorro hacia la inversión.

24. Pasivo financiero.- Toda obligación o compromiso de pago en un plazo exigible determinado.

25. Persona Jurídica.- Ente abstracto reconocido por el Estado, con atribución de derechos y obligaciones, que persigue un fin, con o sin fines de lucro. Son ejemplos: Empresa Individual de Responsabilidad Social, Sociedades Anónimas, Asociaciones, entre otros.

26. Persona Natural.- Todo ser humano, a quien se le atribuye derechos y obligaciones, desde su concepción hasta su muerte.

27. Principios Cambiarios.- Los principios cambiarios permite comprender las características y alcances de las reglas los títulos valores, interpretarlos y aplicarlos adecuadamente.

28. Proceso de conocimiento.- Proceso que tiene como finalidad la constitución, declaración, modificación y/o extinción de una relación jurídica. En el Perú está compuesto por la vía procedimental de conocimiento, abreviado y sumarísimo.

29. Proceso único de ejecución. - Vía procedimental que tiene como finalidad se cumpla con un derecho reconocido en un título ejecutivo, tales como sentencias, laudos arbitrales, títulos valores, entre otros.

30. Protesto.- Acto jurídico público que tiene como finalidad dejar constancia de la falta de aceptación o de pago de un título valor, permitiendo la conservación de las acciones cambiarias.

31. PYME.- Pequeña y Mediana Empresa.

32. Recibo por Honorarios.- Conforme al numeral 2) del artículo 4º del Reglamento de Comprobantes de Pago, Resolución de Superintendencia N° 007-99-SUNAT, el recibo por honorario es un comprobante de pago que se utilizan a fin de

sustentar gasto o costo para efecto tributario y para sustentar crédito deducible, emitiéndose por: i) la prestación de servicios a través del ejercicio individual de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio; y, ii) todo otro servicio que genere rentas de cuarta categoría, salvo lo dispuesto en el numeral 1.5) del artículo 7º del citado Reglamento.

33. RUC.- Registro Único del Contribuyente.

34. RUS.- Registro Único Simplificado.

35. Sistema financiero.- Es un conjunto de instituciones y mecanismos (físicos y electrónicos) que permiten la transferencia de fondos entre los agentes superavitarios y deficitarios.

36. Sistema Bancario.- El sistema bancario el conjunto de autoridades, entidades e instituciones que señalan las normas, realizan y controlan la intermediación en el crédito.

37. Tasa de Descuento.- Tasa requerida como rendimiento sobre la inversión realizada; mediante el cual, se van descontando los montos capitalizados del rendimiento esperado para obtener un flujo de efectivo.

38. Tasas de Interés.- Es el precio pagado por el préstamo de dinero pagado por un periodo de tiempo.

39. Título Valor.- Es aquel soporte, físico y virtual, que confiere a su portador legitimado los derechos patrimoniales incorporados y tiene como finalidad su circulación. El artículo 1 de la Ley de Títulos Valores, aprobado por la Ley N° 27287, señala que los valores materializados que representen o incorporen derechos patrimoniales, tendrán la calidad y los efectos de Título Valor, cuando estén destinados a la circulación, siempre que reúnan los requisitos formales esenciales que, por imperio de la ley, les corresponda según su naturaleza.

40. Unidad Impositiva Tributaria (UIT).- Es un valor de referencia que puede ser utilizado en las normas tributarias, entre otros. En el 2020 la UIT es de S/4,300.00 aprobado por D.S. 380-2019-EF.

41. Valor Mobiliario.- Es aquel título valor que tiene además las características de ser emitidas de forma masiva y características homogéneas, de libre negociación. El artículo 3º del T.U.O. de la Ley de Mercado de Valores, aprobado mediante Decreto Supremo N° 093-2002-EF, que son valores mobiliarios aquellos emitidos en forma masiva y libremente negociables que confieren a sus titulares derechos crediticios, dominicales o patrimoniales, o los de participación en el capital, el patrimonio o las utilidades del emisor.

42. Vencimiento. - Es el momento en el cual se hacen exigibles la acreencia y/o derechos contenidos en un título valor.

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

III1. Hipótesis

Hipótesis Principal

Existe una relación directa e incompleta entre el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 que promueve el uso de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, porque solo regula y promueve los comprobantes de pago electrónicos al crédito y su adecuación al uso de la Factura Negociable, omitiendo promover los comprobantes de pago físicos e incorporar a la boleta de venta para el uso de la Factura Negociable.

Hipótesis Secundario

Las limitaciones en la promoción del uso de la Factura Negociable para el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020 son:

1. La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la boleta de venta.
2. La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la plataforma de SUNAT sin la intervención de participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V.

3. La falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico.
4. La confusa redacción del artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento.

III2. Variables

Variables correlacionales

- Promoción del uso de la Factura Negociable.
- Accesibilidad al financiamiento de MYPES de San Martín de Porres durante el año 2020.

III3. Operacionalización de las variables

OBJETIVO GENERAL: Identificar las limitaciones del Título I del D.U. N° 013-2020 en la promoción del uso de la Factura Negociable para el acceso al financiamiento de las empresas en general y de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres, durante el periodo 2020.

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
La promoción del uso de la Factura Negociable	Incentivo para el uso la Factura Negociable	Accesibilidad económica	Disponibilidad para el uso de la Factura Negociable
		Accesibilidad cultural	Conocimiento sobre la Factura Negociable y su

			uso
La accesibilidad al financiamiento de MYPES de San Martín de Porres durante el año 2020.	Mayor o menor posibilidad de obtener financiamiento de las MYPES	Accesibilidad geográfica	Cantidad de entidades de financiamiento
		Accesibilidad económica	Cantidad de operaciones crediticias
			Cantidad de ingresos anuales
		Accesibilidad cultura	Conocimiento de fuentes de financiamiento

IV. MATERIALES Y MÉTODOS

IV1. Área de estudio

El área de estudio de la presente tesis de Derecho Cambiario se circunscribe al distrito de San Martín de Porres, provincia y departamento de Lima, cuyas coordenadas son: 11°58'50"S 77°05'50"O.

IV2. Diseño de investigación

La investigación es mixta: cualitativa porque parte del estudio de la regulación jurídica de la Factura Negociable y cuantitativa porque se analizó la relación de la promoción de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES de San Martín de Porres durante el 2020, con énfasis en el diseño cuantitativo.

El alcance es correlacional porque tiene como propósito conocer la relación que existe entre la promoción de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020.

La operacionalización de las variables desarrollado en el capítulo III se adecúa al alcance correlacional, que de acuerdo a Carruitero y Benites (2021): “Su finalidad es conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto específico” (p. 44).

IV3. Población y muestra

Para la presente investigación se estableció el contexto de las MYPES en el distrito de San Martín de Porres, correspondiente al año 2020. Conforme a la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 de fecha 04 de diciembre de 2020, el Jefe de la Oficina de Atención a la Ciudadanía y Gestión Documentaria del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, al 1 de diciembre de 2020 se tuvo registrado a 429,922 MYPES en el REMYPE. De este espectro 193,820 pertenecen al departamento de Lima y 11,201 al distrito limeño de San Martín de Porres.

En ese sentido, se tienen los siguientes datos:

- Unidad de análisis: MYPES del distrito de San Martín de Porres.
- Población de estudio: 11,201 MYPES del distrito de San Martín de Porres.
- Selección de muestra. La selección de la muestra se hizo a MYPES de las principales avenidas del distrito de San Martín de Porres de forma discrecional.
- Tamaño de muestra: 106 (muestreo no probabilístico por conveniencia).
- Técnica de recolección de datos: análisis documental, entrevistas, encuestas.

IV4. Procedimientos. Técnicas e instrumentos de recolección de información

La técnica es la estrategia de recolección de datos en una investigación. En la presente investigación la técnica de investigación o técnica de acopio de información es documental, entrevista y encuestas.

Asimismo, los instrumentos de recolección de información aplicados en el presente trabajo fueron cuestionarios de preguntas para las encuestas y guías de preguntas abiertas para las entrevistas.

IV5. Análisis estadístico

El procesamiento de la información recogida a través de encuestas y entrevistas se realizó mediante archivos digitales a través de una laptop con sistema operativo Windows 11 Pro. Los textos, resultados y gráficos estadísticos se procesaron en WORD y EXCEL para Microsoft 365 MSO (versión 2208 compilación 16.0.15601.20148) de 64 bits.

V. RESULTADOS

V1. Presentación de los resultados de encuestas

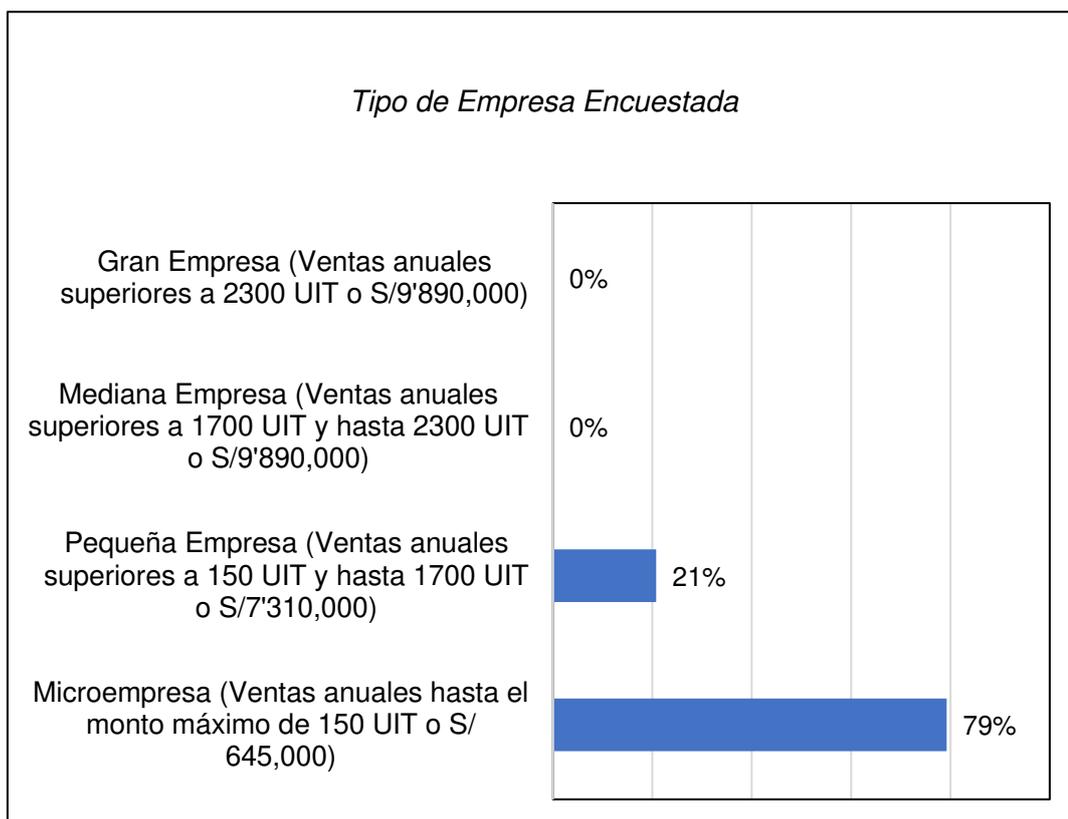
Fecha: 03 al 28 de diciembre de 2020.

Cantidad: 106 MYPES del distrito de San Martín de Porres.

1. ¿Qué tipo de empresa se considera? (UIT=S/4,300.00)

Las empresas ubicadas en el distrito de San Martín de Porres que formaron parte de la encuesta se componen por un 79.25% (84) de microempresas y un 20.75% (22) pequeñas empresas.

Figura 14

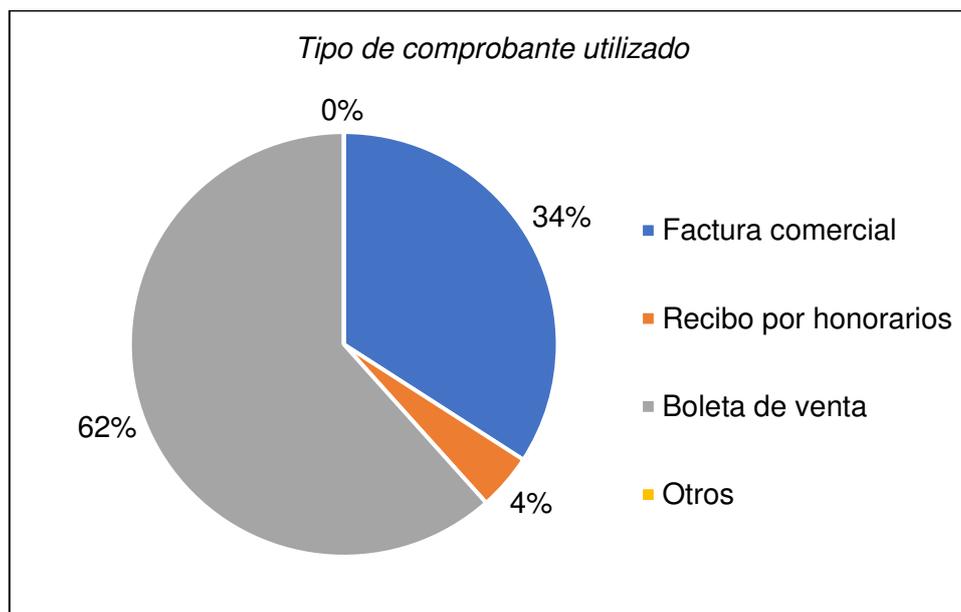


Nota. Fuente: Creación propia.

2.- ¿Qué tipo de comprobante de pago utiliza para vender sus productos y/o servicios?

Del total de empresas encuestadas, el 61.59% (101) utilizan como comprobante de pago la boleta de venta; un 33.94% (56) utiliza la factura; un 3.64% (06) el recibo por honorarios y un 1.21% (02) señalaron otro.

Figura 15

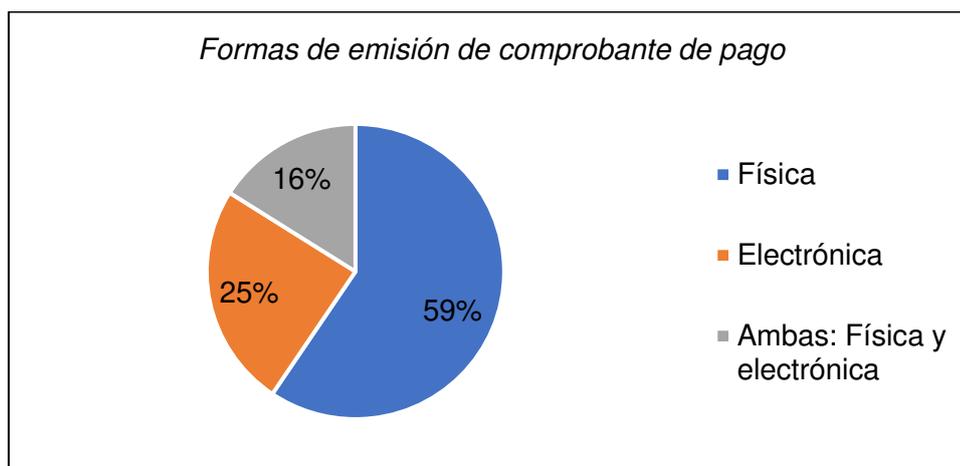


Nota. Fuente: Creación propia.

3.- Indique de qué forma emite sus comprobantes de pago

Al consultar sobre la forma de emisión de sus comprobantes de pagos, el 59.43% (63) de las MYPES señalaron que los emiten de forma física, un 24.53% (26) señalaron que lo realizaran de forma electrónica y solo un 16.04% (17) manifestó que utilizan ambas formas de emisión.

Figura 16

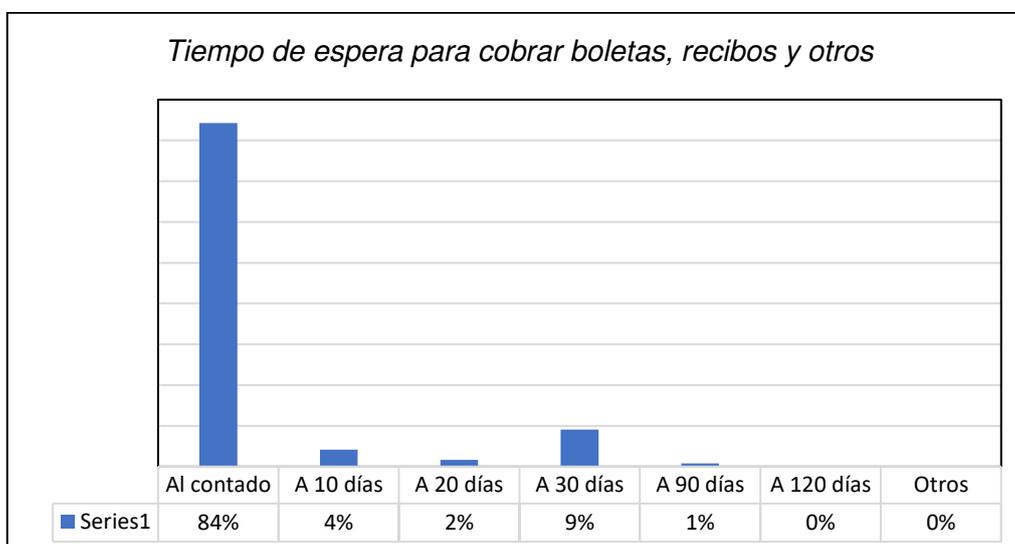


Nota. Fuente: Creación propia.

4. De la pregunta anterior, ¿Cuál es el tiempo de espera para cobrar sus facturas comerciales, recibo por honorarios, boletas de venta u otro comprobante de pago? (Puede marcar varias alternativas)

Respecto al tiempo de cobro señalado por las MYPES encuestadas, se obtuvo que el 83.61% se realiza al contado, el 9.84% a 30 días de su emisión, un 4.10% se realiza dentro de los 10 días, un 1.64% dentro de los 20 días de emitidos y solo un 0.82% durante los 90 días desde su emisión.

Figura 17

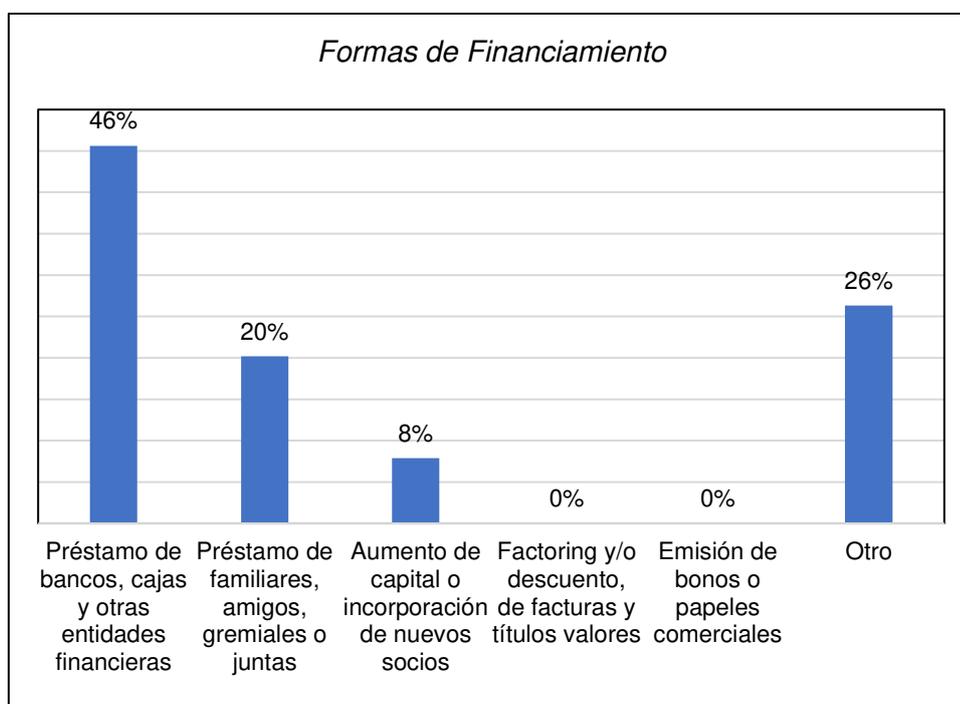


Nota. Fuente: Creación propia.

5. ¿De qué forma obtiene financiamiento? (Puede marcar varias alternativas)

Respecto a la forma de financiamiento, el 45.61% señalaron a través de préstamo de bancos, cajas y otras entidades financieras; el 20.18% a través de préstamos de familiares, amigos, gremiales o juntas; el 7.89% mediante aportes de aumento de capital o nuevos socios y el 26.32% de las MYPES manifestaron otras formas de financiamiento.

Figura 18

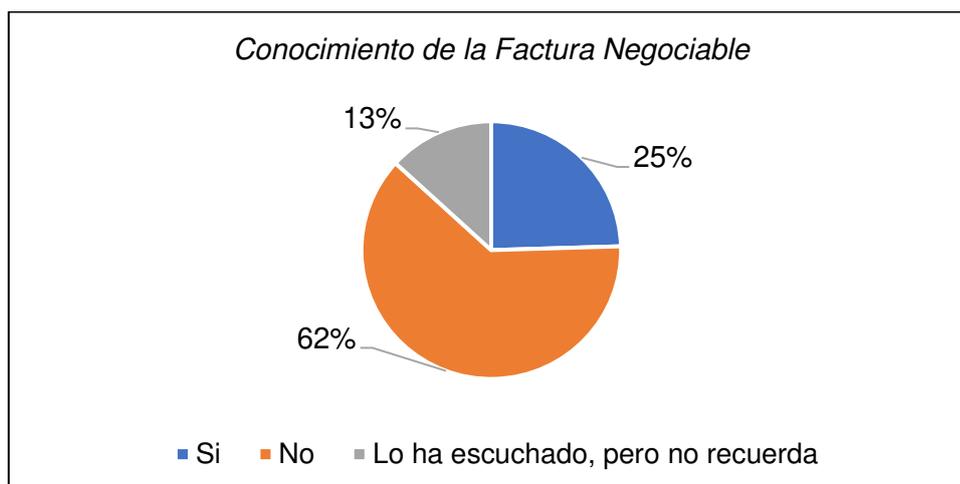


Nota. Fuente: Creación propia.

6. ¿Conoce que es una Factura Negociable?

Del total de MYPES encuestadas el 62.26% no conoce qué es la Factura Negociable, un 13.21% lo ha escuchado pero no recuerda qué es y solo un 24.53% sí la conoce.

Figura 19

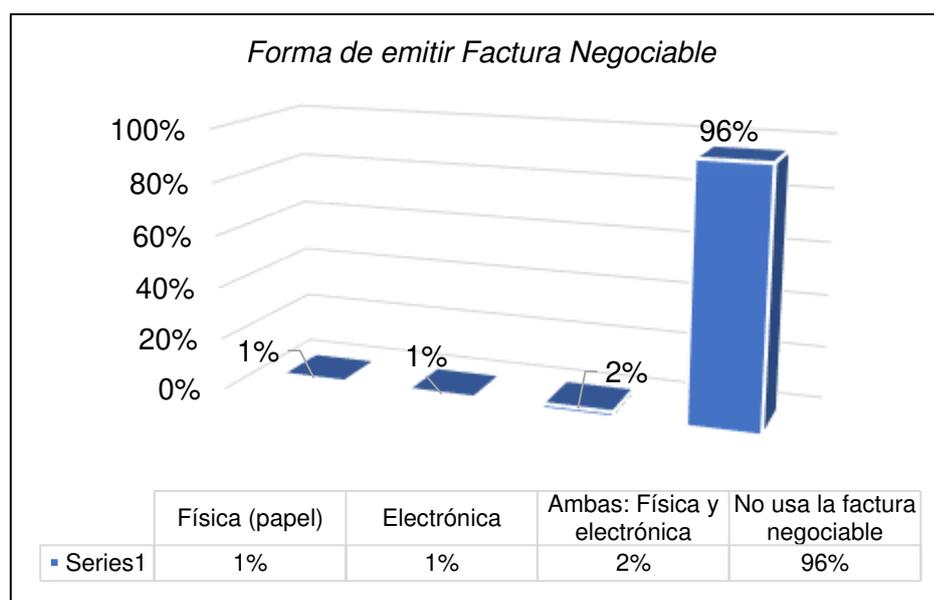


Nota. Fuente: Creación propia.

7. Si utiliza la Factura Negociable ¿De qué forma emite sus Facturas Negociables?

De las MYPES encuestadas un 96.23% señalaron que no utilizan la Factura Negociable, solo 1.89% utiliza en forma física y electrónica, un 0.94% utiliza de forma física y otro porcentaje igual de forma electrónica.

Figura 20

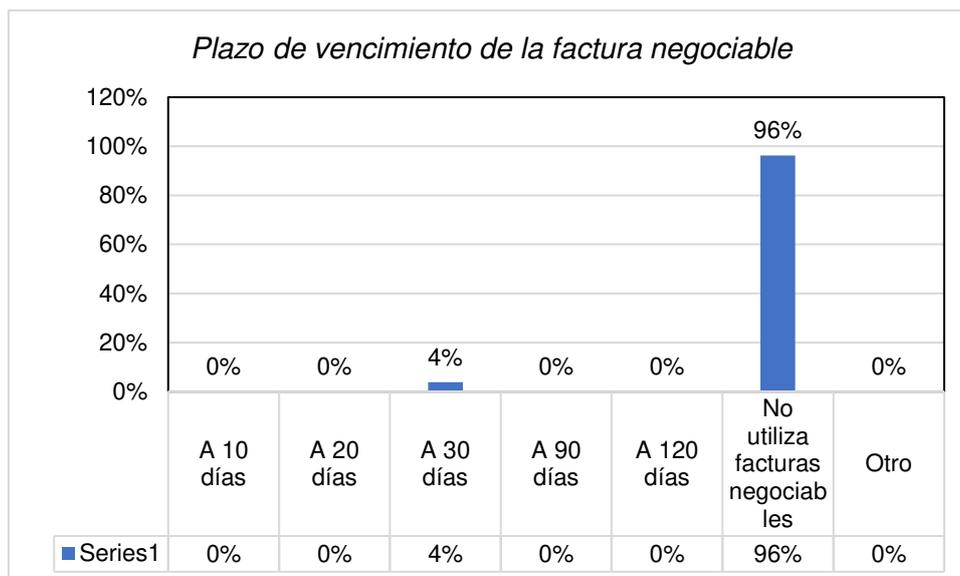


Nota. Fuente: Creación propia.

8. ¿Generalmente cuál es el plazo de vencimiento de estas?

Respecto al vencimiento del plazo de la Factura Negociable, un 96.23% manifestó no utilizarla, mientras que el 3.77% manifestó que vencen a los 30 días.

Figura 21

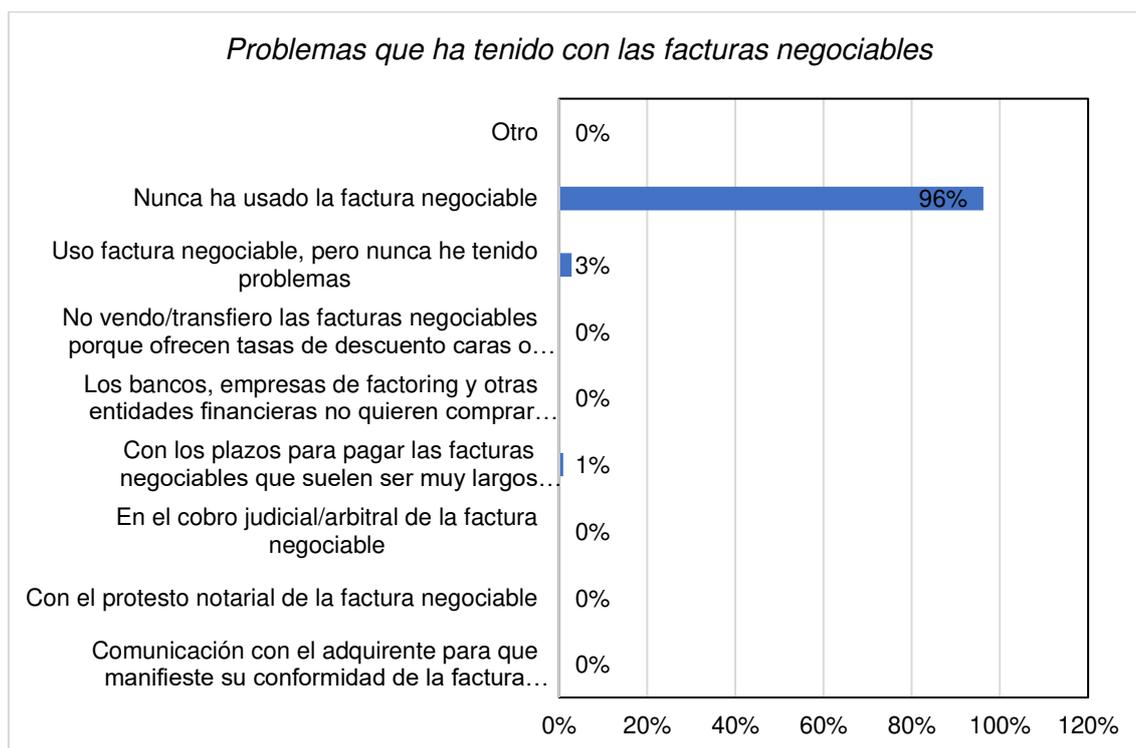


Nota. Fuente: Creación propia.

9. ¿Qué problemas ha tenido con el uso de sus Facturas Negociable?

Respecto a los problemas en el uso de la Factura Negociable, un 96.23% de las MYPES de San Martín de Porres señalaron que no lo usaron, un 2.83% señalaron que usaron la Factura Negociable sin problemas y un 0.94% manifestaron problemas con los plazos para pagar las Facturas Negociable que suelen ser muy largos (mayores a 30 días).

Figura 22

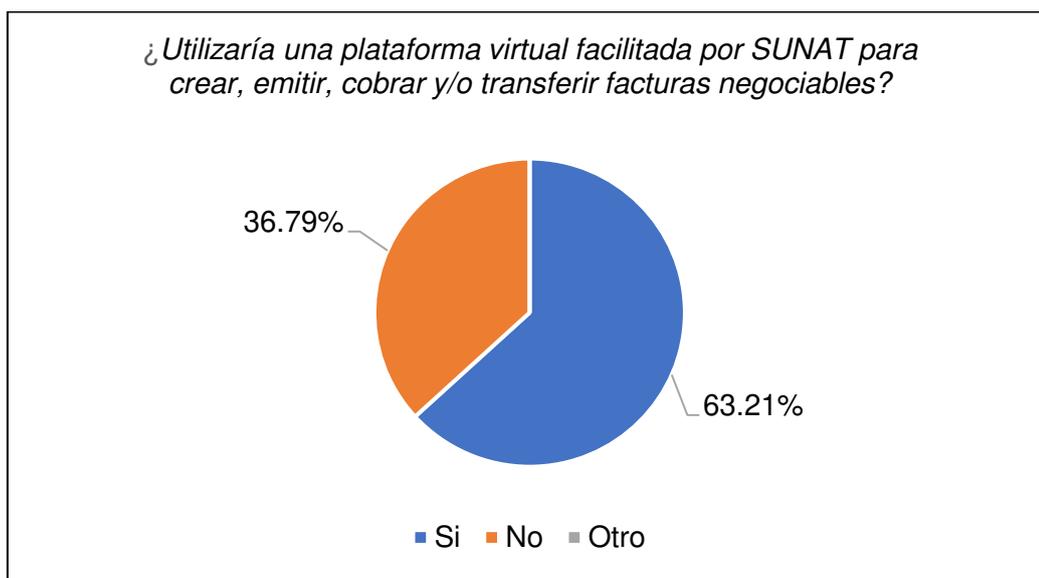


Nota. Fuente: Creación propia.

10. Si la SUNAT facilitara una plataforma virtual para crear, emitir, cobrar y/o transferir Facturas Negociables ¿Usted la utilizaría?

De total de MYPES encuestadas, un 64.42% señalaron que sí utilizaría la plataforma de SUNAT para crear, emitir, cobrar y/o transferir Facturas Negociables; y, un 35.58% manifestaron negativamente.

Figura 23

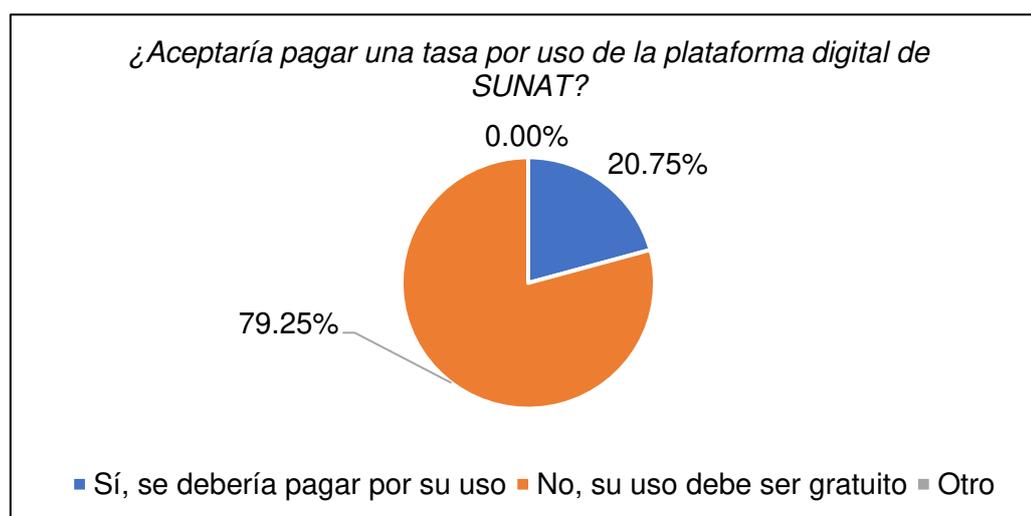


Nota. Fuente: Creación propia.

11. Sobre la plataforma digital de SUNAT, ¿Aceptaría pagar una tasa por uso?

De total de MYPES encuestadas un 80.19% señaló que no debe costar el uso de la plataforma digital de SUNAT y un 19.81% señaló que sí estaría dispuesto a pagar por su uso.

Figura 24

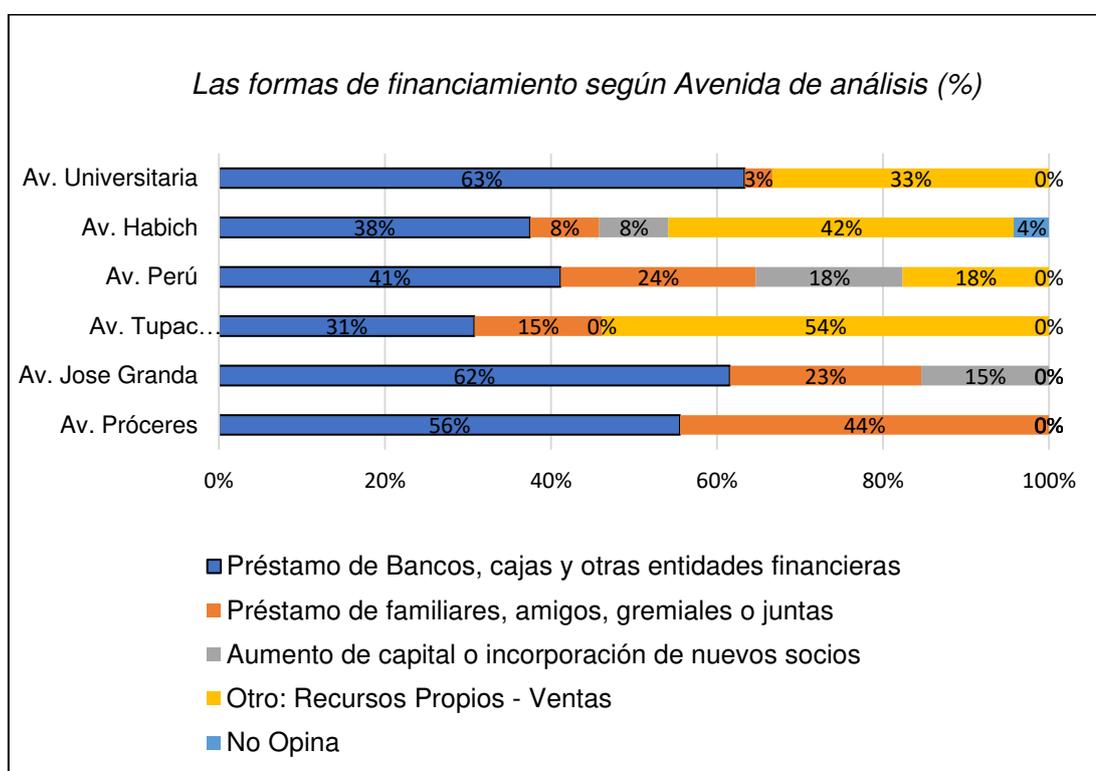


Nota. Fuente: Creación propia.

V2. Análisis de los resultados de encuestas

1. El financiamiento de MYPES en las diferentes zonas o avenidas del distrito de San Martín de Porres predomina a través de bancos, a diferencia de las MYPES ubicadas en las avenidas Tupac Amaru y Habich, que la forma de financiamiento principalmente se debe a recursos propios de las ventas según la naturaleza del negocio.

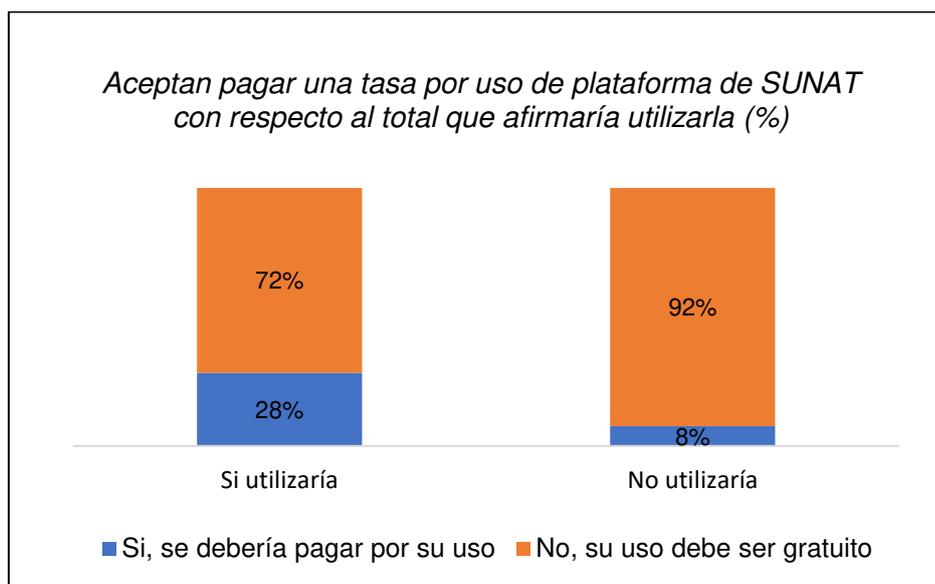
Figura 25



Nota. Fuente: Creación propia.

2. El 72% de las empresas que utilizarían la plataforma virtual implementada por SUNAT para crear y emitir Facturas Negociables señalan que debería ser el servicio gratuito sin ningún costo.

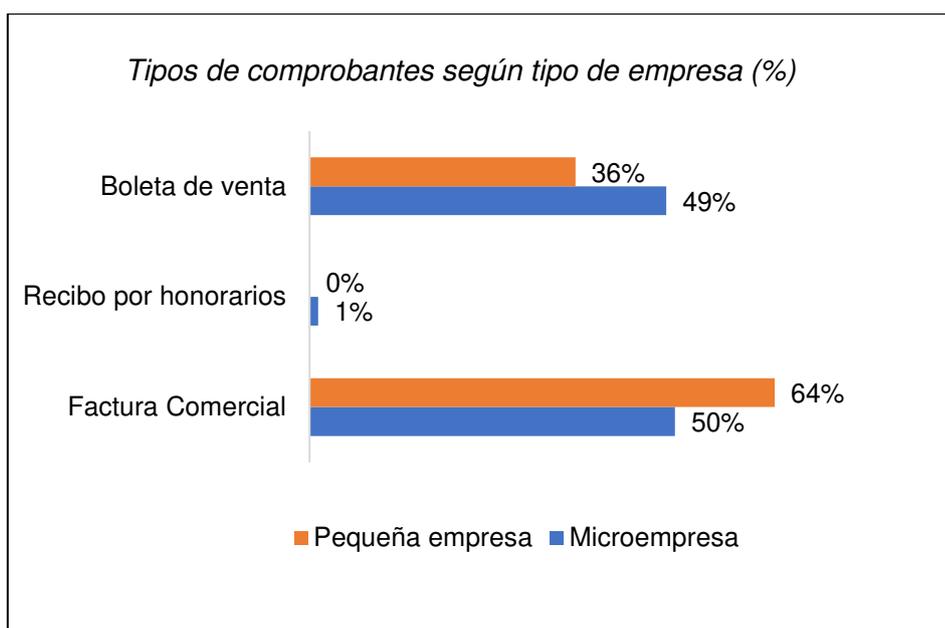
Figura 26



Nota. Fuente: Creación propia.

3. El 49% de la microempresa utiliza la boleta de venta como comprobante de pago; mientras que, en menor porcentaje lo hacen las pequeñas empresas.

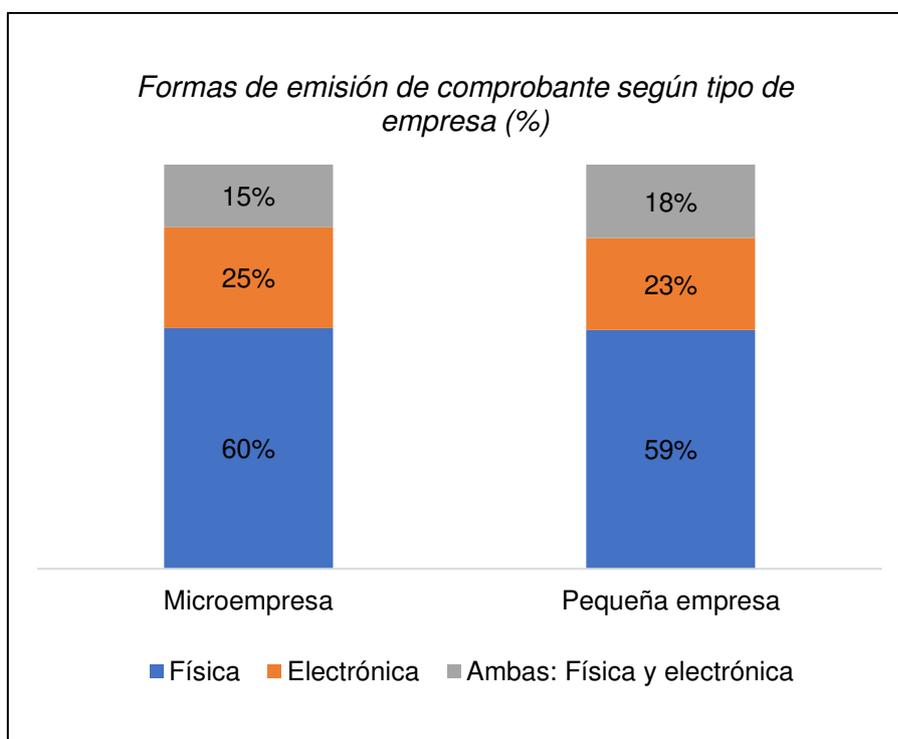
Figura 27



Nota. Fuente: Creación propia.

4. La microempresa y pequeña empresa del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020 tienen porcentajes muy similares en cuanto a las formas de emisión de comprobantes de pago, predominando el uso del comprobante de pago físico.

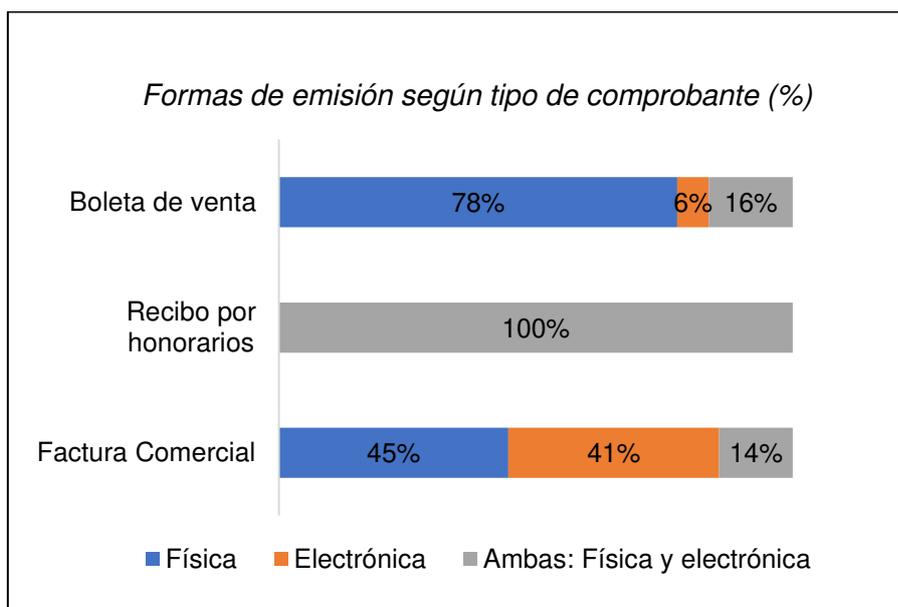
Figura 28



Nota. Fuente: Creación propia.

5. Se evidencia que el uso de la boleta de venta mayoritariamente se emite de manera física (78%); mientras que respecto a la factura comercial el 45% de MYPES encuestadas señalan que utilizan de manera física y el 41% de forma electrónica.

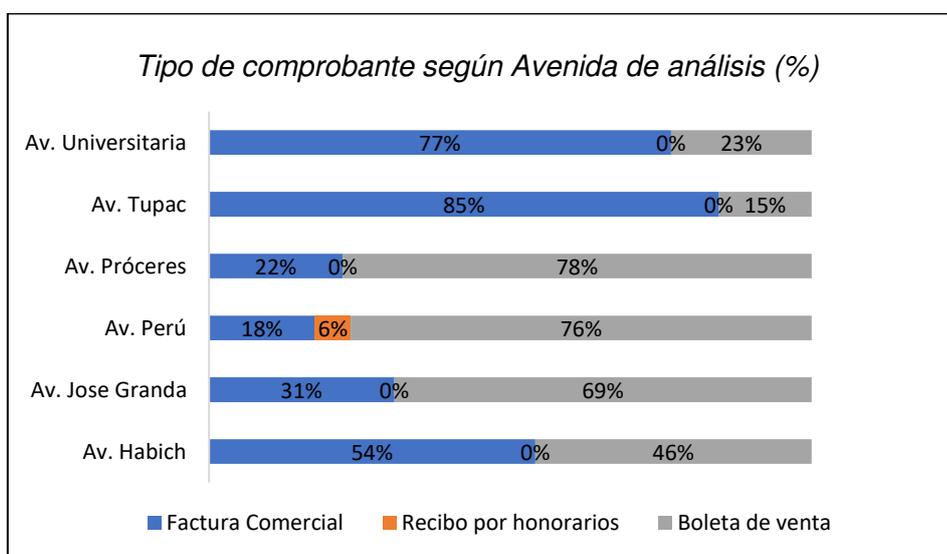
Figura 29



Nota. Fuente: Creación propia.

6. Entre las avenidas de análisis se muestra que la Av. Universitaria, la Av. Tupac y la Av. Habich son las que más emiten factura comercial, mientras que la Av. Próceres, Av. Perú y Av. Jose Granda emiten boleta de venta. Esto depende del rubro y naturaleza del negocio que se encuentran en dichas zonas.

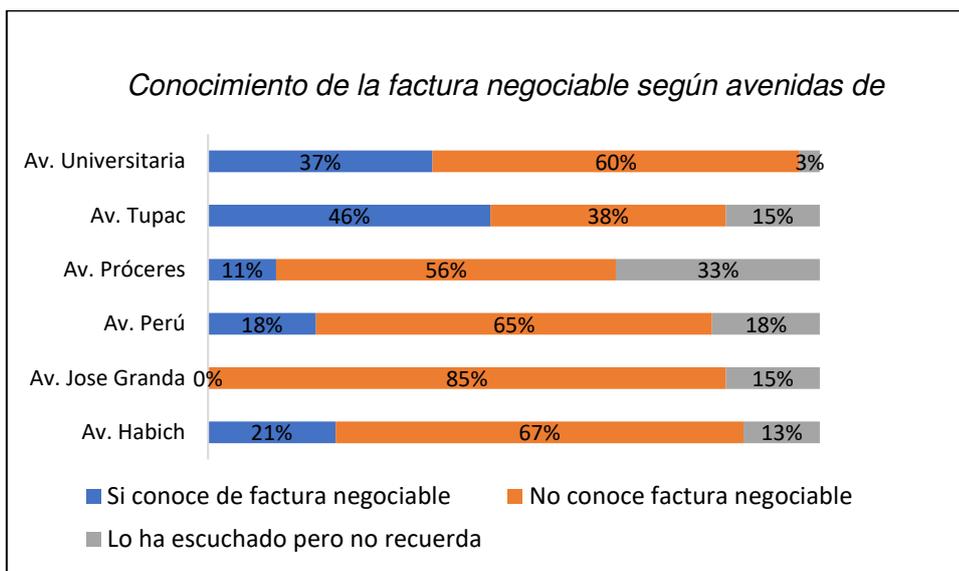
Figura 30



Nota. Fuente: Creación propia.

7. Entre las avenidas de análisis se muestra que la Av. Universitaria y Av. Tupac son las que más conocen de Factura Negociable y concuerda con el gráfico 6 (ya que es el grupo que más emite facturas comerciales), asimismo la Av. Jose Granda son los que más desconocen de Factura Negociable.

Figura 31



Nota. Fuente: Creación propia.

VI. DISCUSIÓN

VI1. Contratación de Hipótesis Principal con resultados

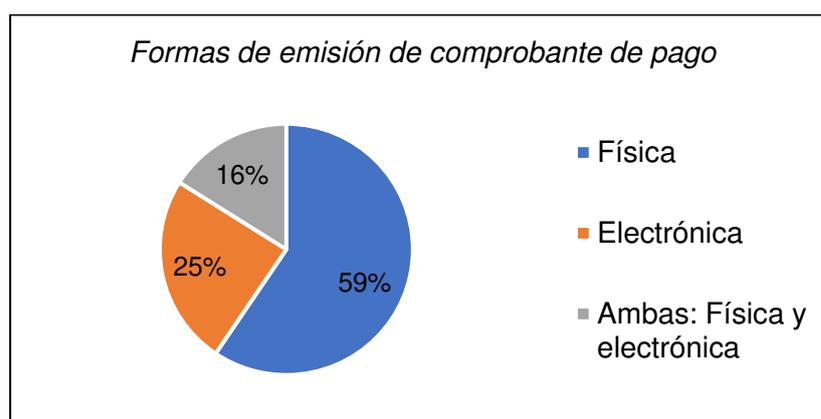
Hipótesis Principal.- Existe una relación directa e incompleta entre el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 que promueve el uso de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, porque solo regula y promueve los comprobantes de pago electrónicos al crédito y su adecuación al uso de la Factura Negociable, omitiendo promover los comprobantes de pago físicos e incorporar a la boleta de venta para el uso de la Factura Negociable.

Contrastando la hipótesis principal con los resultados del análisis de encuestas a MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020, los comentarios de especialistas entrevistados y el Análisis del Título I del D.U. N° 013-2020 y su reglamento, se determinó que:

- a La promoción es exclusiva al uso de la Factura Negociable originada desde los comprobantes de pago electrónicos

En primer lugar, se observa que el objetivo del D.U. N° 013-2020 contenido en su artículo 2 y del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 es la de establecer normas de promoción para el acceso al financiamiento a través de la factura y recibo por honorarios, lo cual a primera vista se referiría tanto a los comprobantes físicos como electrónicos. De ser así, ello hubiese estado de acuerdo con los resultados de la encuesta realizada en la presente investigación, que señala que el 59.43% de las MYPES del distrito San Martín de Porres durante el 2020 utilizan comprobantes de pago físico y solo el 24.53% utiliza exclusivamente los comprobantes de pago de forma electrónica.

Figura 16



Nota. Creación propia.

No obstante, observando el artículo 4 del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 se precisa que sus disposiciones son solo para los comprobantes de pago electrónico. De igual forma, el artículo 1° del Reglamento del Título I del D.U. N° 013-2020 precisa como objeto de este establecer las disposiciones reglamentarias para promover el acceso al financiamiento a través del uso de la factura electrónica y recibo por honorarios electrónico.

Si bien la promoción del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 a los comprobantes de pago electrónicos factura y recibo por honorarios está alineada a la política de la SUNAT de promover dichos comprobantes y que conforme a la Resolución de Superintendencia N° 193-2020/SUNAT, se dispone la obligación a todas las empresas a utilizar los comprobantes de pago electrónicos a partir del 01 de abril de 2021; no obstante, existe una omisión y contradicción por la propia disposición de SUNAT, que reconoce la existencia de MYPES con desventajas para el uso de comprobantes de pago electrónicos en el Anexo I de la Resolución de Superintendencia N° 254-2018/SUNAT que detalla zonas con bajo o nulo acceso a Internet y que ante estas circunstancias

los contribuyentes de dichas zonas podrán seguir utilizando comprobantes de pago físicos.

Asimismo, el INEI (2021) explica que el acceso de los hogares a computadora e internet según el área de residencia: “Con relación al servicio de Internet, el 66,6% de los hogares de Lima Metropolitana disponen de este servicio, el 47,4% del Resto urbano y solo el 9,9% de los hogares del Área rural” (p. 5). Además, precisa el INEI (2021) que, “Por área de residencia, en Lima Metropolitana la población usuaria de Internet significó el 85,2%, en el Resto urbano el 72,4% y en el Área rural el 38,8%” (p. 10).

Por otro lado, como consecuencia de la falta de promoción de los comprobantes de pago físico, se observa la falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico, lo que sí ocurrió respecto al comprobante de pago electrónico, conforme al artículo 8 del Título I del D.U. N° 013-2020, delimitando las causales de disconformidad sobre la factura o recibo por honorarios a los comprobantes de pago electrónicos al crédito a tres causales de disconformidad debidamente motivadas: (i) plazo de pago acordado, (ii) monto neto pendiente de pago y (iii) reclamo respecto a los bienes o servicios prestados.

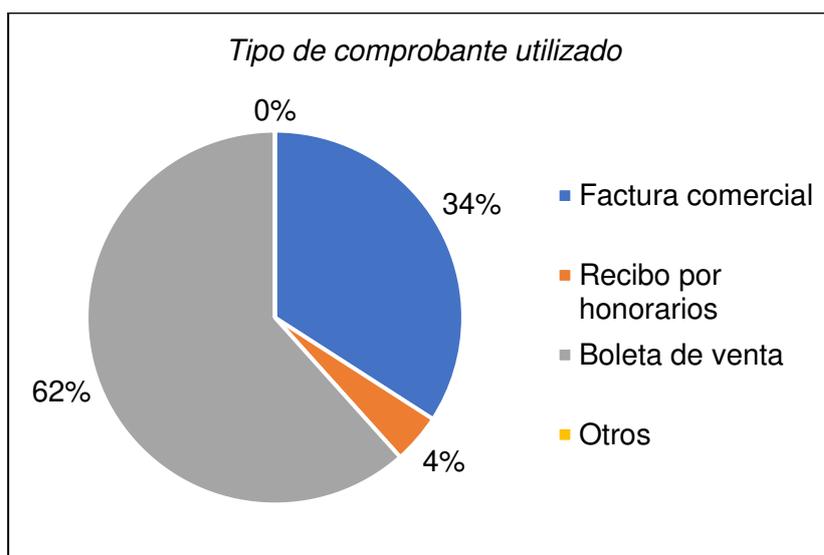
b La promoción del uso de la Factura Negociable no incorpora al comprobante de pago denominado Boleta de Venta

En segundo lugar, el artículo 4° del Título I del D.U. N° 013-2020 señala que las disposiciones contenidas en el referido título tienen por propósito establecer medidas de promoción para el acceso al financiamiento a través de comprobantes de pago electrónicos denominados factura y recibo por

honorarios. De igual forma, el artículo 1° del Reglamento del Título I del D.U. N° 013-2020 precisa como objeto de este establecer las disposiciones reglamentarias para promover el acceso al financiamiento a través del uso de la factura electrónica y recibo por honorarios electrónico.

Conforme a los resultados de la encuesta realizada en la presente tesis, el 61.59% de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 utiliza como comprobante de pago a la boleta de venta, de acuerdo con el siguiente gráfico:

Figura 15

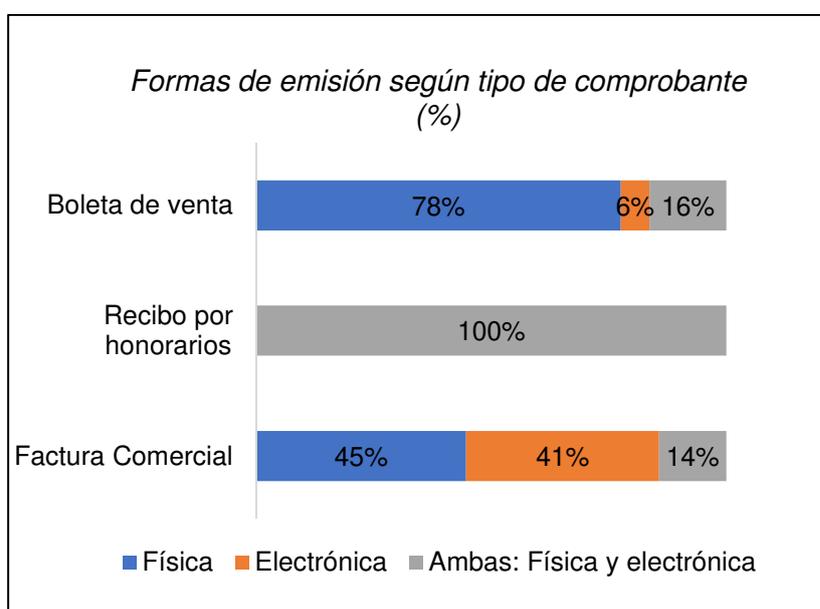


Nota. Creación propia

En ese sentido, se determina una omisión a la realidad y necesidades de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020, precisando que desde la publicación de la Ley N° 29623 hasta el Título I del D.U. N° 013-2020 la creación y emisión de la Factura Negociable solo se realiza a través de los comprobantes de pago denominados factura y recibo por honorarios, sin incluir a la boleta de venta.

Asimismo, mediante el cruce de los resultados de la encuesta realizada en la presente tesis, se ha identificado que el comprobante de pago en formato físico más utilizado por las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 fue la boleta de venta (78%), tal como se muestra en el siguiente gráfico:

Figura 29



Nota. Creación propia

Por otro lado, se ha corroborado que la inclusión de la boleta de venta como comprobante de pago sería positivo para promover el uso de la Factura Negociable en las MYPES. Así por ejemplo, al preguntarle su opinión a Jesús Ramírez, Product Owner de Interbank, entrevista de fecha 03 de diciembre de 2020, señaló que:

En algún momento se conversó de que podía ser esta una alternativa de financiamiento, yo creería que en la medida de dos cosas: lo que te da la factura de cara a garantizar al ente que te presta

es que tú la puedes protestar como si fuera una letra; el proceso es distinto, pero tú la puedes protestar, puedes ejecutarla si es que no te pagan. Por el contrario, la boleta de venta hoy por hoy yo creería que no tiene un proceso de ejecución; entonces ese sería el primer punto, **en la medida que una boleta de venta pueda ser en consideración o tuviese alguna reglamentación para que pudiese ser ejecutada podría ser una buena alternativa**; y el punto número dos, es que como siempre tú tienes una confirmación del aceptante o del “gran comprador” de que efectivamente te va a pagar esa factura no habría problema, pero en la medida de que tengan esos dos puntos, **de que efectivamente pueda funcionar ante cualquier eventual no pago y se pueda protestar y, el aceptante pueda confirmar que efectivamente esa boleta de venta se va a convertir luego en una factura**, no le vería problema, pero sí debemos de tener estos dos puntos previos para que lo puedas considerar. (negrita nuestra)

De igual manera, Christian Aníbal Serpa Romero, Jefe de Producto de EFIDE Cooperativa de Ahorro y Crédito, en la entrevista de fecha 21 de diciembre de 2020, señaló que: “Sí, puede ser positivo porque según Cavali nosotros podemos financiar hasta los recibos por honorarios”.

Asimismo, Hernán Márquez, director de Madero Factoring S.A.C., en la entrevista de fecha 02 de diciembre de 2020, nos comenta que:

La boleta de venta la emiten normalmente personas naturales, profesionales o gente que tiene negocio. Sería interesante, pero hay que ver en esos casos quien es el obligado de pago. Mucho depende de quienes el pagador porque un RUS emite una factura a otro RUS, no sabes que comportamiento financiero ni crediticio tiene y bueno es bien

difícil que los atiendan. Tendría que ser básicamente con obligados de pago importantes.

Como se observa, los entrevistados consideran que la Boleta de Venta podría incluirse como comprobante de pago originador de la Factura Negociable siempre que pueda dejarse constancia de la conformidad y se cumpla con los requisitos esenciales de este título valor, promoviendo el desarrollo de las MYPES.

Además, se debe señalar que, a diferencia de la Factura Negociable, su antecedente la Factura Conformada permite la creación de este título valor desde el comprobante de pago denominado Boleta de Venta, conforme al numeral 163.2 del artículo 163° de la Ley N° 27287.

Por tanto, se ha comprobado que sí existe una relación directa e incompleta entre el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 que promueve el uso de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, ya que el 59.43% de las MYPES emiten solo comprobantes de pago de forma física y el 61.59% utilizan como comprobante de pago la boleta de venta, los cuales no fueron parte de la promoción del uso de la Factura Negociable contenido en el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020.

Esta comprobación resulta alarmante a la luz del artículo 59° de la Constitución Política del Perú que obliga al Estado a brindar oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad, con son las MYPES en general.

En ese sentido, se propone modificar la denominación del título valor “Factura Negociable” a “Comprobante Negociable”, el cual mantendrá la distinción del título valor con el comprobante de pago tributario. De esta forma se tendrían como fuentes del Comprobante Negociable a la factura, recibo por honorarios y a la boleta de venta.

Figura 32

Fuentes de la Factura Negociable



Nota. Creación propia.

VI2. Contrastación de Hipótesis Secundaria con resultados

Hipótesis Secundaria. - Las limitaciones en la promoción del uso de la Factura Negociable para el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020 son:

1. La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la boleta de venta.
2. La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la plataforma de SUNAT sin la intervención de participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V.

3. La falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico.
4. La confusa redacción del artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento.

Contrastando la hipótesis secundaria con los resultados del análisis de encuestas a MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020, los comentarios de especialistas entrevistados y el Análisis del Título I del D.U. N° 013-2020 y su reglamento, se ha verificado que:

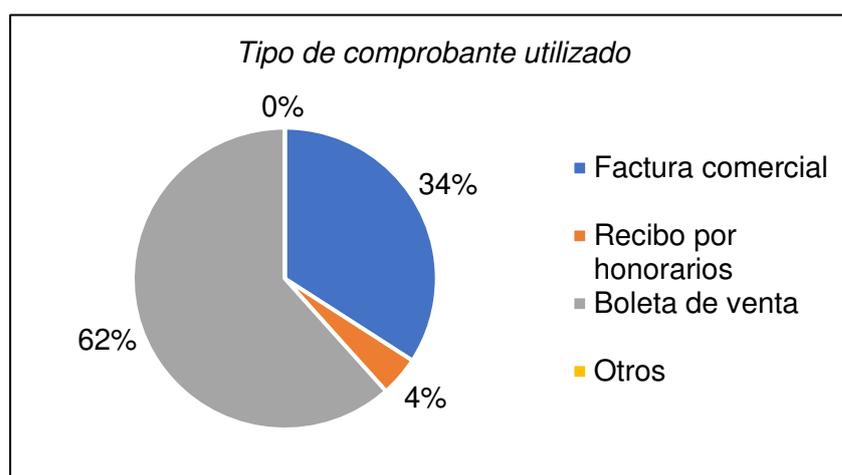
- a Existe la imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la boleta de venta.

Como fue comentando anteriormente, el Título I del D.U. N° 013-2020 y su reglamento no incorporan a la boleta de venta como comprobante de pago desde el cual se pueda crear y emitir la Factura Negociable.

En efecto, el artículo 4° del Título I del D.U. N° 013-2020 señala que las disposiciones contenidas en el referido título tienen por propósito establecer medidas de promoción para el acceso al financiamiento a través de comprobantes de pago electrónicos denominados factura y recibo por honorarios. De igual forma, el artículo 1° del Reglamento del Título I del D.U. N° 013-2020 precisa como objeto de este establecer las disposiciones reglamentarias para promover el acceso al financiamiento a través del uso de la factura electrónica y recibo por honorarios electrónico.

Conforme a los resultados de la encuesta, el 61.59% de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 utiliza como comprobante de pago a la boleta de venta, de acuerdo con el siguiente gráfico:

Figura 15



Nota. Creación propia

En ese sentido, se determina una omisión a la realidad y necesidades de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020, precisando que desde la publicación de la Ley N° 29623 hasta el Título I del D.U. N° 013-2020 la creación y emisión de la Factura Negociable solo se realiza a través de los comprobantes de pago denominados factura y recibo por honorarios, sin incluir a la boleta de venta.

b La imposibilidad de emitir Facturas Negociables desde la plataforma de SUNAT sin la intervención de participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V.

Conforme al Título I del D.U. N° 013-2020, la conformidad del comprobante de pago electrónico será directamente a través de su registro en

la plataforma que SUNAT; sin embargo, no permite que también se pueda crear y emitir desde su plataforma la Factura Negociable.

En efecto, para consignar la conformidad o disconformidad de la factura electrónica o recibo por honorarios electrónicos, se requiere que el adquirente lo consigne en la plataforma que disponga SUNAT, conforme al numeral 7.4 del artículo 7° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020, señala:

7.4 La conformidad o disconformidad del comprobante de pago electrónico y de la información adicional a la que se refiere el párrafo 6.1 del artículo 6, debe consignarse a través de la plataforma que la SUNAT disponga para tal fin. En caso el adquirente del bien o usuario del servicio consigne su disconformidad, debe señalar el motivo de la misma con el sustento que permita evidenciar su validez. La atención, subsanación y conformidad, una vez producida esta, también se realizan en dicha plataforma.

Asimismo, el numeral 1.14 del artículo 14° de la Resolución de Superintendencia N° 000165-2021/SUNAT que implementa la plataforma para dar conformidad a la factura electrónica y al recibo por honorarios electrónico en el marco de lo dispuesto por el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020, define a la plataforma como una herramienta tecnológica y su artículo 2° señala que la misma sirve para brindar conformidad o disconformidad respecto del recibo por honorarios electrónico y de la factura electrónica, que forman parte del Sistema de Emisión Electrónica y es implementada en SUNAT Operaciones en Línea, a la que se accede de las formas siguientes: a través de SUNAT Operaciones o el Servicio Web API REST conectado a los sistemas del emisor, adquirente o usuario a la plataforma.

Al respecto, la función de la referida plataforma de SUNAT está dedicada exclusivamente al registro y envío del emisor del comprobante de pago factura electrónica y recibo por honorarios electrónica a SUNAT y al adquirente (núm. 6.3, art. 6 del Título I del D.U. N° 013-2020); así como, el inicio del plazo para manifestar la conformidad de dichos comprobantes por parte del adquirente dentro de los 8 días calendarios siguientes de su registro en la plataforma (núm. 7.1, art. 7 del Título I del D.U. N° 013-2020).

Como se observa, la función de la plataforma de SUNAT se limita al registro y conformidad de los comprobantes de pago electrónicos al crédito antes señalados, con la información adicional del plazo de pago acordado y monto neto pendiente de pago (art. 6 del Título I del D.U. N° 013-2020), conservando la I.C.L.V. su función del registro en sus cuentas de la creación de las Facturas Negociables representadas por anotación en cuenta, conforme al artículo 2 de la Ley N° 27287.

Ante estas circunstancias, los emisores de los comprobantes de pago electrónicos para crear Facturas Negociables, así como transferirlas, deberán seguir recurriendo obligatoriamente a los servicios de un participante directo o indirecto de CAVALI S.A. I.C.L.V. (única I.C.L.V. del Perú), salvo que tengan cuenta emisor; pues solo, pueden tener cuenta matriz en una I.C.L.V. (requisito indispensable para la anotación en cuenta de Facturas Negociable) los participantes autorizadas conforme al artículo 1° del Capítulo XVII del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V.

Al respecto, solo puede ser participantes de CAVALI S.A. I.C.L.V., conforme al artículo 1° del Capítulo II del Reglamento Interno de CAVALI S.A. I.C.L.V., las siguientes personas jurídicas: Agentes de Intermediación;

Entidades Bancarias y Financieras; Compañías de Seguros y Reaseguros; Sociedades Administradoras; Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión; AFP's; otras ICLV; Entidades constituidas en el exterior que tengan por objeto social el registro, custodia, compensación, liquidación o transferencia de valores; MEF; BCRP; Empresas de Factoring; Cajas Municipales de Ahorro y Crédito; Cajas Rurales de Ahorro y Crédito; Empresas de servicios fiduciarios; Sociedades Titulizadoras; Cajas Municipales de Crédito Popular; Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa; Cooperativas de Ahorro y Crédito; Fondo Mivivienda S.A.; las entidades de crédito, entidades de valores, entidades de inversión y entidades de seguros constituidas en el exterior a que se refiere el numeral 2.2 del Reglamento de Bonos Soberados, aprobado por el artículo 2 del D.S. N° 96-2013-EF; otras personas jurídicas que sean participantes en los Mecanismos Centralizados de Negociación y Mecanismos Centralizados de Negociación de Deuda Pública e instrumentos derivados de éstos; y, otras personas jurídicas que proponga CAVALI a la SMV, con la debida sustentación, para su aprobación.

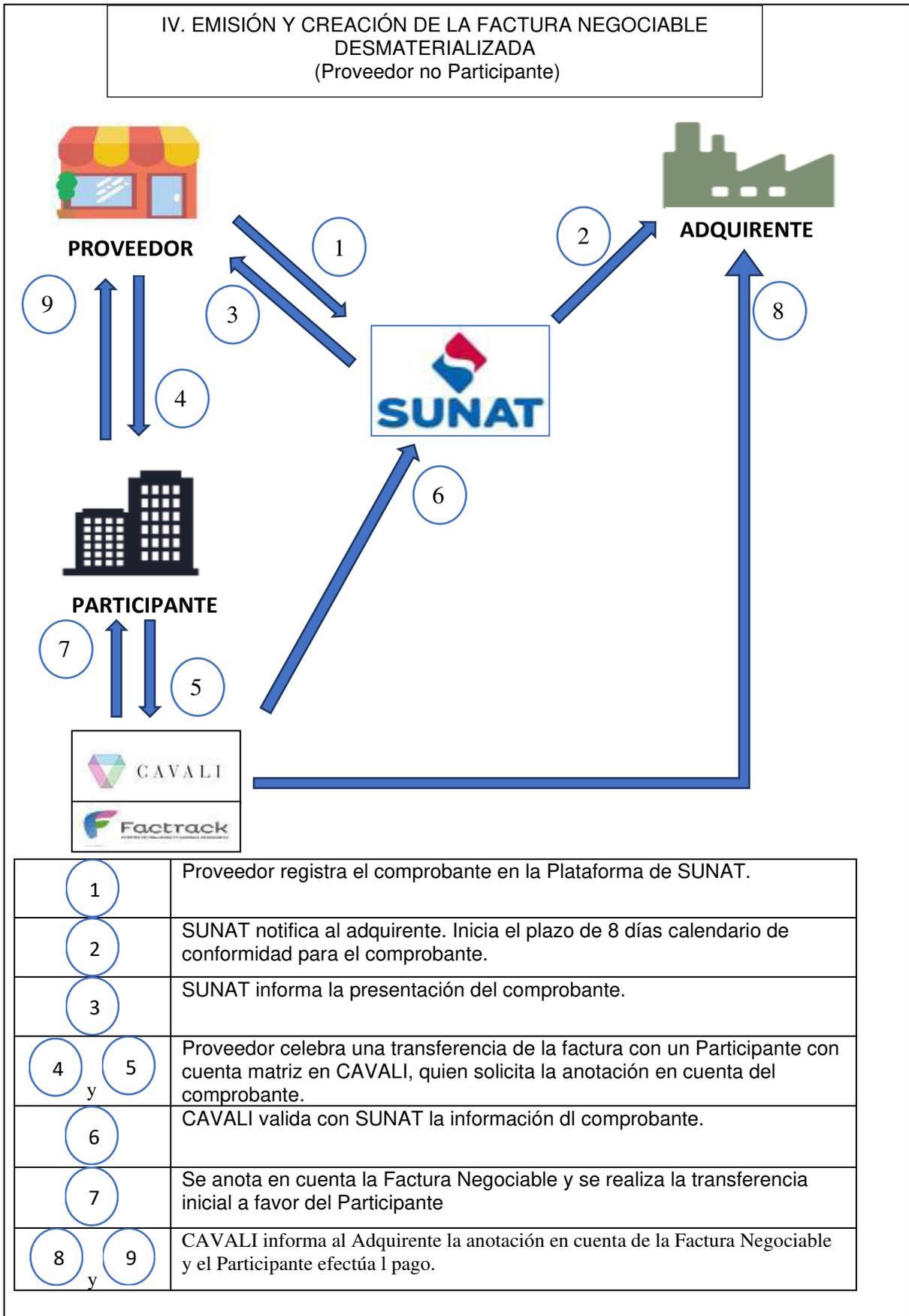
Lo antes señalado, es concordante con el artículo 31° de la Resolución CONASEV N° 0031-1999 que aprueba el Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores; y, también conforme a lo señalado en el artículo 224° del T.U.O de la Ley de Mercado de Valores.

Por tanto, se identificada que existe una limitación para las empresas en general para acceder al uso de la Factura Negociable anotada en cuenta porque el registro y anotación en cuenta en CAVALI S.A. I.C.L.V. es exclusiva para los participantes autorizados de dicha institución antes detallado; debiendo recurrir a los servicios de los participantes para poder acceder al uso de la Factura Negociable, lo cual es un acceso indirecto y limitado, supeditado

a adquirir sus servicios obligatoriamente y de acuerdo a las condiciones económicas que los participantes autorizados establezcan.

Cabe resaltar que, si bien esta obligación de recurrir a los servicios de un participante autorizado de CAVALI S.A. I.C.L.V. no afecta a la libertad de contratar contenido en el inciso 14) del artículo 2º y 14º de la Constitución Política del Perú en la medida que el emisor puede decidir si emite o no la Factura Negociable originada en un comprobante de pago electrónico. No obstante, esta obligación sí limita el acceso al financiamiento de la Factura Negociable anotada en cuenta para las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 y las empresas en general que no tengan la calidad de participantes autorizados de CAVALI S.A. I.C.L.V.

Figura 11

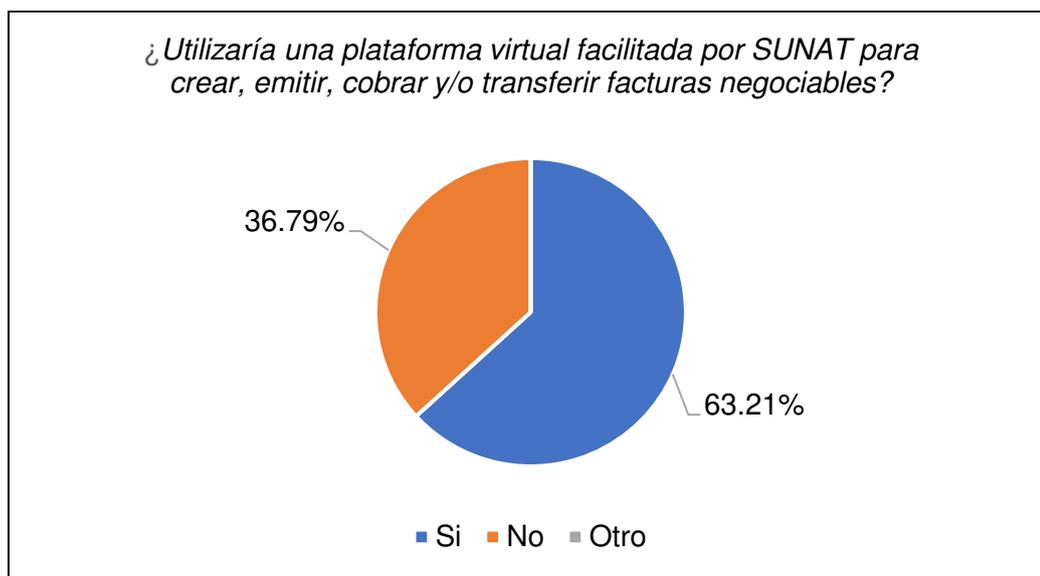


Nota. Fuente: Creación propia.

Al respecto, se identificada que la plataforma de SUNAT al contar con los datos del emisor y el adquirente, así como del plazo de pago y monto neto pendiente del comprobante de pago electrónico al crédito, cuenta con toda la información necesaria para poder emitir electrónicamente el título valor Factura Negociable en forma electrónica, siendo que al acceder a SUNAT Operaciones en Línea se cuenta con la firma digital de dicha institución pública. No obstante el Título I del D.U. N° 013-2020 limitó la creación de esta nueva plataforma solo para el registro, envío y conformidad del comprobante de pago electrónico al crédito, pudiendo.

Por otro lado, conforme a los resultados de la encuesta realizada a 106 MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020, el 63.21% de estas manifestaron su voluntad de utilizar la plataforma de SUNAT para la creación, emisión y/o transferencia de la Factura Negociable:

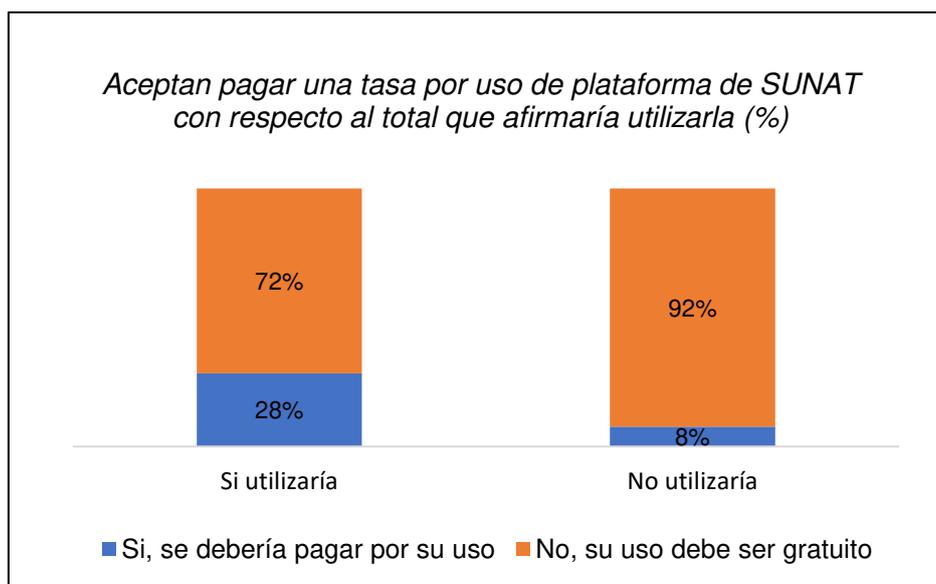
Figura 23



Nota. Fuente: Creación propia.

Finalmente, mediante el cruce de los resultados de la encuesta realizada a 106 MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020, identificamos que el 72% de las empresas que utilizarían la plataforma virtual implementada por SUNAT para crear y emitir facturas negociables señalan que debería ser el servicio gratuito sin ningún costo.

Figura 26

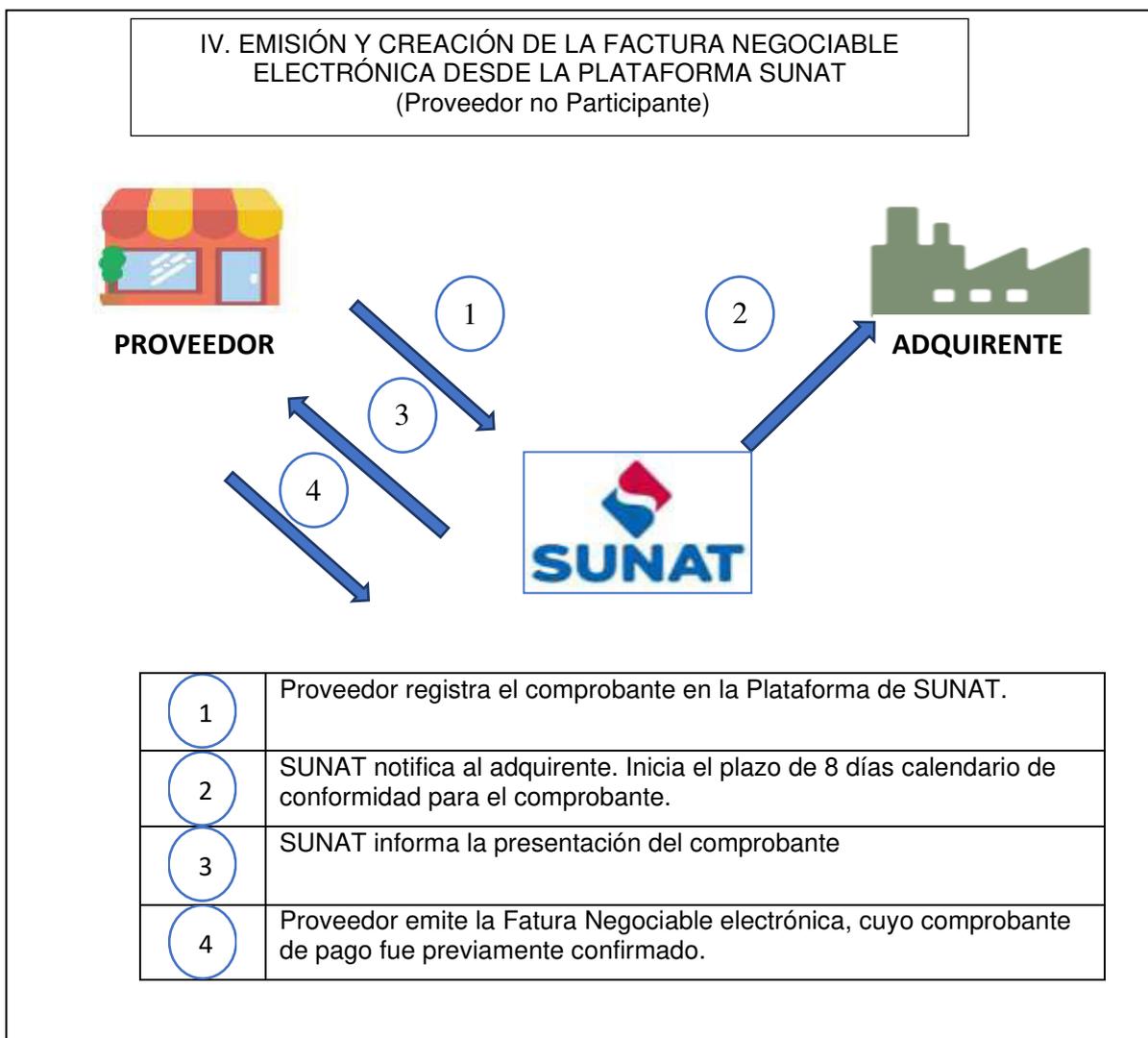


Nota. Fuente: Creación propia.

Por tanto, se ha corroborado que existirá un mayor acceso al uso de la Factura Negociable, si esta puede ser creada directamente de la Plataforma de SUNAT, sin requerir la participación de un participante autorizado de la I.C.L.V., siendo la única en el Perú CAVALI S.A. I.C.L.V.; precisando que la transferencia del título valor electrónico solo se podrá efectuar a través de la anotación en cuenta en una I.C.L.V.

Por tanto, se propone como nueva estructura de emisión de las Facturas Negociables originadas en comprobantes de pagos electrónicos desde la plataforma de SUNAT, sin anotación en cuenta ni la intervención de participantes autorizados de CAVALI S.A. I.C.L.V., de la siguiente forma:

Figura 33



Nota. Fuente: Creación propia.

Cabe precisar que, a fin de posibilitar la propuesta de emisión de las Facturas Negociables originadas en comprobantes de pagos electrónicos desde la plataforma de SUNAT, además será necesario incorporar en la Ley de Títulos Valores – Ley N° 27287, la representación electrónica de los títulos valores que no requiera su anotación en cuenta una I.C.L.V., ni la intervención de participantes autorizados de esta última; recordando que en el Perú la única es CAVALI S.A. I.C.L.V.

c La falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico

Como se señaló en la contrastación del Hipótesis Principal, el Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento omitió promover el uso de la Factura Negociable desde los comprobantes de pago físicos.

En efecto, como consecuencia de la falta de promoción de los comprobantes de pago físico, se observa la falta de determinación de las causales de delimitación a la disconformidad del comprobante de pago físico, lo que sí ocurrió respecto al comprobante de pago electrónico, conforme al artículo 8 del Título I del D.U. N° 013-2020, delimitando las causales de disconformidad sobre la factura o recibo por honorarios a los comprobantes de pago electrónicos al crédito a tres causales de disconformidad debidamente motivadas: (i) plazo de pago acordado, (ii) monto neto pendiente de pago y (iii) reclamo respecto a los bienes o servicios prestados.

d La confusa redacción del artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 y su reglamento

Como última limitación a la promoción de la Factura Negociable para las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020, y las MYPES en general, se identifica una aparente contradicción a la finalidad de promover el uso de la Factura Negociable con el otorgamiento del mérito ejecutivo a los comprobantes de pago electrónico factura y recibo por honorarios al crédito.

Al respecto, el artículo 10° del referido Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 señala que:

10.1 Los/las contribuyentes que emitan **los comprobantes de pago electrónico denominados factura y recibo por honorarios que cuenten con la información adicional a la que se refiere el artículo 6**, con o sin la conformidad o presunción de conformidad del adquirente del bien o usuario del servicio, conforme lo señalado en el artículo 7, **pueden anotar en cuenta en la ICLV y realizar operaciones necesarias para su transferencia a terceros, cobro y ejecución en caso de incumplimiento, siendo aplicable lo dispuesto en la Ley N° 29623**, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. En caso el adquirente del bien o usuario del servicio sea una Entidad del Estado, según lo dispuesto en la Ley N° 30225, su anotación en cuenta en una ICLV sólo podrá realizarse una vez comunicada su emisión. (negrita nuestra)

El referido artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020, genera confusión para los usuarios de los comprobantes de pago electrónicos al crédito, en especial a las MYPES, en la medida que aparentemente se está otorgando mérito ejecutivo a un comprobante de pago, en vez de precisar que los mismos pueden convertirse en el título valor Factura Negociable, regulado por la Ley N° 29623.

Esta mala redacción legislativa, generará confusión en cuanto a los efectos de su transferencia, pues de ser considerada un título valor, el transferente tendrá responsabilidad solidaria frente al legítimo tenedor; mientras que de ser considerada solo un título ejecutivo, la transferencia se encontrará bajo los efectos de la cesión de derechos.

Cabe precisar que, los comprobantes de pago no son títulos valores, y pareciera que la intención de ambos artículos es otorgarle mérito ejecutivo al comprobante de pago y dejar en desuso el título valor, pues como señala el numeral 5) del artículo 688° del T.U.O. del Código Procesal Civil:

Artículo 688.- Títulos ejecutivos

Sólo se puede promover ejecución en virtud de títulos ejecutivos de naturaleza judicial o extrajudicial según sea el caso. Son títulos ejecutivos los siguientes:

(...)

5. La constancia de inscripción y titularidad expedida por la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, en el caso de valores representados por anotación en cuenta, por los derechos que den lugar al ejercicio de la acción cambiaria, conforme a lo previsto en la ley de la materia;

(...)."

La creación, emisión, transferencia, cobro y ejecución de los títulos valores se regulan por los principios y reglas cambiarias dispuestos en la Ley N° 27287 y para el caso de la Factura Negociable, específicamente por la Ley N° 29623 y supletoriamente por la Ley N° 27827.

Por el contrario, los comprobantes de pago electrónicos anotados en una I.C.L.V. si bien tendrían mérito ejecutivo, conforme a lo dispuesto en el artículo 688° del T.U.O. del Código Procesal Civil, no tendría la calidad de título valor por no estar expresamente señalado en el Título I del D.U. N° 013-2020 y su reglamento, por lo que la aplicación de la Ley N° 29623 no es apropiada, ya

que dicha norma regula al título valor Factura Negociable y no a comprobantes de pago con mérito ejecutivo.

Asimismo, conforme a los artículos 3° y 276° de la Ley N° 27287 se requiere que toda creación de nuevos títulos valores se debe realizar por ley o por norma legal en caso de existir autorización para el efecto emanada de la ley o por resoluciones emitidas por la Superintendencia de Banco, Seguros y AFP o la Superintendencia del Mercado de Valores. En el caso del artículo 10° del Título I del D.U. N° 013-2020, al no manifestar expresamente la creación de un título valor, no se podría señalar que se está creando un nuevo título valor de acuerdo a los artículos de la Ley N° 27287 antes señalados.

Asimismo, con la publicación del Reglamento del Título I del D.U. N° 013-2020, aprobado mediante Decreto Supremo N° 239-2021-EF, el artículo 13° establece que:

De acuerdo con lo establecido por el artículo 10 del Decreto de Urgencia, **el proveedor puede anotar en cuenta ante la ICLV su Factura Electrónica o Recibo por Honorarios Electrónico**, con la información a la que se refiere el artículo 5 de la presente norma, **y puede realizar las gestiones necesarias para su transferencia a terceros, cobro y ejecución en caso de incumplimiento, bajo lo regulado por la Ley N° 29623 y su Reglamento**; así como lo dispuesto por los reglamentos internos de la ICLV. (...)

El Reglamento del Título I del D.U. N° 013-2020 si bien señala que está bajo la regulación de la Ley N° 29623, sigue siendo imprecisa la intención del artículo 10° de Título I del D.U. N° 013-2020, pues no señala expresamente que se trate de la misma Factura Negociable o de un nuevo título valor,

generando una confusión respecto a la naturaleza jurídica sobre estos comprobantes de pago electrónicos anotados en cuenta.

VI3. Contrastación de Hipótesis Principal y Secundaria con estudios similares

La Hipótesis Principal y Secundaria de la presente tesis son contrastadas con los resultados obtenidos de estudios similares, que detallamos a continuación.

En la tesis para optar el grado académico de Abogado titulado “Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar su utilización dentro del mercado peruano a fin de darle celeridad y seguridad jurídica a las operaciones crediticias de tráfico comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial”, Palacios (2011) concluyen, entre otros, que:

La regulación de la factura negociable ha sido un intento interesante para buscar el impulso del financiamiento empresarial en el Perú, especialmente el de las MYPES; sin embargo, no se han considerado elementos esenciales para su regulación como los errores incurridos en la regulación de la factura conformada y las verdaderas necesidades de los agentes del mercado, pues no solo se trata de emitir un instrumento con características de título valor para facilitar el financiamiento sino también, darles las características necesarias que hagan digerible su utilización sobre todo si se trata de un mercado donde no existe mucha cultura jurídica en seguridad de pagos y donde existe una economía marcadamente asimétrica donde la gran empresa, conformada por una minoría, está en la capacidad de imponer sus políticas crediticias (p. 177).

Al respecto, la conclusión en la tesis de Palacios (2011) coincide con los resultados de la presente investigación, siendo que la promoción del uso de la Factura Negociable contenida en el Título I del D.U. N° 13-2020 y su Reglamento no han considerado elementos esenciales de la realidad de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el 2020 y de las MYPES en general.

Asimismo, en el trabajo de investigación para optar el grado académico de Maestro en Derecho de la Empresa titulado “Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo”, Hoyos et al. (2018) concluyen, entre otros que:

Si las normas que regulan a la ICLV permitieran que distintas entidades que participan del mercado de facturas negociables, que no cuentan con un órgano supervisor, puedan ser potenciales participantes indirectos especiales de la ICLV y tengan una cuenta matriz donde alojen facturas negociables originadas de comprobantes de pago electrónicos, se otorgaría a los proveedores o Mipymes mayores alternativas para constituir las facturas negociables y obtener financiamiento o encargar la gestión de sus cobranzas. Se ha verificado en la presente investigación que, desde que la SMV permitió que sean participantes indirectos de la ICLV, las empresas de factoring no reguladas pero si registradas en la SBS, el número de participantes en la ICLV se incrementó, contando actualmente con 74 de Participantes, de los cuales 24 son empresas de factoring y 4 fondos de inversión (p. 158).

Al respecto, en el trabajo de investigación de Hoyos et al. (2018) concuerdan con el problema secundario de la presente tesis manifestando que aún existe

limitaciones para acceder a la Factura Negociable anotada en cuenta de CAVALI S.A. I.C.L.V.; no obstante formulan una propuesta distinta a la nuestra, señalando que se deben flexibilizar las normas que regulan a la I.C.L.V. a fin de permitir a distintas entidades calificar como potenciales participantes indirectos especiales de la I.C.L.V. y tengan una cuenta matriz donde alojen facturas negociables originadas de comprobantes de pago electrónicos. En cambio, en la presente tesis se propone la eliminación de la intervención de participantes de la I.C.L.V. para la creación y emisión de la Factura Negociable.

Por otro lado, en la tesis de pregrado para optar el grado académico de título de Contador Público intitulado “La Factura y Recibo por Honorario Negociables como opción de financiamiento para las PYMES en el distrito de Puente Piedra, año 2015”, Ostos y Peña (2017) concluyen que el uso de comprobantes de pago permitirá a las Pymes del distrito de Puente Piedra obtener capital de trabajo para la adquisición de maquinaria o mercaderías, conclusión que comparte la presente investigación.

Por otro lado, en Colombia se ha identificado la tesis de pregrado para optar el grado académico de Contador Público titulado “Análisis de la implementación de la facturación electrónica a la empresa Cajas y Transmisiones Herrera NIT 17341425 según el Decreto 2242 de 2015” elaborado por Montero (2021), quien señala que:

Durante el desarrollo de la investigación “La implementación de la facturación electrónica a la empresa cajas y transmisiones herrera NIT. 17341425-1 según el decreto 2242 del 2015” se pudo apreciar que existen muchos medios por los cuales se puede realizar la implementación si el contribuyente no cuenta con los recursos necesarios o no quiere tener un proveedor de facturación electrónica, la Dian suministra su propio software para la implementación el cual no tiene ningún costo es de carácter público es decir cualquiera lo puede utilizar, este cuenta con herramientas necesarias como guías, cartillas,

diapositivas y videos para capacitar al personal que lo va a utilizar (p. 73).

Al respecto, la conclusión de la tesis de Montero (2021) coincide con los resultados de la encuestas realizadas en la presente investigación en la medida que las MYPES (en calidad de contribuyentes) que no cuenten con recursos necesarios (falta de acceso a internet u otros) o no quieren tener un proveedor de facturación electrónica o la intermediación de un participante de CAVALI S.A. I.C.L.V. para la emisión de su Factura Negociable, es la SUNAT (el DIAN en el Perú) la que facilite a las MYPES los medios y plataformas para el uso de los comprobantes de pago y emisión y transferencia de la Factura Negociable.

Cabe precisar que, en Colombia la factura electrónica tiene la calidad de comprobante de pago y a la vez de título valor cuando cumple con los requisitos para ello, de acuerdo con el Capítulo 53 “De la circulación de la factura electrónica de venta como título valor” del Decreto 1074 que expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo; y sus modificaciones.

Referido a dicho título valor, mediante la Resolución N° 85 de fecha 08 de abril de 2022, Colombia ha aprobado el desarrollo del registro de la factura electrónica de venta como título valor denominado RADIAN, la misma que consiste en una plataforma administrada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales – DIAN, que registra todos los eventos referidos a la factura electrónica como título valor: registro de facturas electrónica de venta como título valor; circulación del título valor, garantías; pagos parciales o totales, protestos; entre otros.

Finalmente, de la contrastación de nuestra Hipótesis Principal y Secundaria con los estudios antes mencionados, la presente investigación coincide con la propuesta de Montero (2021) quien afirma que la administración tributaria debe

suministrar e implementar las herramientas para la emisión de la factura electrónica como título valor (p. 73). Asimismo, existe coincidencia con la conclusión de Hoyos et al. (2018) referido a que la actual regulación de la Factura Negociable limita el acceso a las MYPES al uso de este título valor en su representación desmaterializada porque para su emisión, creación y transferencia es un requisito la intervención de un participante autorizado de una I.C.L.V. (p. 158).

VII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

VII1. Conclusiones

Como resultado de la investigación y comprobación de nuestra Hipótesis Principal y Secundaria, se han obtenido las siguientes conclusiones:

- El financiamiento de MYPES en las diferentes zonas o avenidas del distrito de San Martín de Porres predomina a través de bancos, a diferencia de las MYPES ubicadas en las avenidas Tupac Amaru y Habich, que la forma de financiamiento principalmente se debe a recursos propios de las ventas según la naturaleza del negocio
- Existe un limitado conocimiento (25%) de la Factura Negociable por parte de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020, situación que se refleja en el escaso uso (1%) de este título valor.
- El Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 no promueve el uso de la Factura Negociable para las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020 a través del uso de comprobantes de pago físicos, pese a que esta forma de emisión de comprobantes de pago es

utilizado por el 59.43% de las MYPES encuestadas, ni tampoco permite emitir este título valor desde la boleta de venta, pese a que este comprobante de pago es utilizado por el 61.59% de MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020 .

- Se determina una inadecuada redacción en el artículo 10° del Título I del Decreto de Urgencia N° 013-2020 que genera una confusión, por lo que es necesario aclarar que los comprobantes de pago no obtienen mérito ejecutivo mediante su anotación en cuenta, sino que es a través de la anotación en cuenta que se crea el título valor Factura Negociable desmaterializada, independiente y autónomo del comprobante de pago.
- Existe una obligación implícita de contratar a un participante de CAVALI S.A. I.C.L.V. para poder emitir y utilizar Facturas Negociables desmaterializadas, lo cual limita el acceso al financiamiento de las MYPES del distrito de San Martín de Porres durante el año 2020 y a las empresas en general que no tengan la calidad de participantes autorizados de CAVALI S.A. I.C.L.V.
- Existe una participación insuficiente del Estado a través de la SUNAT en la promoción del uso la Factura Negociable, debido a que limita el uso de su plataforma a la confirmación de los comprobantes de pago electrónicos, pudiendo ser utilizado además para la emisión de la Factura Negociable electrónico.
- Debe modificarse la denominación del título valor “Factura Negociable” por “Comprobante Negociable”, ya que esta última hace referencia a los tres comprobantes de pago que permiten la emisión de este título valor: factura, recibo por honorarios y boleta de venta.

- Debe incorporarse la forma de representación electrónica de los títulos valores a fin de permitir la creación y emisión de la Factura Negociable de forma electrónica sin la participación de una Institución de Compensación y Liquidación de Valores.

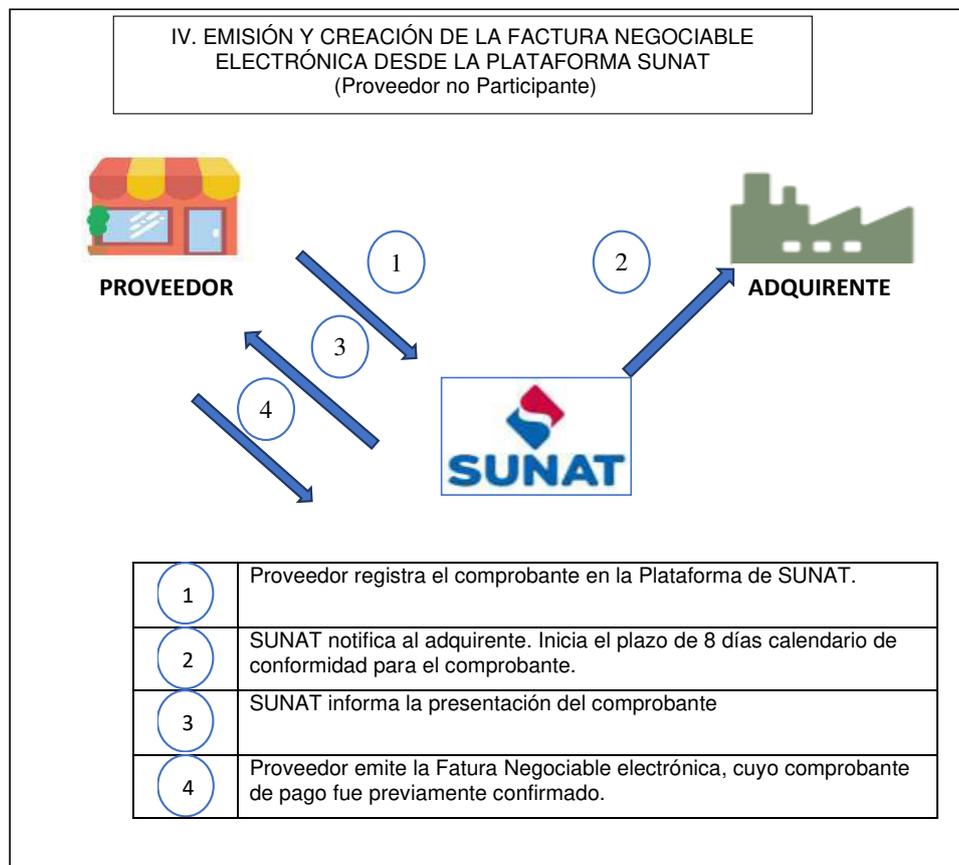
VII2. Recomendaciones

Habiendo quedado demostrado la hipótesis principal y secundaria de la presente tesis, a continuación se mencionarán propuestas de mejora que permitirá una promoción completa del uso de la Factura Negociable y el acceso al financiamiento de las MYPES ubicadas en el distrito de San Martín de Porres durante el periodo 2020:

- Fomentar el conocimiento de la Factura Negociable y los beneficios de su uso para el acceso al financiamiento y desarrollo de las MYPES del distrito de San Martín de Porres.
- Modificar la Ley de que promueve el financiamiento a través de la factura comercial - Ley N° 29623 a fin de incorporar a la boleta de venta otorgado en operaciones al crédito como comprobante de pago tributario capaz de originar al título valor denominado Factura Negociable.
- Incorporar a los comprobantes de pago físico los beneficios del Título I del D.U. N° 013-2020 otorgados a la factura y recibo por honorarios electrónicos al crédito referido a la delimitación de las causales de disconformidad que puede manifestar el adquirente sobre la factura o recibo por honorarios.
- Eliminar el artículo 10° del Título I del D.U. N° 013-2020 debido a que los comprobantes de pago electrónicos al crédito no tienen mérito ejecutivo, ni son nuevos títulos valores, sino que los mismos son fuente para la creación y emisión del título valor denominado Factura Negociable representado mediante anotación en cuenta de una I.C.L.V., conforme regulado en la Ley N° 29623.

- Modificar la Ley de que promueve el financiamiento a través de la factura comercial - Ley N° 29623 a fin de permitir la creación de la Factura Negociable electrónica a través de la plataforma de SUNAT, sin requerir su anotación en cuenta, ni la intervención de participantes autorizados de CAVALI S.A. I.C.L.V; permitiendo registrar cualquier evento referido al uso de este título valor, tales como su transferencia, cláusulas especiales, pagos y garantías.
- Asimismo, incorporar en la Ley de Títulos Valores – Ley N° 27287 la creación de valores electrónicos emitidos en soportes electrónicos a través del uso de la firma digital, sin estar registrado en una institución de compensación y liquidación de valores.

Figura 33



Nota. Fuente: Creación propia.

- Modificar la denominación del título valor “Factura Negociable” a “Comprobante Negociable”, el cual mantendrá la distinción del título valor con el comprobante de pago tributario. Los comprobantes de pago fuente para la emisión del Comprobante Negociable serían:

Figura 20

Fuentes del Comprobante Negociable



Nota. Creación propia.

- Se adjunta a la presente tesis el anexo de propuesta de modificación legislativa, correspondiente a la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial; la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores; y, el Título I del D.U. N° 013-2020, Normas de promoción para el acceso al financiamiento a través de la factura y recibo por honorarios. Precisamos que, se deberá adecuar al Decreto Supremo N° 208-2015-EF que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29623 y sus modificatorias, conforme al contenido de la propuesta de modificación legislativa.

VIII. REFERENCIAS:

- Agencia de Promoción de la Inversión Privada [PROINVERSIÓN] (2007). *MYPEqueña empresa crece. Guía para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*.
<https://docplayer.es/16059291-Mypequena-empresa-crece.html>
- Álvarez, M. y Durán Lima, J. E. (2009). *Manual de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Una contribución a la mejora de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas pública*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe & Deutsche Gesellschaft Für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH - cooperación técnica alemana.
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/2022-manual-la-micro-pequena-mediana-empresa-contribucion-la-mejora-sistemas>
- Avolio, B.; Mesones, A. y Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micros y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Strategia*, (22), 70-80.
<http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126/4094>.
- Barbieri, P. (2010). *Títulos Circulatorios. Caracteres cambiarios, letra de cambio, pagaré, cheque, títulos en serie* (1.ª ed.). Universidad.
- Benancio Rodríguez, D. y Gonzales Rentería, Y. G. (2015). El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. *In Crescendo*, 6(1), 74-89.
<https://doi.org/10.21895/increc.2015.v6n1.08>
- Bravo Melgar, S. A. (2014). *Contratos Modernos Empresariales*. Editora y Distribuidora Ediciones Legales E.I.R.L.
- Briozzo, A.; Vigier, H; Castillo, N.; Pesce, G. y Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(138), 71-81.
<https://dx.doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>

- Calvo Bernardino, A.; Parejo Gámir, J. A.; Rodríguez Sáiz, L. y Cuervo García, Á. (2018). *Manual del sistema financiero español* (21.^a ed.). Editorial Ariel. <https://www.planetadelibros.com/libros contenido extra/29/28771 Manual Sistema Financiero.pdf>
- Carruitero Lecca, F. y Benites Vásquez, T. (2021). Guías de Investigación en Derecho. Proyecto de tesis y tesis a nivel de posgrado. Editado por Universidad Provada Antenor Orrego. <https://static.upao.info/descargas/bdd679c1a034ca3b432ee6c46dcb9f166838e254c7942278e7cfab6105f1135c68ee4621507efb61a4cd7e917513265d7502b11cf7f06ffc775c7b14a88d898f/GUIA%20DE%20DERECHO.%20Proyecto%20de%20tesis%20y%20tesis%20a%20nivel%20de%20posgrado.pdf>
- Carvajal-Salgado, A. L., Michilena Chila, C. A. y Acuña Corredor, G. A. (2018). Decisiones de financiamiento en empresas del sector de alojamiento y servicios de comida: Trade Off vs. Pecking Order. *Revista Killkana Sociales*, 2(4), 22-32. doi.org/10.26871/killkana_social.v2i4.96
- Casimiro Canales, T. (2012). Factura Negociable: El nuevo aliado de las MYPE. *Boletín Sanmarquino de Derecho Sociedades*, (2), 10-17. <https://www.scribd.com/document/83191596/SOCIEDADES-febrero-2012>
- Castellares Aguilar, R. (2017, 12 de diciembre). La Factura Negociable. Algunas consideraciones. *Jurídica*, 7.
- Castellares Aguilar, R. (2020, 29 de abril). *La necesidad de usar títulos valores en soporte electrónico en tiempos de la COVID-19*. La Ley. <https://laley.pe/art/9646/la-necesidad-de-usar-titulos-valores-en-soporte-electronico-en-tiempos-de-la-covid-19>
- Ccapa Pila, R. E., Ccolque Hanco, C. y Mamani Calcina, S. (2017). *Implicancia del buen uso de la Factura Negociable en la empresa SEFICOM S.A.C. - 2015* [Trabajo de suficiencia profesional, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12867/730>

- Chong Rivera, R. F. (2016). *Financiamiento de las mipymes mediante el uso de la Facturas Negociable y su registro centralizado en la Central de Depósitos de Valores - ICLV del Perú* [Tesis de maestría, Universidad de Piura]. PIRHUA Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/11042/2957>
- Comisión para el Mercado Financiero (2021, 06 de agosto). *Instrumentos financieros o valores*. <https://www.cmfchile.cl/educa/600/w3-propertyvalue-702.html>
- Congreso de la República. (2010). *Proyectos de Ley Presentados (Período 2006-2011)*. <http://www2.congreso.gob.pe/Sicr/TraDocEstProc/CLProLey2006.nsf>
- Correa Zúñiga, C. L. (2014). *La Factura Negociable y sus Limitaciones a la Libre Circulación* [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio de tesis. <http://hdl.handle.net/20.500.12404/5749>
- Cruz Quispe, A. N. y Matías Macuri, J. J. (2018). *La Factura Negociable como título valor y su incidencia en el financiamiento y liquidez de las MIPYMES comerciales de la provincia de Pasco – 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión]. Repositorio institucional. <http://repositorio.undac.edu.pe/handle/undac/378>
- Decreto Supremo N° 208-2015-EF, Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial (2015, 26 de julio). Ministerio de Economía y Finanzas. Sistema Peruano de Información Jurídica. <https://espij.minjus.gob.pe/spij-ext-web/detallenorma/H1133209>
- Echaiz Moreno, D. (2011). La Factura Negociable: a propósito de su reciente creación en el Perú. *Revista Via Iuris*, (11), 37-48. <https://revistas.libertadores.edu.co/index.php/Vialuris/article/view/91>
- Elías Laroza, E. (2016). *Derecho Societario Peruano. La Ley General de Sociedades del Perú* (2.ª ed., Vol. 1). Gaceta Jurídica S.A.
- Escuti, I. (2016). *Títulos de crédito* (11.ª ed.). Astrea.
- Figuroa Bustamante, J. H. (2017). La emisión de obligaciones en el Derecho peruano y Comparado. En Grupo de Estudios Sociedades (Ed.). *Estudios de Derecho*

- Societario. En homenaje al doctor Oswaldo Hundskopf Exebio* (pp. 411-420).
Gaceta Jurídica S.A.
- Franco Leguizamo, C. A. (2010). El contrato de Factoring y la nueva factura unificada. Consideraciones sobre el contrato y el título valor. *Revista E-Mercatoria*, 9(1).
<https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2010>
- Gomero Gonzales, N. A. (2015). Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico. *Quipukamayoc*, 23(43), 29-39.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v23i43.11597>
- Gonzales Loli, J. L. (2020). El protesto en la Ley de Títulos Valores: Análisis de su aplicación actual y discusión sobre la necesidad de mantenerlo. En Instituto Pacífico (Ed.). *Los Títulos Valores en el Perú: Títulos Valores y Derecho de Mercado de Valores* (pp. 177-228). Instituto Pacífico S.A.C.
- Grado, A. R. (2011). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. *Visión Gerencial*, (1),188-206.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545890014>
- Gualtieri, G., & Wininzky, I. (1972). *Títulos Circulatorios*. Fidenter.
- Guerra Cerrón, J.M. (2017). *Títulos Valores: aspectos generales y la regla del perjuicio* (1.ª ed.). Instituto Pacífico.
- Hambrick, D. C., & Mason, P. A. (1984). Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers. *The Academy of Management Review*, 9(2), 193-206. <http://www.jstor.org/stable/258434>
- Herrera García, B. (2011). Análisis Estructural de las MYPEs y PYMEs. *Quipukamayoc*, 18(35), 69-89. <https://doi.org/10.15381/quipu.v18i35.3706>
- Hoyos García, C., Torreblanca Núñez, J., y Zea Huamán, V. (2018). *Oportunidades de mejora a la regulación sobre facturas negociables y su registro centralizado en la ICLV para promover el financiamiento de las Mipymes con dichos instrumentos a través del Mercado de Capitales y garantizar su cobro ejecutivo*

- [Trabajo de investigación de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas] Repositorio Académico UPC. <http://hdl.handle.net/10757/624014>
- Hundskopf, O. (2005). *Guía rápida de preguntas y respuestas de la Ley de Títulos Valores* (4.^a ed.). Gaceta Jurídica.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2019a). *Perú: Informe Económico Trimestral. IV trimestre 2018*.
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1649/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2019b). *Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2018*.
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1701/libro.pdf
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2019c). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*.
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2020). *Directorio Nacional de Municipalidades Provinciales, Distritales y de Centros Poblados 2020*.
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1725/
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI]. (2021). *Las Tecnologías de Información y Comunicación en los Hogares: Octubre – Noviembre – Diciembre 2020*.
<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/01-informe-tecnico-tic-iv-trimestre-2020.pdf>
- Jara Alarcón, Y. (2018). *Las facturas negociables y su efecto en la liquidez de la empresa Molino Grano Dorado S.A.C, Lambayeque, 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Señor de Sipán] Repositorio Institucional - USS.
<https://hdl.handle.net/20.500.12802/5408>

- Jijena Leiva, R. J. (2010). El factoring electrónico. *Revista de Derecho de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso*, 27(2), 105-124. 10.4151/ISSN.07186851-Vol.27-Num.2-Fulltext.624
- Juárez Yllia, J. V. (2013). *Aplicación del Factoring y su efecto en la situación financiera de la empresa Sayser E.I.R.L de la provincia de Trujillo en el año 2012* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo] Repositorio. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/2386>
- León Castillo, J. y Schreiner, M. (1998). Financiamiento para las Micro y Pequeñas Empresas. Algunas Líneas de Acción. *Economía*, 21(41), 61-106. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/148>
- León Castillo, J., Sánchez Piscocoy, M. y Jopen Sánchez, G. (2017). Acceso y uso de microcréditos para la MYPE: la clave está en la diferenciación. *Economía y sociedad*, 92 (6). https://www.cies.org.pe/sites/default/files/files/articulos/economiaysociedad/acceso_y_uso_de_microcreditos_para_la_mype-la_clave_esta_en_la_diferenciacion- j. leon m. sanchez g. jopen - pucp.pdf
- López-Roldán, P. y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la Investigación Social Cuantitativa* (1.ª ed.). Dipòsit Digital de Documents Universitat Autònoma de Barcelona. <http://ddd.uab.cat/record/129382>
- Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores. (2000, 19 de junio). Congreso de la República. Sistema Peruano de Información Jurídica. <https://espij.minijus.gob.pe/spij-ext-web/detallenorma/H792056>
- Ley N° 29623, Ley de que promueve el financiamiento a través de la factura comercial. (2010, 7 de diciembre). Congreso de la República. Sistema Peruano de Información jurídica. <https://espij.minijus.gob.pe/spij-ext-web/detallenorma/H1020961>
- Manrique, O. (2019,25 de octubre). Créditos se enfrían a su menor ritmo de crecimiento en 19 meses. *Gestión*, 22.

- Mares Ruiz, C. y Masbernat, P. (Ed.). (2013). *Regulaciones del patrimonio empresarial familiar en las MiPyMes. La experiencia en Iberoamérica* (1.ª ed.) Palestra Editores.
- Martín Mato, M. Á. (2010). *Mercado de Capitales: una perspectiva global* (1.ª ed.) Cengage Learning Argentina.
- Martínez Aberga, W. A. (2021). Impacto de la reforma del impuesto a la renta MYPE para el crecimiento de la micro y pequeña empresa en el distrito de Los Olivos 2017. *Revista Publicando*, 8(29), 102-112.
<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2192>
- Más mypes en compras estatales (2018, 11 de noviembre). *El Peruano*.
<https://elperuano.pe/noticia/72820-mas-mypes-en-compras-estatales>
- Meseguer Guich, D. (2005). *Manual de Títulos Valores* (1.ª ed.). Estudio Caballero Bustamante.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE] (2020, 04 de diciembre). *Carta N° 6490-2020-MTpE/4.3*. [Correo electrónico]
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1963). Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.
<http://www.jstor.org/stable/1809167>.
- Montero Martínez, B. L. (2021). *Análisis de la implementación de la facturación electrónica a la empresa Cajas y Transmisiones Herrera NIT 17341425 según el Decreto 2242 de 2015* [Tesis de pregrado, Universidad de Santo Tomás] Repositorio.
<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/32455/2021lorenamontero.pdf?sequence=6>
- Montoya Manfredi, U., Montoya Alberti, U., & Montoya Alberti, H. (2004). *Derecho Comercial* (12.ª ed., Vol. 2). Editora Jurídica Grijley E.I.R.L.
- Montoya Manfredi, U.; Montoya Alberti, H. y Montoya Alberti, U. (2012). *Comentarios a la Ley de Títulos Valores* (8.ª ed.). Editorial Moreno.

- Musitani, A. (2006). Desmaterialización de títulos valores. *Revista Argentina de Derecho Empresario*, (5), 123-202.
<https://ar.ijeditores.com/articulos.php?idarticulo=42143&prin>
- Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have. *The American National Bureau of Economic Research*, (1396), 01-57.
<https://ssrn.com/abstract=274547>
- Ortega Salavarría, R.; Castillo Guzmán, J. y Demartini Rivera, F. (2014). *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (1.ª ed.). ECB Ediciones.
- Otzen, T., y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International Journal of Morphology*, 35(1), 227-232.
<https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>
- Palacios Pajar, G. L. (2011). *Análisis del régimen legal de la factura conformada, su eficacia y propuestas para incentivar su utilización dentro del mercado peruano a fin de darle celeridad y seguridad jurídica a las operaciones crediticias de tráfico comercial hacia el impulso del financiamiento empresarial* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos] Cybertesis.
<https://hdl.handle.net/20.500.12672/1384>
- Payet, Rey, Cauvi, Pérez, Mur. (2014). Instituciones de Inversión Colectiva. En González, G. M. y Villanueva, M. (Eds.), *Manual del Mercado de Capitales 2014* (pp. 183-215). GHG Publicidad SAC.
- Pellicer, Miguel (1992). *Los Mercados Financieros organizados en España* (50ª. Ed.). Servicio de Estudios del Banco de España.
<https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSerias/EstudiosEconomicos/Fic/azul50.pdf>
- Plataforma digital única del Estado Peruano. (2019, 22 de octubre). *Regímenes tributarios*. <https://www.gob.pe/280-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administracion-tributaria-regimenes-tributarios>

- Ponce Regalado, F. y Zevallos Vallejos, E. (2017). La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible. *360: Revista De Ciencias De La Gestión*, 1(2), 46-68. <https://doi.org/10.18800/360gestion.201702.003>
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (2021, 11 de Agosto). *Diccionario de la lengua española* (23.ª ed) [versión 23.4 en línea] <https://dle.rae.es>
- Requíz Basilio, G. T. y Alvarado Alanya, A. G. (2017). *Uso de la Factura Negociable y su relación con la gestión financiera de las microempresas del sector construcción del distrito de El Tambo, Huancayo, 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana Los Andes] Repositorio Institucional. <https://hdl.handle.net/20.500.12848/214>
- Rivera, I. (2012). Microeconomía de la pobreza: el caso del Perú. *Economía*, 35(69), 9-52. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/2709>
- Robles Cubillos, A. (2013). La factura de venta: ¿título valor eficaz? *Apuntes Contables*, (16). <https://revistas.uexternado.edu.co/index.php/contad/article/view/3360>
- Rodríguez Azuero, S. (2018). *Contratos Bancarios. Su asignación en América Latina* (5.ª ed.). Legis Editores S.A.
- Rodríguez Cairo, V. (2016). Principios Generales del Régimen Económico de la Constitución Política del Perú. *Quipukamayoc*, 24(45), 121-137. <https://doi.org/10.15381/quipu.v24i45.12475>
- Romero Olaza, F. S. y Centurión Medina, R. (2015). Caracterización del financiamiento en micro y pequeñas empresas, rubro chifas de Santa y Coishco, 2013. *In Crescendo*, 6(2), 96-103. <https://doi.org/10.21895/incres.2015.v6n2.09>
- Romero Restrepo, M., Fajardo Calderón, C. L. y Vélez Romero, C. A. (2010). Aspectos jurídicos y tributarios de la factura como título valor. *Criterio Libre*, 8(13), 209-230. doi.org/10.18041/1900-0642/criteriolibre.2010v8n13.1254

- Salvochea, C. R. (29 de Octubre de 1999). Factura de crédito. *El Derecho - Diario*, 184. Recuperado en: <https://www.elderecho.com.ar/pop.php?option=articulo&Hash=80e14ff06660637211704bed679a82ad&print=1>
- Sánchez Barraza, B. J. (2006). Las MYPES en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria. *Quipukamayoc*, 13(25), 127-131. <https://doi.org/10.15381/quipu.v13i25.5433>
- Sánchez Calero, F. (2008). *Principios de Derecho Mercantil* (13.^a ed.). Thomson Arazandi.
- Sánchez Suárez, Y. (2018). La factura en el entorno comercial iberoamericano. Especial referencia a Cuba. *Revista E-Mercatoria*, 17(2), 39-65. doi.org/10.18601/16923960.v17n2.02.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú [COMEX]. (2019, 23 de agosto). *La formalización de las mype: un nuevo enfoque*. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-formalizacion-de-las-mype-un-nuevo-enfoque>
- Stiglitz., J. E. (1994). The role of the state in financial markets. *World Bank Group*, 1 (1), 19-52. <http://documents.worldbank.org/curated/en/239281468741290885/The-role-of-the-state-in-financial-markets>
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS]. (2020, 19 de Abril). *Carpeta de Información del Sistema Financiero*. https://www.sbs.gob.pe/app/stats_net/stats/EstadisticaBoletinEstadistico.aspx?p=14#
- Tuesta Bardalez, S. E. y Espinoza Poves, J. L. (2020). El impacto de las obligaciones tributarias electrónicas en la formalización de las micro y pequeñas empresas peruanas. *UCV HACER revista de investigación y cultura*, 9(1), 35-44. <https://doi.org/10.18050/ucv-hacer.v9i1.2351>

- Valdivieso López, E. (2011). El financiamiento a través de la Factura Negociable O el nuevo intento del legislador de superar el fracaso de la Factura Conformada. *Revista de Investigación Jurídica IUS*, (1), 1-29. <https://vdocuments.mx/document/factura-negociable-o-conformada-erika-valdivieso.html>
- Vega Vega, J. A. (2015). *Derecho Mercantil Electrónico* (1.ª ed.). Editorial REUS S.A.
- Verly, H. (2014). *Limitación de la responsabilidad en materia cambiaria* (1.ª ed.). Marcial Pons Argentina.
- Ynzunza Cortés, C. B. e Izar Landeta, J. M. (2021). Las motivaciones, competencias y factores de éxito para el emprendimiento y su impacto en el desempeño empresarial. Un análisis en las MIPyMES en el estado de Querétaro, México. *Contaduría y administración*, 66(1). <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7727058>
- Zea, V. (2016). Ventajas de la Factura Negociable representada mediante anotación en cuenta en la ICLV. *Revista Ita ius esto*, (12), 1-6. <https://www.itaiusesto.com/ventajas-en-la-factura-negociable-representada-mediante-anotacion-en-cuenta-en-la-iclv/>

IX. ANEXOS

IX1. Formato de encuesta

Encuesta - Financiamiento a través de Facturas Negociables

Esta encuesta de investigación tiene como finalidad conocer el uso de la factura negociable, su opinión respecto a los problemas en su uso y a las propuestas de mejora que se plantea.
La base estadística se mantendrá en estricta reserva.
Muchas gracias.
Manuel Cuya || correo: 12020031@unmsm.edu.pe

***Obligatorio**

1. RUC N°

2. Correo electrónico

3. ¿Qué tipo de empresa se considera? (UIT=5/4,300.00) *

Marca solo un óvalo.

Microempresa (ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT o S/645,000.00)

Pequeña empresa (ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta 1700 UIT o S/7'310,000.00))

Mediana empresa (ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta 2300 UIT o S/9'890,000.00)

Gran empresa (ventas anuales superiores a 2300 UIT o S/9'890,000.00)

4. ¿Qué tipo de comprobante de pago utiliza para vender sus productos y/o servicios? *

Selecciona todos los que correspondan.

Factura Comercial

Recibo por Honorarios

Boleta de Venta

Otros

5. Indique de qué forma emite sus comprobantes de pago *

Marca solo un óvalo.

- Física
- Electrónica
- Ambas: física y electrónica

6. De la pregunta anterior, ¿Cuál es el tiempo de espera para cobrar sus facturas comerciales, recibo por honorarios, boletas de venta u otro comprobante de pago? (Puede marcar varias alternativas) *

Selecciona todas las que correspondan.

- Al contado
- A 10 días
- A 20 días
- A 30 días
- A 90 días
- A 120 días

Otro: _____

7. ¿De qué forma obtiene financiamiento? (Puede marcar varias alternativas) *

Selecciona todas las que correspondan.

- Préstamo de bancos, cajas y otras entidades financieras
- Préstamos de familiares, amigos, gremiales o juntas
- Aumento de capital o incorporación de nuevos socios
- Factoring y/o descuento de facturas y títulos valores
- Emisión de bonos o papeles comerciales

Otro: _____

8. ¿Conoce qué es La Factura Negociable? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- Lo he escuchado, pero no recuerdo.

9. Si utiliza la factura negociable ¿De qué forma emite sus Facturas Negociables? *

Marca solo un óvalo.

- Física (papel)
- Electrónica
- Ambas: física y electrónica
- No uso la factura negociable

10. Si usa la factura negociable ¿Generalmente cuál es el plazo de vencimiento de estas? *

Selecciona todos los que correspondan.

- A 10 días
- A 20 días
- A 30 días
- A 90 días
- A 120 días
- No utilizo factura negociable

Otro: _____

11. Si ha utilizado la factura negociable y ha tenido problemas ¿Qué problemas ha tenido con el uso de sus Facturas Negociables? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Problemas con la comunicación al adquirente para que manifieste su conformidad de la Factura Comercial y/o bienes o servicios brindados.
- Problemas con el protesto notarial de la Factura Negociable.
- Problemas en el cobro judicial/arbitral de la Factura Negociable.
- Con los plazos para pagar las Facturas Negociables suelen ser muy largos (mayores a 30 días).
- Los bancos, empresas de factoring y otras entidades financieras no quieren comprar mis facturas negociables.
- No vendo/transfiero mis facturas negociables porque ofrecen tasas de descuento caras o poco atractivas.
- Uso factura negociable, pero nunca he tenido problemas.
- Nunca he usado la factura negociable.

Otro: _____

12. Si la SUNAT facilitara una plataforma virtual para crear, emitir, cobrar y/o transferir Facturas Negociables ¿Usted la utilizaría? (Puede explicar sus razones en "Otro") *

Selecciona todas las que correspondan.

Sí

No

Otro: _____

13. Sobre la plataforma digital de SUNAT, ¿Aceptaría pagar una tasa por su uso? (Puede indicar un precio en "Otro") *

Selecciona todas las que correspondan.

Sí, se debería pagar por su uso.

No, su uso debe ser gratuito.

Otro: _____

IX2. Guía de Preguntas de Entrevistas

1) Alexander Chiu Werner - CEO de FINSMART.

Fecha: 30 de noviembre de 2020

- a) ¿Cuáles son los problemas que advierte en un micro y pequeño empresario cuando quiere acceder a un financiamiento en general?
- b) ¿Cuáles son los requisitos o información que requieren para comprar las facturas negociables?, ¿interesa el plazo de vencimiento de las facturas negociables?
- c) En su experiencia, ¿cuáles son los problemas que han encontrado en la emisión y transferencia de la factura negociable?
- d) ¿Qué opina que la factura negociable obligatoriamente deba contener una cláusula de pago a cargo de una cuenta bancaria del adquirente?, ¿facilitaría de alguna forma la liquidación de la factura negociable?
- e) En atención que SUNAT mantendrá el registro de la conformidad de facturas electrónicas emitidas a crédito, ¿considera beneficioso usted que se amplíe las atribuciones de SUNAT para que se encargue del registro y emisión de facturas negociables que a la fecha lo tiene CAVALI como única ICLV del Perú, dejándole a esta última la negociación y transferencias en el mercado de valores?
- f) Respecto a las modalidades de comunicación entre el proveedor y adquirente, ¿Considera usted que sería conveniente se incorpore obligatoriamente el correo electrónico registrado ante SUNAT en los comprobantes de pagos a efectos mejorar la comunicación y obtención del mérito ejecutivo de la factura negociable?, ¿cuál debería ser la participación de SUNAT con relación a la factura negociable?

- g) Finalmente, sobre el proyecto de ley de vencimiento a 30 días de las facturas, ¿De qué forma cree usted que afectaría el mercado de factoring de facturas negociables?
- 2) Hernán Márquez, Gastón Romero e Ignacio Márquez – Madero Factoring S.A.C.
Fecha: 02 de diciembre de 2020
- a) ¿Cuáles son los problemas que advierte en un micro y pequeño empresario cuando quiere acceder a un financiamiento en general?
- b) ¿Cuáles son los requisitos o información que requieren para comprar las facturas negociables?, ¿interesa el plazo de vencimiento de las facturas negociables?
- c) En su experiencia, ¿cuáles son los problemas que han encontrado en la emisión y transferencia de la factura negociable?
- d) En su opinión, ¿consideraría positivo incluir a la boleta de venta como tercer comprobante de pago con capacidad de convertirse en el título valor denominado factura negociable?
- e) ¿Qué opina que la factura negociable obligatoriamente deba contener una cláusula de pago a cargo de una cuenta bancaria del adquirente?, ¿facilitaría de alguna forma la liquidación de la factura negociable?
- f) En atención que SUNAT mantendrá el registro de la conformidad de facturas electrónicas emitidas a crédito, ¿considera beneficioso usted que se amplíe las atribuciones de SUNAT para que se encargue del registro y emisión de facturas negociables que a la fecha lo tiene CAVALI como única ICLV del Perú, dejándole a esta última la negociación y transferencias en el mercado de valores?
- g) Respecto a las modalidades de comunicación entre el proveedor y adquirente, ¿Considera usted que sería conveniente se incorpore obligatoriamente el correo electrónico registrado ante SUNAT en los comprobantes de pagos a

efectos mejorar la comunicación y obtención del mérito ejecutivo de la factura negociable?, ¿cuál debería ser la participación de SUNAT con relación a la factura negociable?

h) Finalmente, sobre el proyecto de ley de vencimiento a 30 días de las facturas, ¿De qué forma cree usted que afectaría el mercado de factoring de facturas negociables?

3) Claudio Arciniega – Gerente General de CAVALI S.A. I.C.L.V.
Fecha: 15 de diciembre de 2020

a) ¿Cómo funciona el registro de factura negociable en CAVALI? ¿cómo se

b) ¿Qué consideras necesario para impulsar un mercado secundario?

c) Actualmente, hay un proyecto de ley que la comisión de economía presidida en ese momento por Araoz tenía como nueva obligación que las facturas venzan a máximo 30 días, salvo acuerdo en contrario entre las partes.

d) Ahora con el Decreto de Urgencia 013-2020. SUNAT va a mantener un registro de conformidad de las facturas electrónicas emitidas a crédito. ¿Consideras que resulta positivo se amplíe las atribuciones de SUNAT para que también registre las facturas negociables a efectos de CAVALI mantener la transferencia de facturas negociables?

e) Y hablando de las ventajas de este Decreto de Urgencia, el artículo 10° permite a la misma factura ya con la confirmación en SUNAT darle mérito ejecutivo sin necesidad de convertirla en factura negociable, y como que ya estaría quitándole las mismas características a las facturas negociables; ¿cuál fue la intención?

f) En otros países como en Colombia no hicieron que la factura o comprobante de pago tenga una tercera copia, sino que el mismo comprobante de pago sea el título valor. ¿Cuál es tu opinión sobre esto, consideras que sería beneficioso

que la misma factura sea el mismo título valor o debe de haber una tercera copia que diferencie un comprobante de pago tributario y un título valor?

- g) Normalmente cuando ustedes emiten este documento supongamos que el adquirente no está registrado en CAVALI, es nuevo y le tienen que notificar yendo al domicilio fiscal. ¿Consideras que sería mejor hacer un pequeño cambio y que en vez de domicilio fiscal, que la misma SUNAT cree a todas las personas formales una bandeja de entrada para que el (Factrack) les mande un correo? Cosa que cada persona, cada adquirente tenga que, en un periodo de proyección de esta norma para implementar esta modificación, consignar a una persona de contacto que se dedique a recibir y a efectos de manifestar conformidad y disconformidad sobre facturas negociables, así como lo tienes cuando te envía un correo SUNAT y que sea una bandeja especial.
- h) ¿Consideras positivo que se obligue a consignar un número de cuenta bancaria en la factura negociable a cargo del adquirente, cosa que cuando el legítimo tenedor sea el mismo proveedor el mismo que adquiere la factura negociable se acerque a un banco o a una empresa del sistema financiero presente la factura negociable y lo debite o sería muy riesgoso?
- i) Se estaba hablando mucho, en Colombia, sobre los títulos valores inmaterializados que se quedan con soportes digitales, firmas digitales entre el banco y el cliente. Claro, que nacen electrónicos. Así es y que no lo registran contablemente. ¿Crees o conoces algo si se está discutiendo sobre esto con CAVALI para la creación e implementación de estos títulos valores?
- j) Como para terminar, ¿qué consideras que debiesen hacerse las modificaciones a la regulación de la factura negociable para ir mejorándola?
- 4) Christian Aníbal Serpa Romero - Jefe de Producto EFIDE Cooperativa de Ahorro y Crédito.
Fecha: 21 de diciembre de 2020

- a) ¿Qué forma de financiamiento le brindan a las micro y pequeñas empresas: factoring o descuento de facturas?
- b) ¿Cuáles son las causas que limitan a las MYPES para acceder a un financiamiento especial para el factoring?, ¿Utilizarían facturas negociables físicas?
- c) En tu experiencia, ¿cuáles son los problemas que han encontrado en la emisión, transferencia, protesto y/o ejecución de la factura negociable?
- d) En tu opinión, si fuese posible transferir una factura negociable sin la conformidad del adquirente, ¿ustedes como Cooperativa comprarían este título valor?
- e) En tu opinión, si fuese posible emitir y transferir facturas negociables electrónicas desde la plataforma de SUNAT, sin la necesidad de recurrir a los servicios de Cavali, ¿Brindarías servicios de financiamiento con este título valor digital? ¿Crees que es más rápido y menos costoso para el sistema actual?
- f) ¿Consideras que sería conveniente incorporar obligatoriamente, el correo registrado en SUNAT a efectos de mejorar la comunicación de forma rápida y segura?
- g) En tu opinión, ¿Consideras positivo incluir a la boleta de venta como un comprobante de pago capaz de convertirse en título valor?
- h) ¿Consideras que sería posible en el supuesto de tener comprobantes de pago de un mismo adquirente no vencidos, acumularlos a través de la plataforma de SUNAT a efecto de que cuando se acumule se genera un documento que sea anotado en cuenta en Cavali?
- i) Se ha comentado mucho sobre el tema del vencimiento a 30 días de las facturas, que viene desde Chile, en el Perú se tenía un proyecto en el 2019 que por causa del COVID-19 no se ha publicado. ¿De qué forma crees que afectaría al mercado de factoring este proyecto de vencimiento a 30 días?

5) Jesús Ramírez Costales – Product Owner de Interbank.

Fecha: 03 de diciembre de 2020

- a) ¿Cuáles son los problemas que advierte un micro y pequeño empresario cuando quiere acceder a un financiamiento en general?
- b) ¿Cuáles son los requisitos o información que se requiere para comprar las facturas negociables? ¿Interesa el plazo de las facturas negociables?
- c) En su experiencia, ¿Cuáles son los problemas que ha encontrado en la emisión y transferencia de facturas negociables?
- d) Desde tu experiencia, ¿cuál ha sido el impacto del COVID-19 y el Estado de emergencia en el factoring? ¿ha sido suficiente el apoyo de financiamiento para las empresas en general?
- e) En tu experiencia, ¿podrías indicarnos cuál es el porcentaje de mypes que accedieron a factoring/descuento en este año?
- f) En tu opinión ¿considerarías positivo incluir a la boleta de venta como un comprobante de pago con capacidad de convertirse en el título valor denominado factura negociable?
- g) Consideras que sería positivo para el fomento del factoring, unificar la factura comercial con el título valor negociable, esto es, el comprobante de pago que emite el usuario sea el mismo título valor, sin necesidad de una tercera copia.
- h) Qué opinas de que la factura negociable deba contener obligatoriamente una cláusula de pago a cargo de una cuenta bancaria del adquirente, ¿facilitaría de alguna forma la liquidación de la factura negociable?
- i) En atención a que SUNAT mantendrá el registro, y esto es porque hay una norma que ha salido en enero en la que obligan a SUNAT a que tenga una especie de registro de conformidad de la factura comercial (el comprobante de pago) que confirme su validez, la pregunta sería ¿consideras beneficioso que se amplíe las atribuciones de SUNAT para que también se encargue de la emisión y registro de las facturas negociables, que a la fecha lo mantiene

CAVALI como única entidad de liquidación y compensación de valores en el Perú, dejándole a CAVALI el ámbito de la negociación y transferencia de estos títulos valores dentro del Mercado de Valores?

- j) Respecto a las modalidades de comunicación entre el proveedor y el adquirente, ¿consideras que sería conveniente que se incorpore obligatoriamente el correo electrónico registrado ante SUNAT del adquirente en los comprobantes de pago a efectos de mejorar la comunicación y obtención del mérito ejecutivo de la factura negociable?
- k) Respecto al fenómeno de la digitalización de los títulos valores que se ha desarrollado bastante en este tiempo de pandemia, existen títulos valores que no necesitan de una ICLV como en nuestro caso es CAVALI, ¿tú qué crees que hace falta para que se utilicen estos títulos valores en el Perú?

6) Daniel Alonso García López – Intendente de Estudios Económicos de la Superintendencia del Mercado de Valores.

Fecha: 03 de diciembre de 2020

- a) Existe el Proyecto de Ley que obliga a las facturas un vencimiento máximo a 30 días de las facturas. En su opinión, ¿de qué forma cree usted que afectaría el mercado de fondos de inversión y titulización que utilizan facturas negociables con vencimientos mayores a 30 días?, ¿existen propuestas desde la SMV que se dirijan a desarrollar un mercado secundario de facturas negociables?
- b) ¿Cree usted que el otorgamiento del mérito ejecutivo a la factura comercial electrónica anotada en cuenta y registrada en una ICVL desincentivará el uso de la factura negociable?, ¿Considera que debe eliminarse la factura negociable o unificarlo con el comprobante de pago como sucede en Colombia y Chile?
- c) Respecto al fenómeno de la digitalización de los títulos valores sin la participación de una ICLV que los registre (como en Colombia), ¿qué hace falta

para que se pueda hacer uso de estos títulos valores en el Perú?, ¿la SMV está evaluando la posibilidad de crear algún título valor que no requiera de la anotación en cuenta y registro de una ICLV?

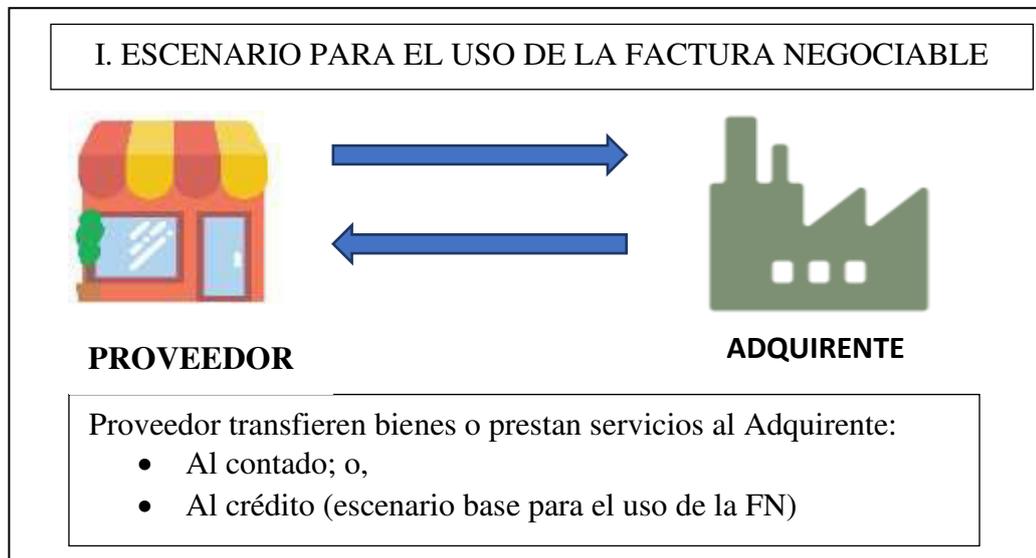
- d) Actualmente, ante la falta de pago de una factura electrónica y el rechazo de empresas de factoring en adquirirla esta no se podrá convertir en un título valor (factura negociable). Siendo que, SUNAT mantendrá el registro de la conformidad de facturas electrónicas emitidas a crédito, ¿Consideraría beneficioso usted que se amplíe las atribuciones de SUNAT para que mediante una plataforma digital se encargue del registro y emisión de facturas negociables electrónicas que a la fecha lo tiene CAVALI como única ICLV del Perú, dejándole a esta última la función de las transferencias de las facturas negociables?
- e) Respecto a las modalidades de comunicación entre el proveedor y el adquirente de facturas, ¿considera usted que sería conveniente se incorpore obligatoriamente el correo electrónico registrado ante SUNAT en los comprobantes de pagos a efectos mejorar la comunicación y obtención del mérito ejecutivo de la factura negociable?, ¿Cuál debería ser la participación de SUNAT con relación a la factura negociable?
- f) ¿Considera positivo que la factura negociable obligatoriamente deba contener una cláusula de pago a cargo de una cuenta bancaria del adquirente de los bienes y/o servicios? ¿Facilitaría de alguna forma la liquidación de la factura negociable y bancarización de las MYPES?
- 7) Alejandro Ñiquén – CEO de Genera Factoring y Director de APEFAC.
Fecha: 15 de enero de 2021.
- a) ¿Cómo así decidiste iniciar por el tema del factoring?
- b) ¿Y piensas pasar de ese fondo a inversión a un fondo público?
- c) ¿Cuánto tiempo tiene APEFAC trabajando en esto?

- d) ¿Cuáles son los problemas que advierte cuando un micro y pequeño empresario cuando quiere acceder a un financiamiento?
- e) ¿Cómo ha afectado el COVID al factoring?
- f) En la factura conformada puedes crear el título valor desde la boleta de venta, pero en la factura negociable no es posible. ¿Consideras positivo incluir a la boleta de venta como un comprobante capaz de generar la factura negociable?
- g) En el Decreto de Urgencia 013-2020 a la factura del comprobante de pago electrónico al crédito, ya sea factura, el artículo 10° le da la posibilidad de otorgarle merito ejecutivo directamente siempre y cuando se anote en cuenta. ¿Consideras que será positivo para el factoring o afectará la factura negociable?
- h) Ahora con este Decreto de Urgencia, SUNAT va a crear una plataforma digital. ¿SUNAT tendrá la capacidad operativa para hacer esto y para poder darle conformidad?
- i) En el uso de facturas negociables, ¿cuáles son los problemas que has tenido en la creación, emisión, transferencia y cobro de la factura negociable?
- j) ¿Qué piensas del uso de correo y el uso de bandejas de entrada exclusivamente para el uso de la factura negociable y que sean de información pública? ¿Consideras que esto mejoraría la operatividad de la factura negociable?
- k) Se cobra por cada constitución de comprobante que genera una factura negociable. Ahora como a los comprobantes se va a poder dar conformidad desde SUNAT. ¿Con estos comprobantes confirmados se podrán acumular siempre que no venzan y se podrá constituir una factura negociable? ¿Crees que esto sea beneficioso?
- l) Sobre el tema de los 30 días de vencimiento ¿Qué opina?

IX3. Gráficos

Figura 1

Factura negociable



Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 2

Factura negociable materializada

FACTURA NEGOCIABLE	R.U.C. <small>(Número de RUC del proveedor)</small> FACTURA <small>Nº DE SERIE - Nº CORRELATIVO</small>																									
Apellidos y nombres, o denominación o razón social del proveedor Dirección del domicilio fiscal Dirección del punto de emisión (puede consignarse la totalidad de establecimientos de la empresa)																										
Señor (es): <small>(Apellidos y nombres, o denominación o razón social del adquirente o usuario)*</small> _____	Fecha de emisión: <small>(día, mes, año)*</small> _____																									
RUC N°: <small>(N° de RUC del adquirente o usuario)*</small> _____	Guía de Remisión del Remitente: _____ <small>(Número de la guía de remisión relacionada con la operación)*</small>																									
Dirección: <small>(Domicilio del adquirente o usuario)*</small> _____	<small>Número de otro documento relacionado a la operación*</small> _____																									
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 10%;">UNIDAD DE MEDIDA</th> <th style="width: 10%;">CANTIDAD</th> <th style="width: 50%;">DESCRIPCIÓN</th> <th style="width: 15%;">PRECIO UNITARIO</th> <th style="width: 15%;">IMPORTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: right;">Son: <small>(IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*</small></td> <td style="text-align: center;">VALOR DE VENTA</td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: right;"> </td> <td style="text-align: center;">IGV 18%</td> <td> </td> </tr> <tr> <td colspan="3" style="text-align: right;"> </td> <td style="text-align: center;">IMPORTE TOTAL</td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE						Son: <small>(IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*</small>			VALOR DE VENTA					IGV 18%					IMPORTE TOTAL	
UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	IMPORTE																						
Son: <small>(IMPORTE TOTAL EN LETRAS)*</small>			VALOR DE VENTA																							
			IGV 18%																							
			IMPORTE TOTAL																							
<small>Datos de imprenta o empresa gráfica que efectuó la impresión:</small> a) Número de RUC b) Fecha de impresión c) Número de autorización de impresión otorgado por la SUNAT																										
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> * Información no necesariamente impresa Copia Transferible - No Válida para Efectos Tributarios </div>																										

Figura 3

Factura Negociable materializada



Nota. La figura muestra la emisión, conformidad, transferencia y ejecución/cobro de la Factura Negociable originada en comprobante de pago físico.

Fuente: SUNAT.

Figura 4

Factura Negociable desmaterializada



CAVALI

RIVERA
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 21/06/2021 14:47:37-0500

Motivo: Ejecutivo

CONSTANCIA DE INSCRIPCIÓN Y TITULARIDAD

FN-C [REDACTED] -2021

LIMA, 21/06/2021

En concordancia con lo dispuesto por el artículo 18.3 de la Ley de Títulos Valores, el inciso 5 del artículo 688 del Código Procesal Civil, el artículo 216 de la Ley del Mercado de Valores y el artículo 60 del Reglamento de Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores, se deja constancia que en el Registro Contable que administra CAVALI S.A. ICLV, a la fecha de emisión de la presente Constancia de Inscripción y Titularidad, bajo el código RUT [REDACTED] registrado a nombre de [REDACTED] FONDO DE INVERSION, en la Cuenta Matriz / Cuenta de Emisor de [REDACTED] figura inscrito el siguiente Título Valor anotado en cuenta:

Título Valor:

1)	Estado Título Valor	Anotada en Cuenta
2)	Origen del Título Valor	Anotado en Cuenta
3)	Datos del Título Valor:	
	a) Descripción	Factura Negociable
	b) Serie y Numeración	E001-72
	c) N° de Autorización	No Aplica
	d) Código del Valor	FN0001972461
	e) Origen del Comprobante de Pago	Electrónico
	f) Tipo de Comprobante de Pago	Factura Comercial
	g) Razón Social / Nombres y Apellidos del Proveedor	[REDACTED] S.A.C.
	h) RUC del Proveedor	2 [REDACTED] 2
	i) Razón Social / Nombres y Apellidos del Adquirente	[REDACTED] ROS S.A.C.
	j) RUC del Adquirente	20 [REDACTED]
	k) Fecha de Emisión	05/03/2021
	l) Descripción del bien o servicio	SERVICIO DE INVESTIGACION PETROLERA POZO C-28 / PETROMONT
	m) Tipo de Moneda	Dólares
	n) Precio Unitario	Según indique la factura comercial
	o) Valor de Venta	\$20,000.00
	p) IGV	\$3,600.00
	q) Importe Total de la Venta	\$23,600.00
	r) Número de guía de remisión	No Aplica
	s) Número de orden de compra o documento que haga de las veces.	No Aplica

4)	Información Adicional del Título Valor:	
	a) Departamento Proveedor	15-LIMA
	b) Provincia Proveedor	1-LIMA
	c) Distrito Proveedor	14-LA MOLINA
	d) Domicilio Proveedor	AV. [REDACTED] MOL
	e) Departamento Adquirente	20-PIURA
	f) Provincia Adquirente	7-TALARA
	g) Distrito Adquirente	2-EL ALTO
	h) Domicilio Adquirente	[REDACTED] EL
	i) Fecha de Vencimiento	07/06/2021
	j) Condición de Pago	Incumplimiento en el Pago

La emisión de la presente comunicación se efectúa para iniciar un proceso de ejecución, por lo que la vigencia de la misma se extiende hasta que sea restituida o se expida el respectivo mandato judicial.

Página 1

k) Monto Neto Pendiente de Pago	\$20,766.00
l) Fecha de Pago	07/06/2021
m) Tipo de Pago	Pago unico
o) Fecha de Entrega del Título Valor	No Aplica
p) Fecha de Comunicación al Adquirente de la anotación en cuenta	26/03/2021
q) Fecha de Conformidad Expresa del Adquirente	26/03/2021
r) Fecha de Desconformidad del Adquirente	No Aplica
s) Motivo Desconformidad (si hay comentarios se agregan debajo del motivo.)	No Aplica
t) Fecha de Aplicación de Presunción de Conformidad	No Aplica
6) Cláusulas Especiales del Título Valor	No Aplica
6) Fecha de entrega de la comunicación al adquirente respecto a la solicitud de emisión de la Constancia de Inscripción y Titularidad para un Proceso de Ejecución	17/06/2021
7) Fecha de generación de Constancia de Inscripción y Titularidad	21/06/2021

Nota. Fuente: CAVALI S.A. I.C.L.V.

Figura 5

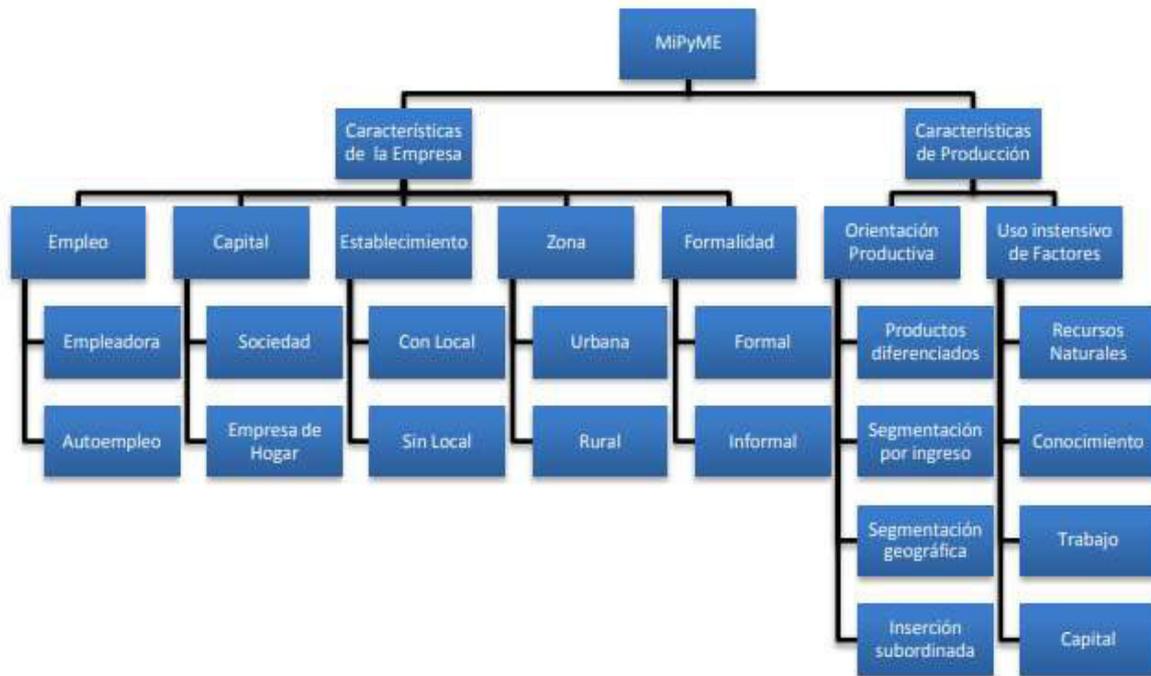
Factura Negociable desmaterializada



Nota. La figura muestra la anotación en cuenta, conformidad, transferencia y ejecución/cobro de la Factura Negociable desmaterializada. Fuente: Presentación de Claudio Arciniega – CAVALI S.A. I.C.L.V. (Entrevista de fecha 15 de diciembre de 2020).

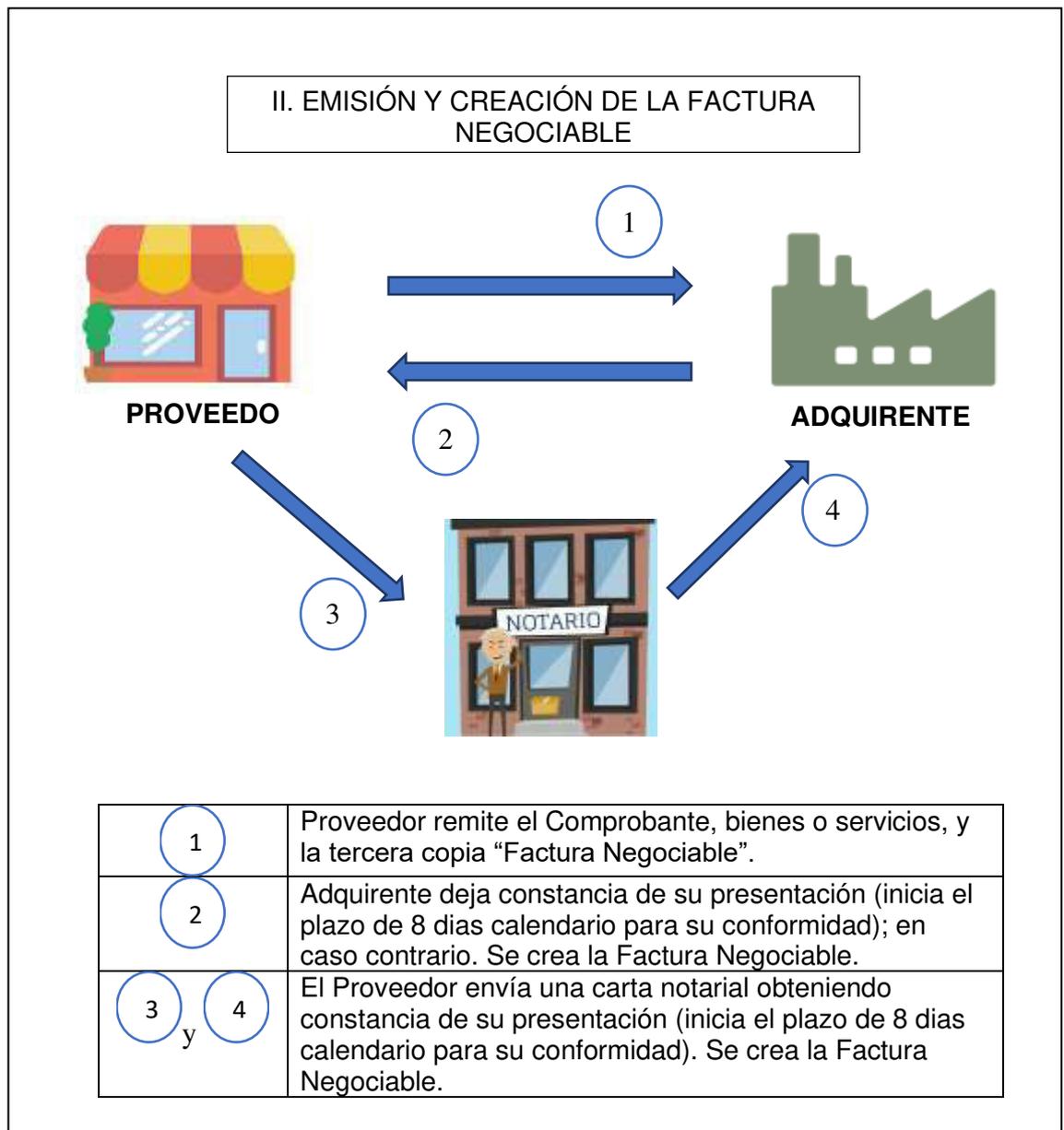
Figura 6

Clasificación de MIPYME



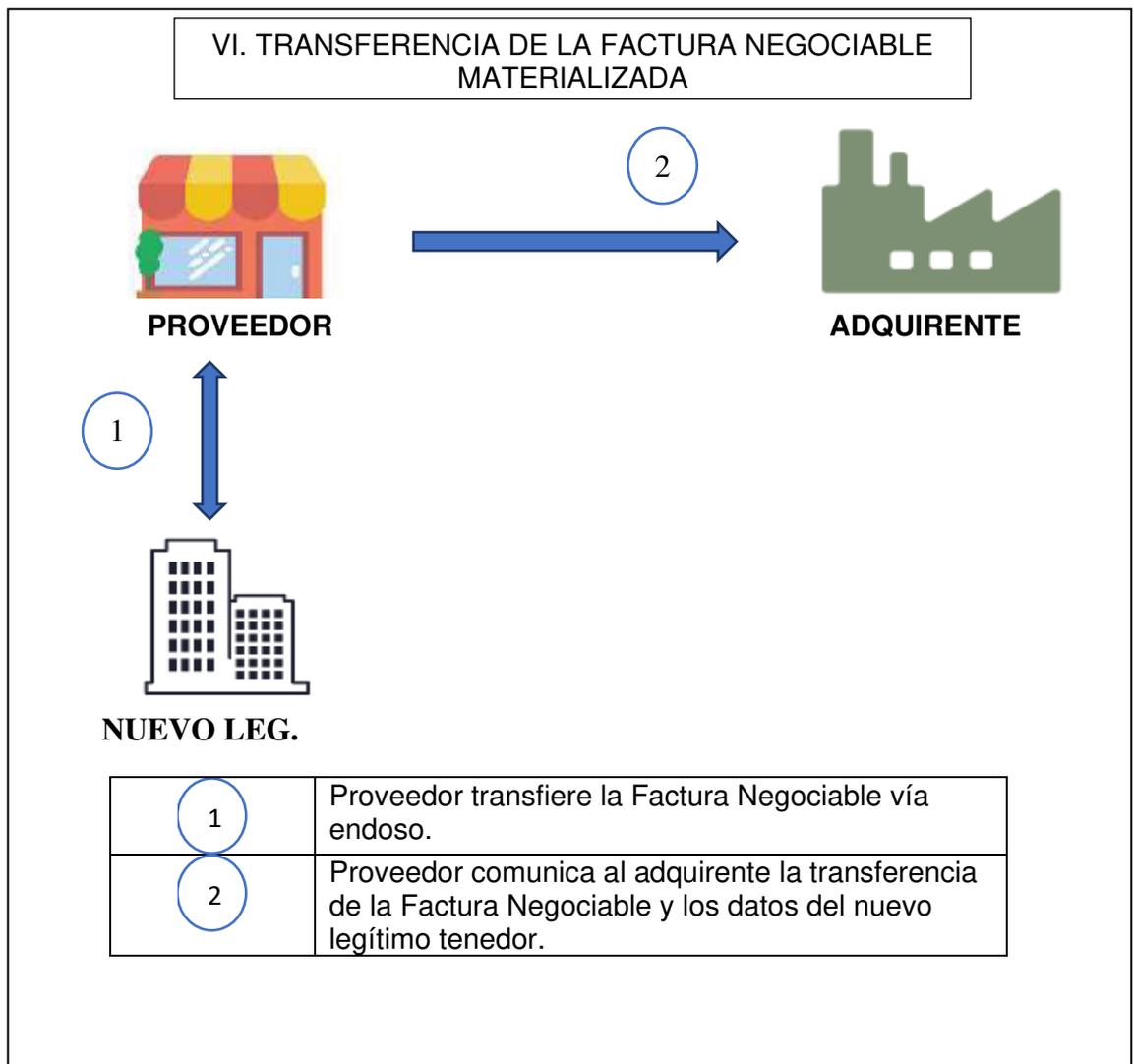
Nota. La figura muestra las clasificaciones de acuerdo con las características de la empresa y de producción. Fuente: Álvarez y Durán (2009)

Figura 7



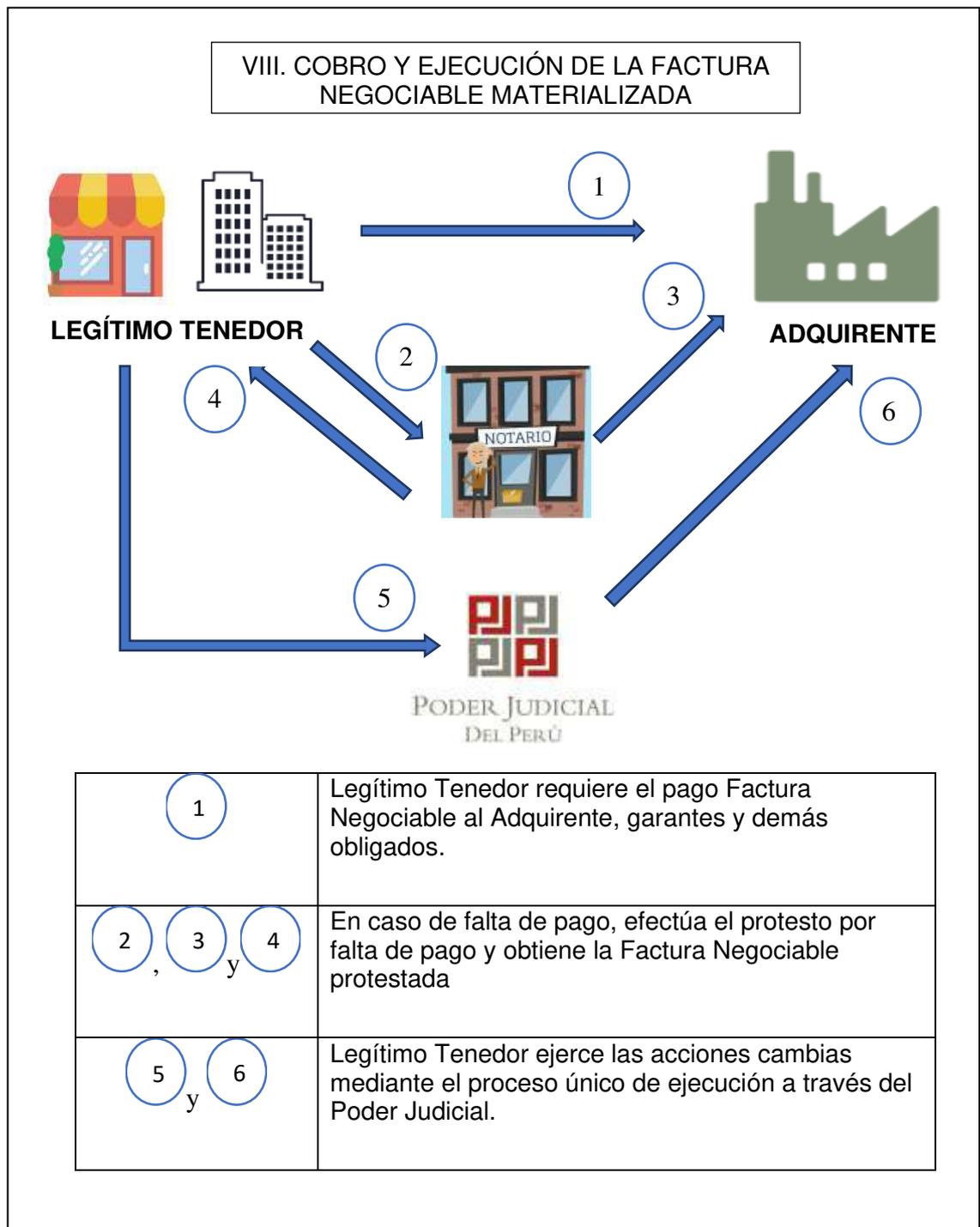
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 8



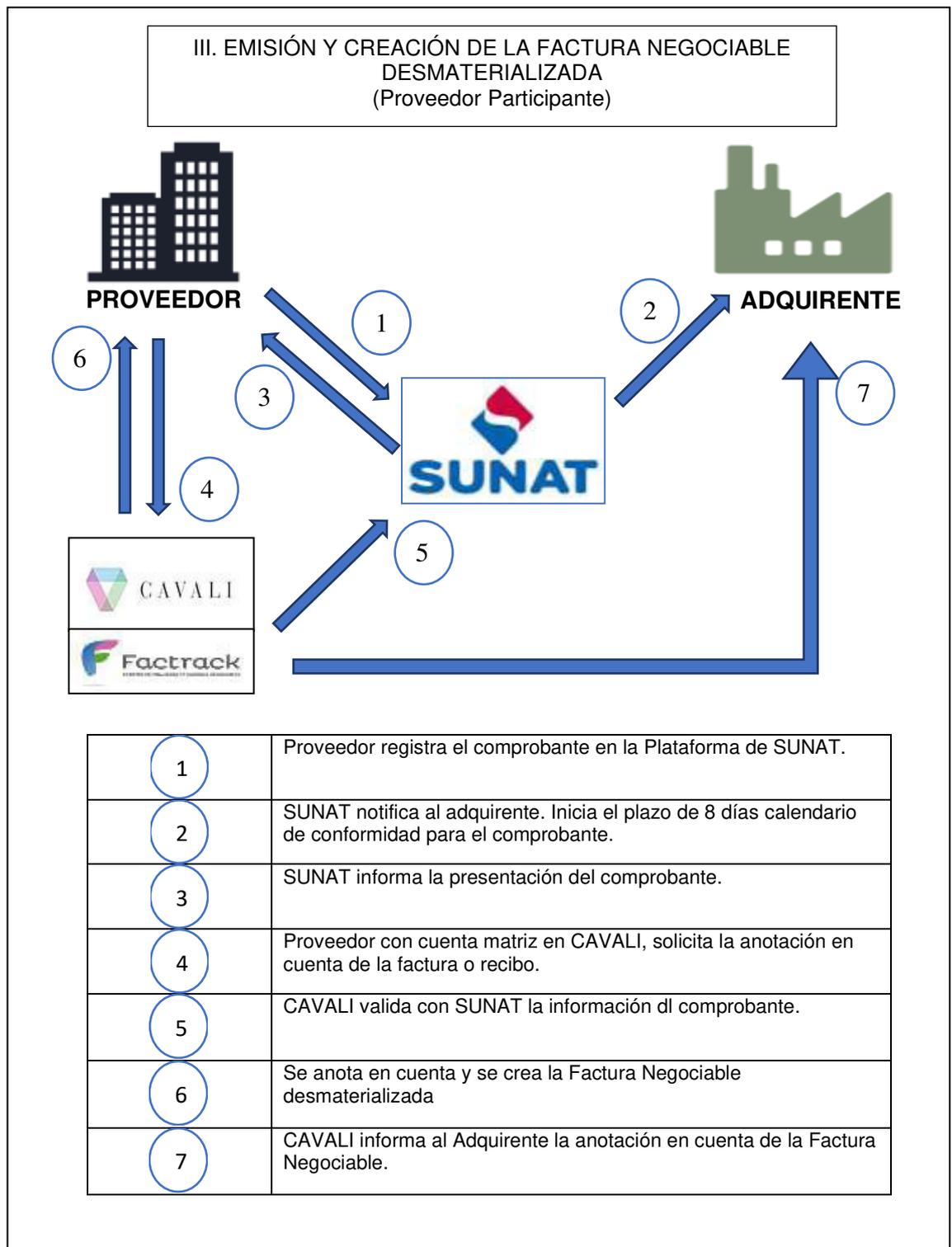
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 9



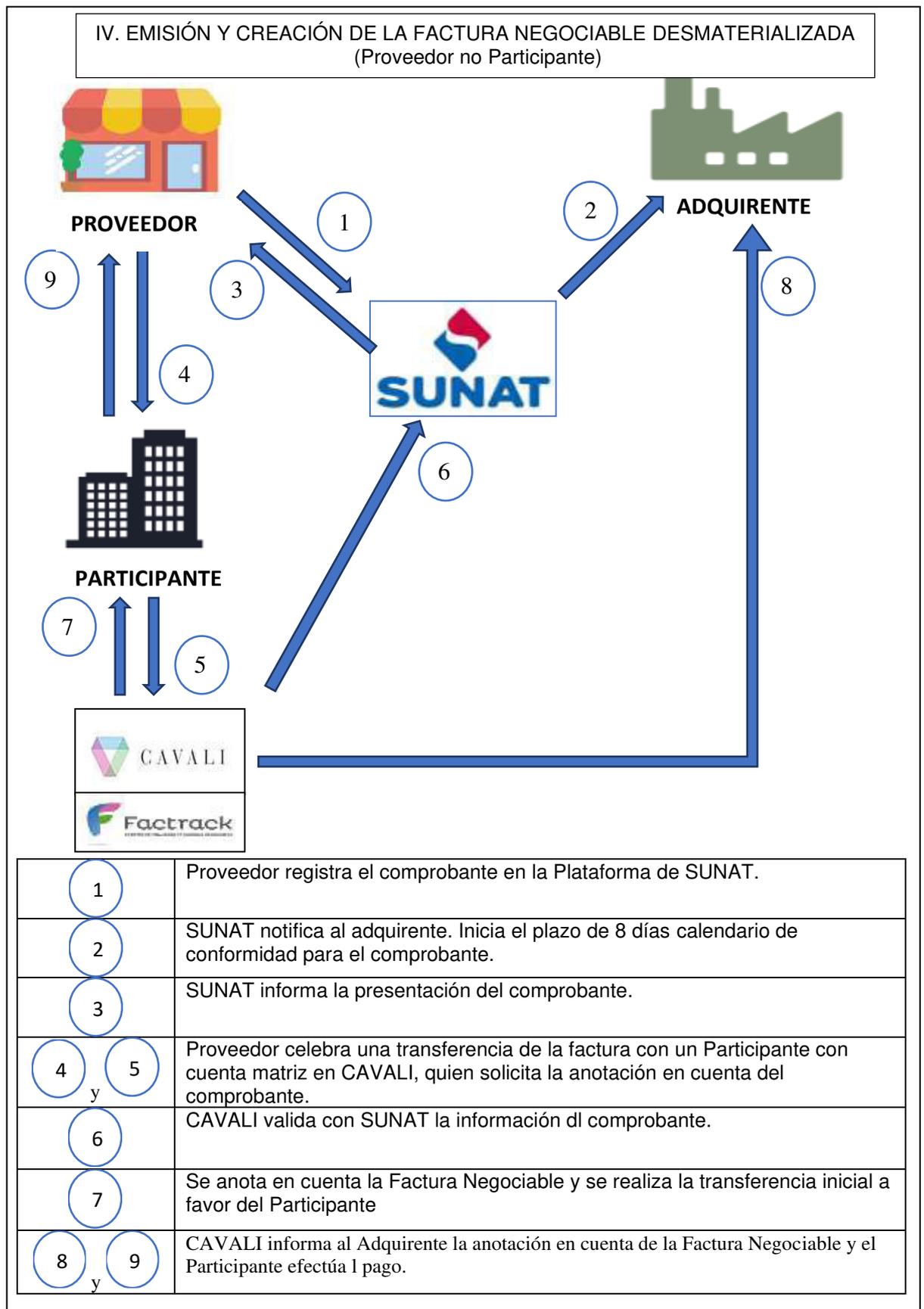
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 10



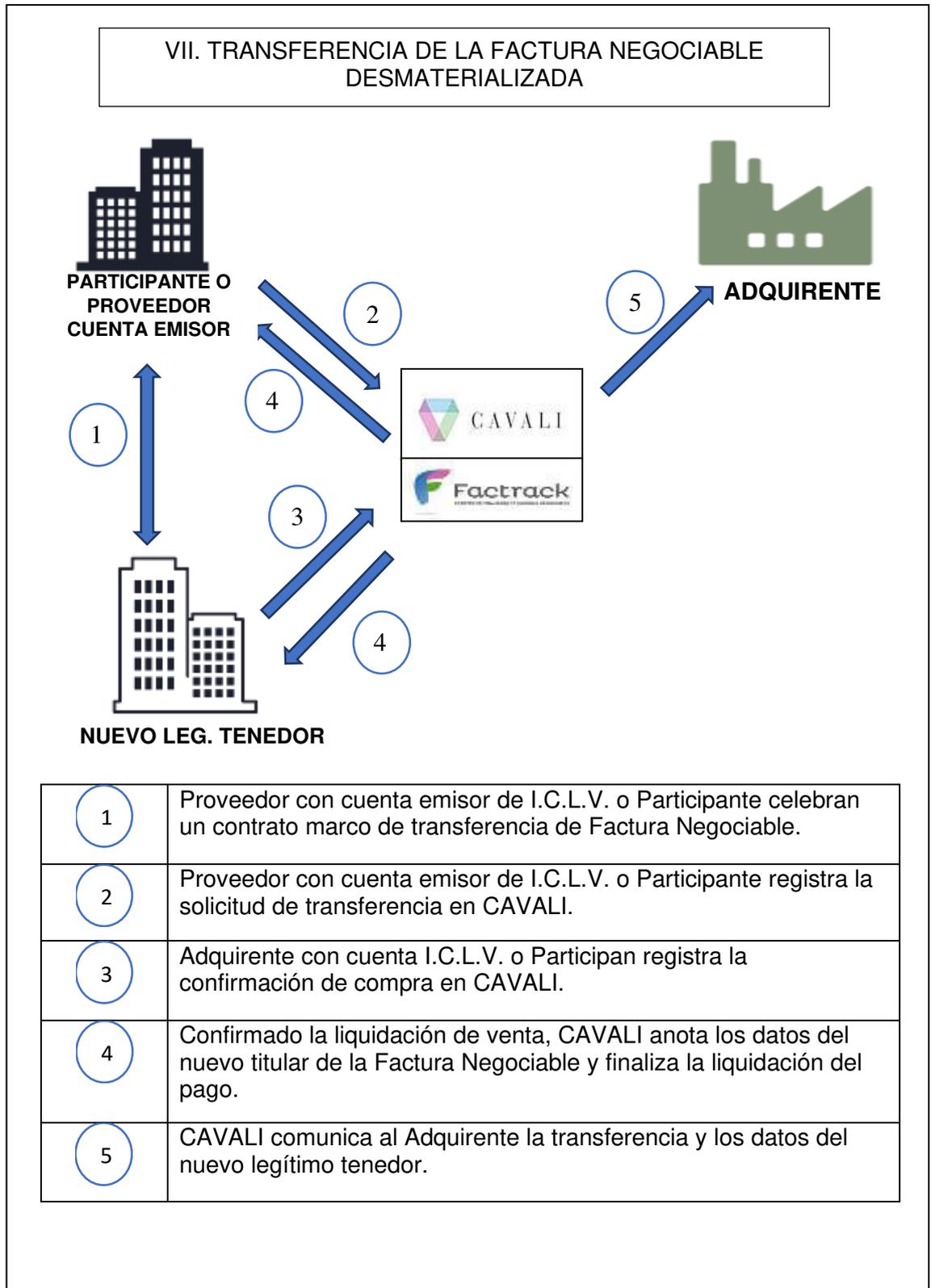
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 11



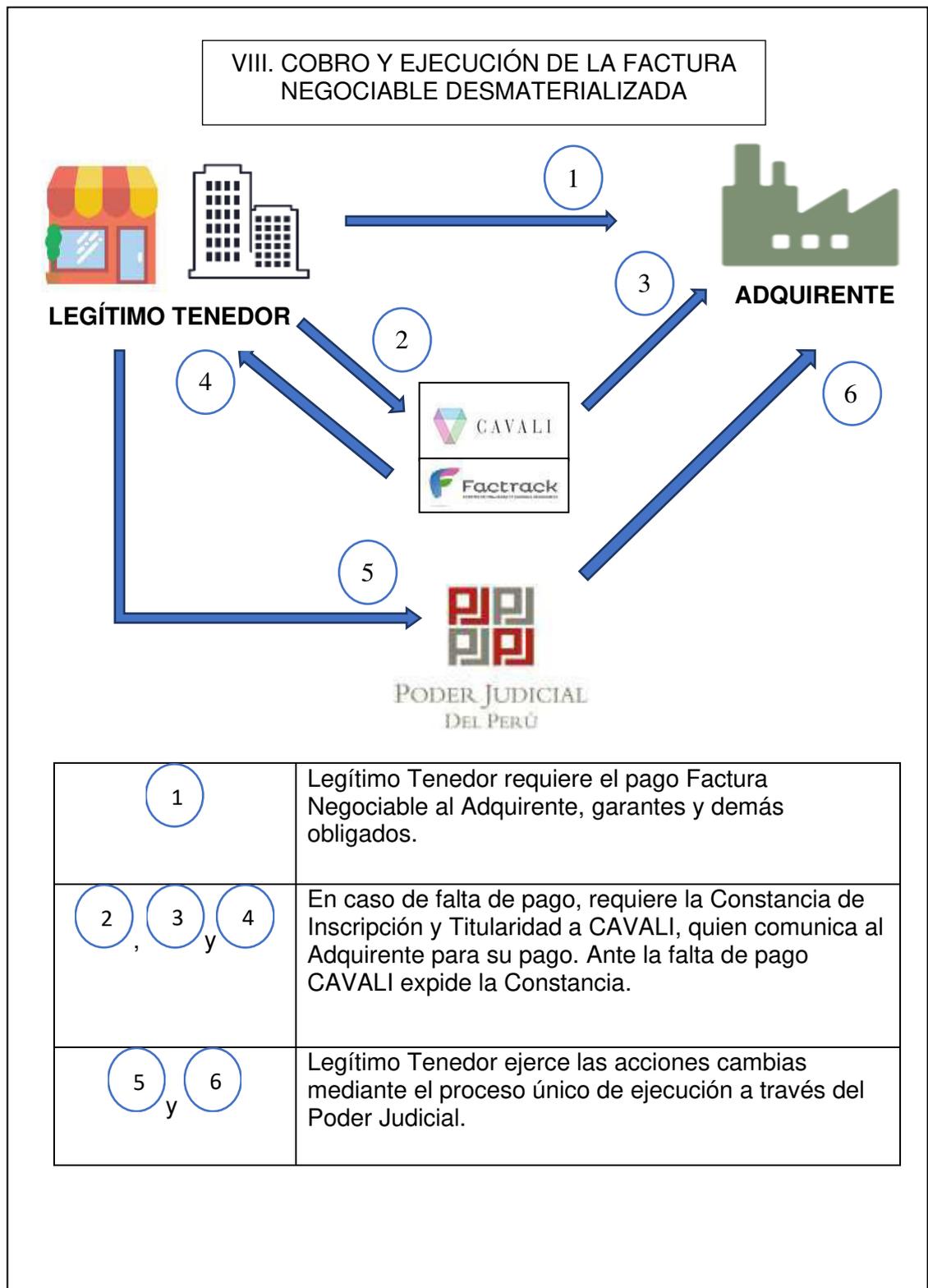
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 12



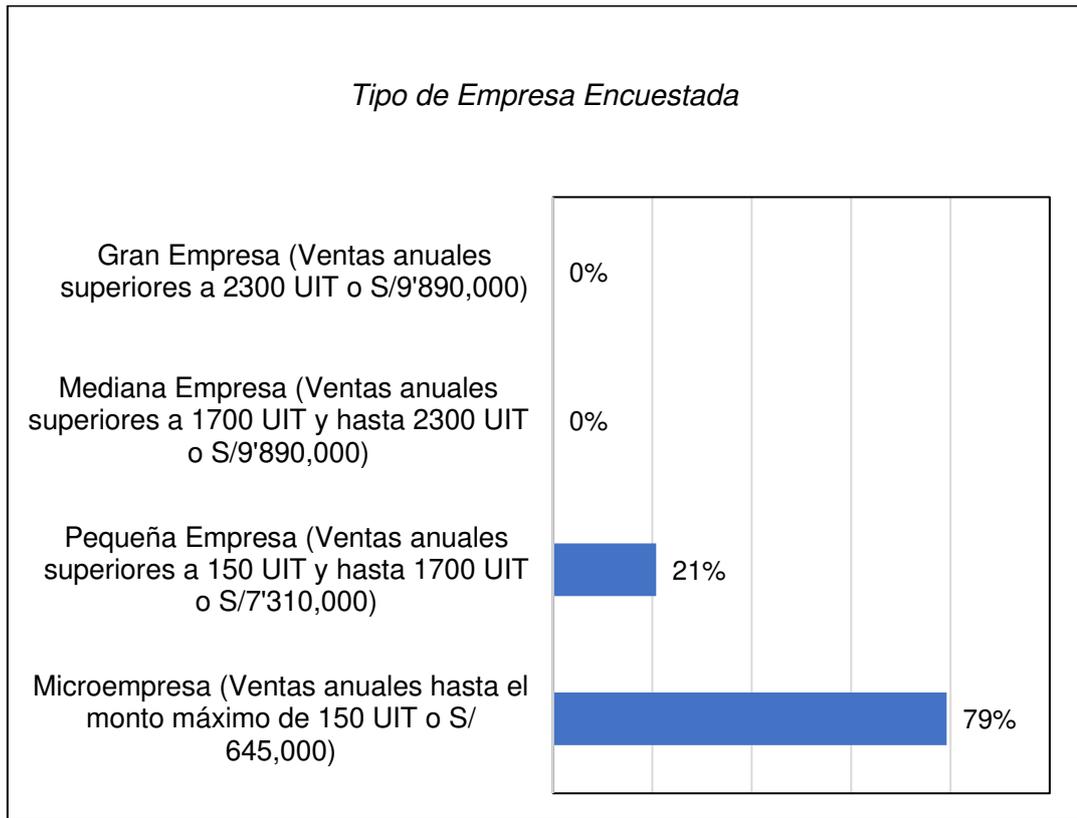
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 13



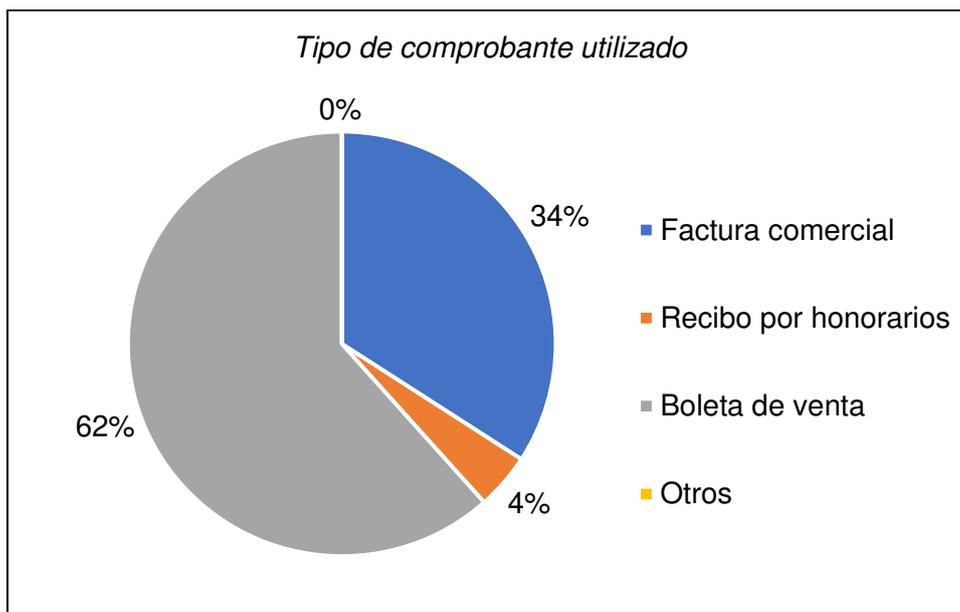
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 14



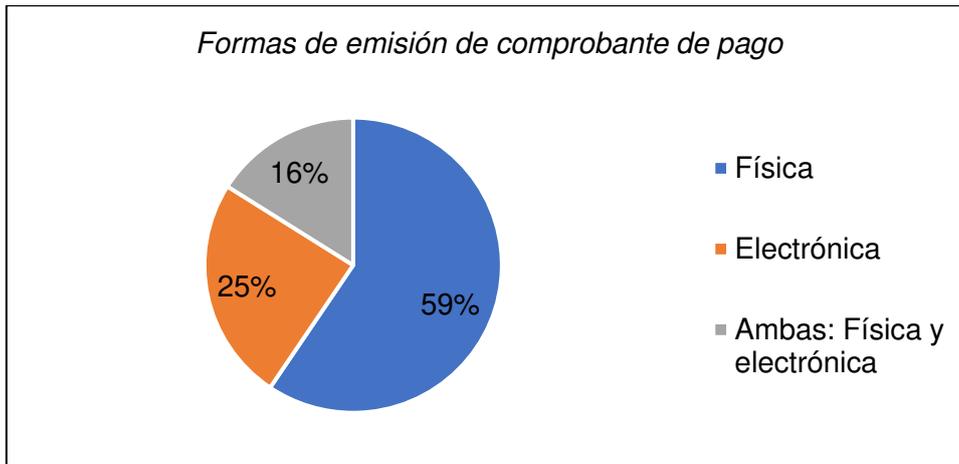
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 15



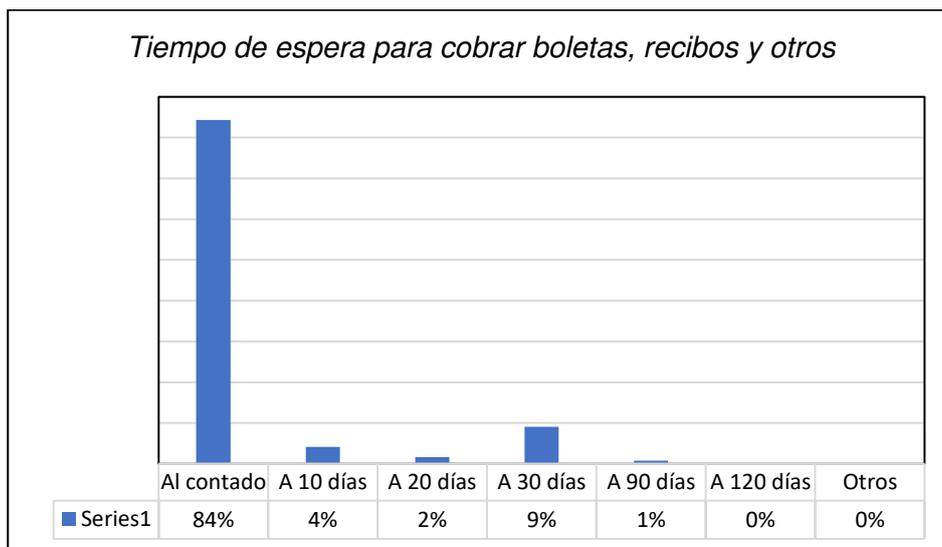
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 16



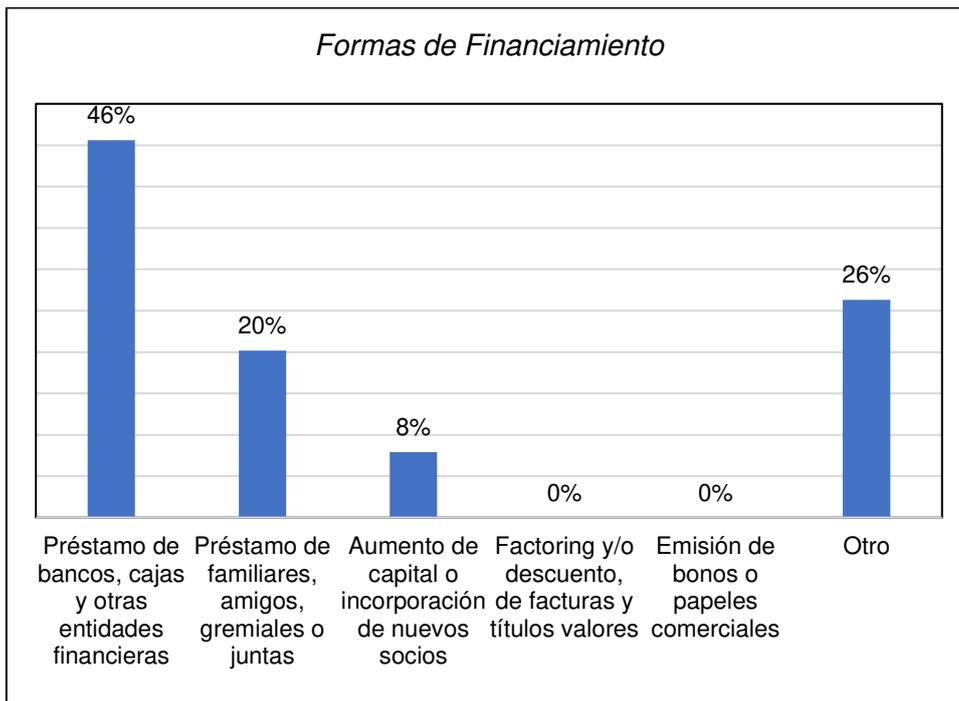
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 17



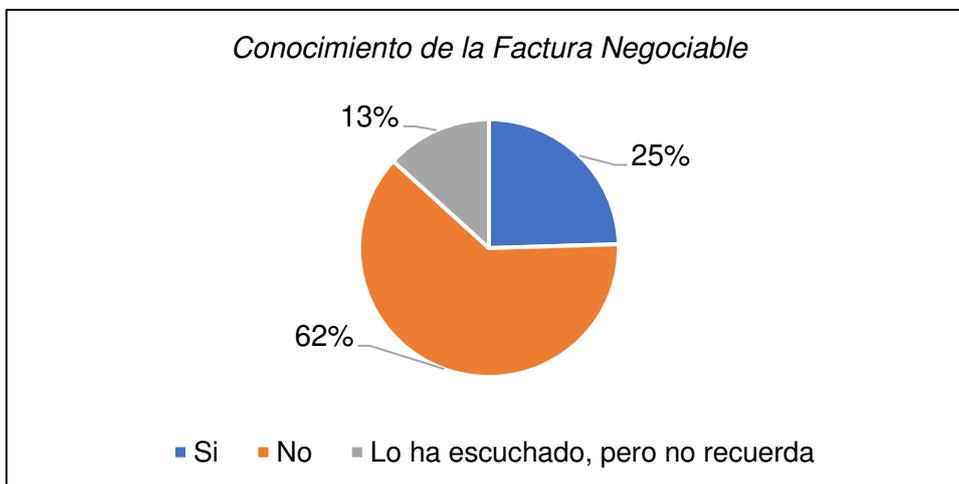
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 18



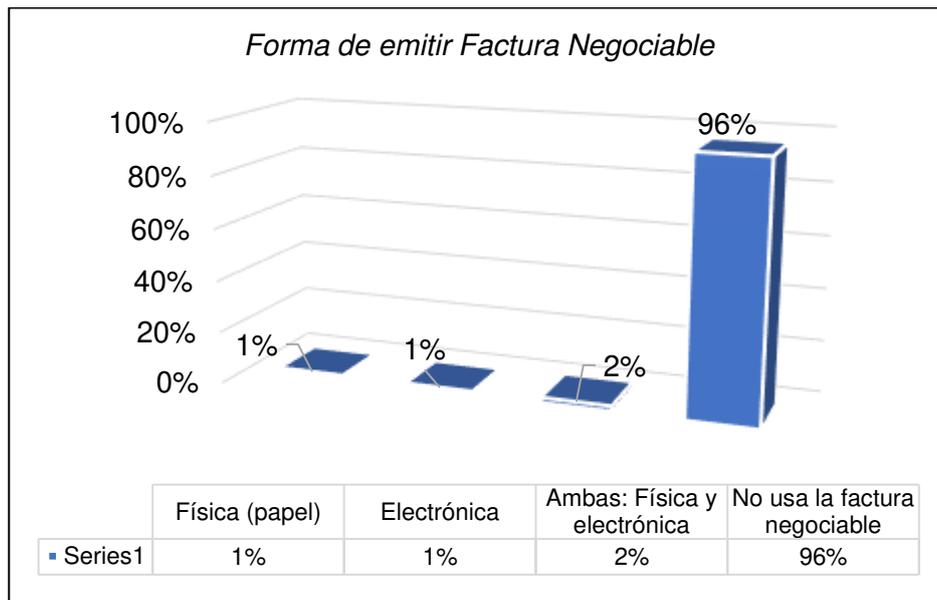
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 19



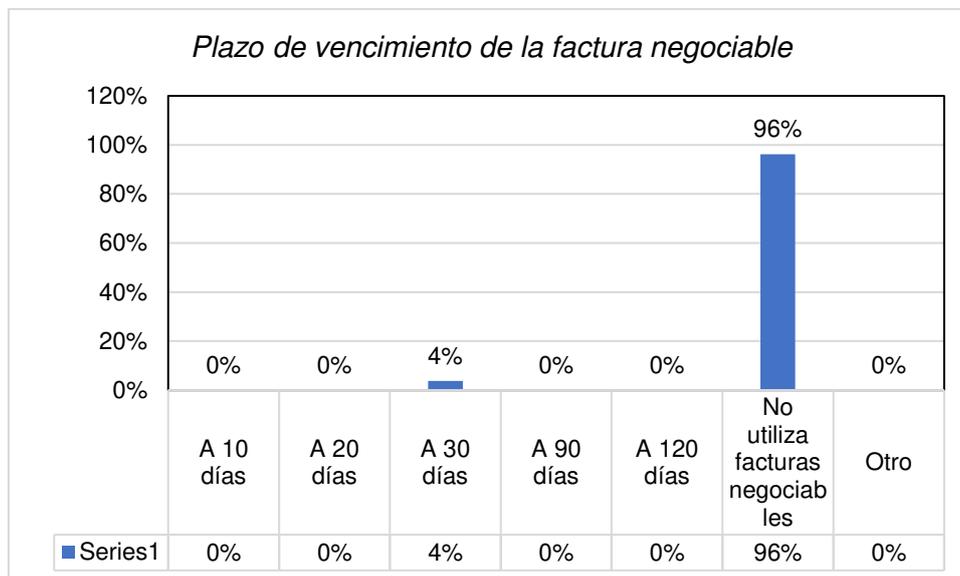
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 20



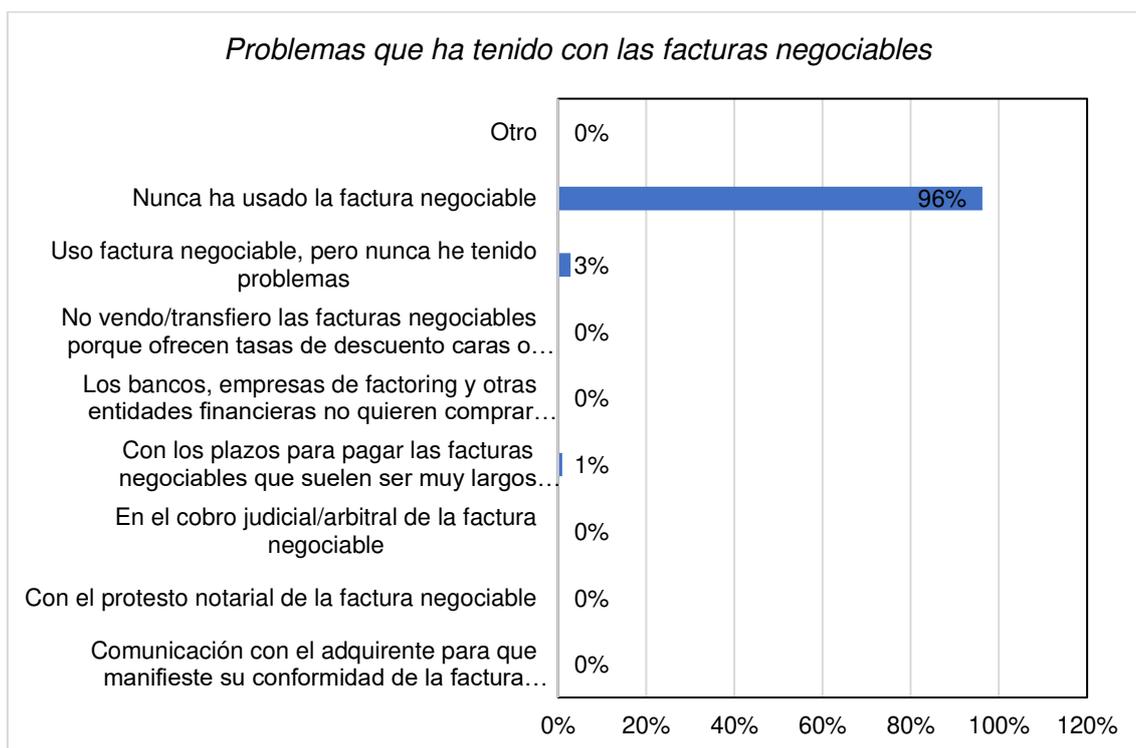
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 21



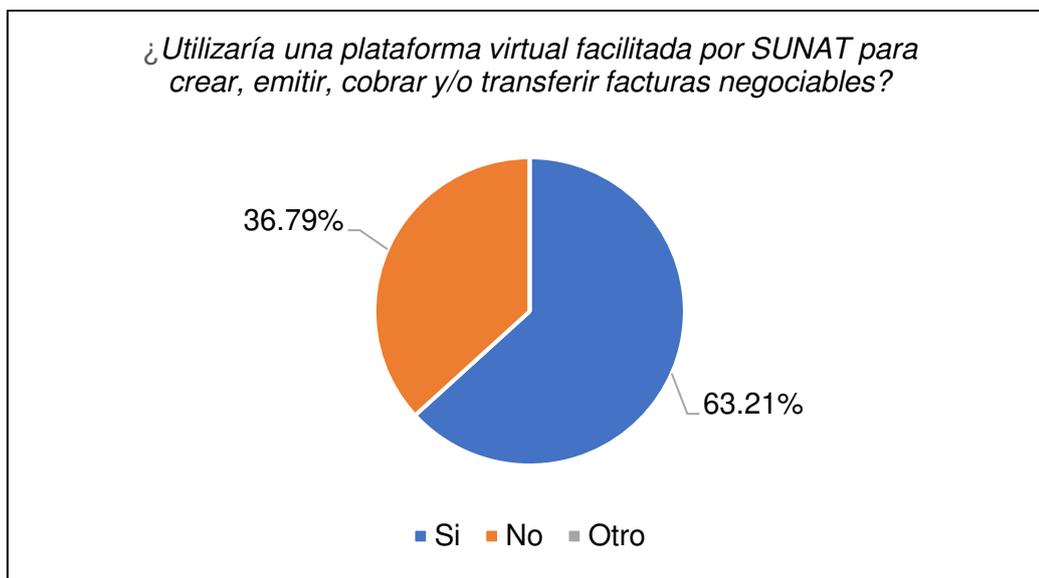
Nota. Fuente: Creación propia

Figura 22



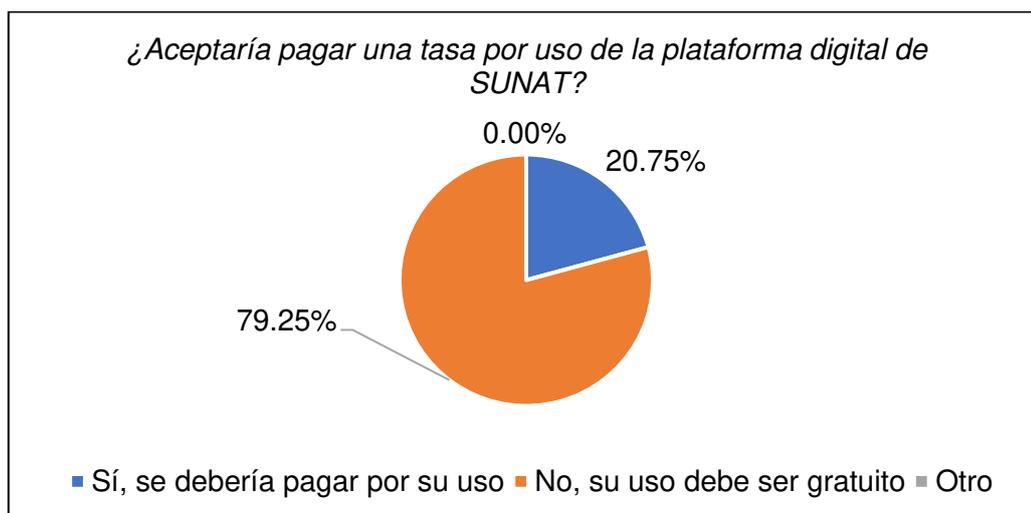
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 23



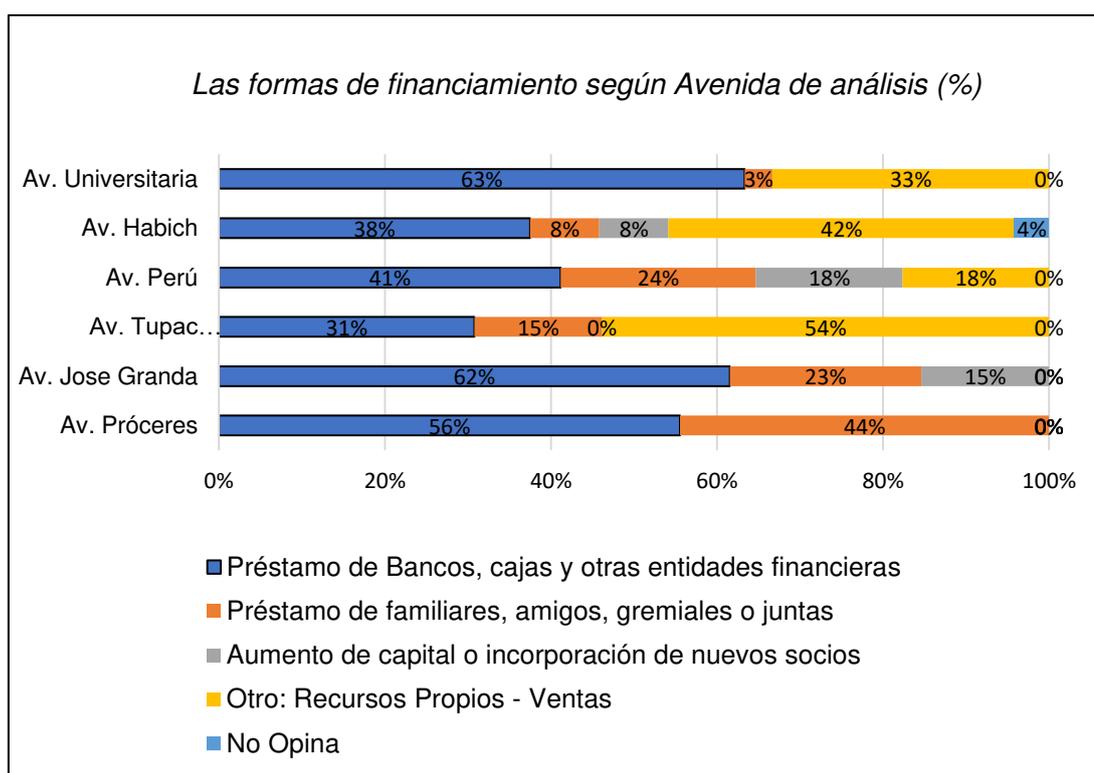
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 24



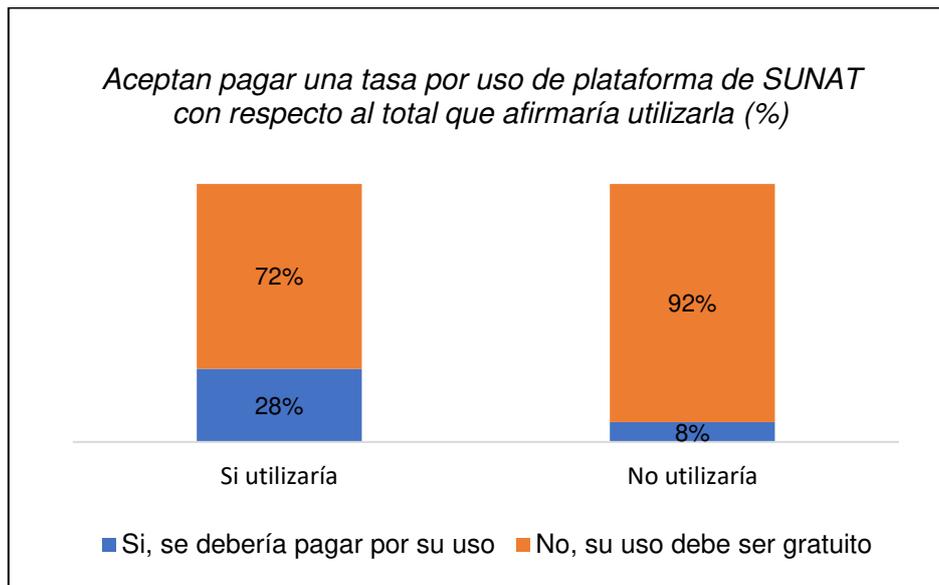
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 25



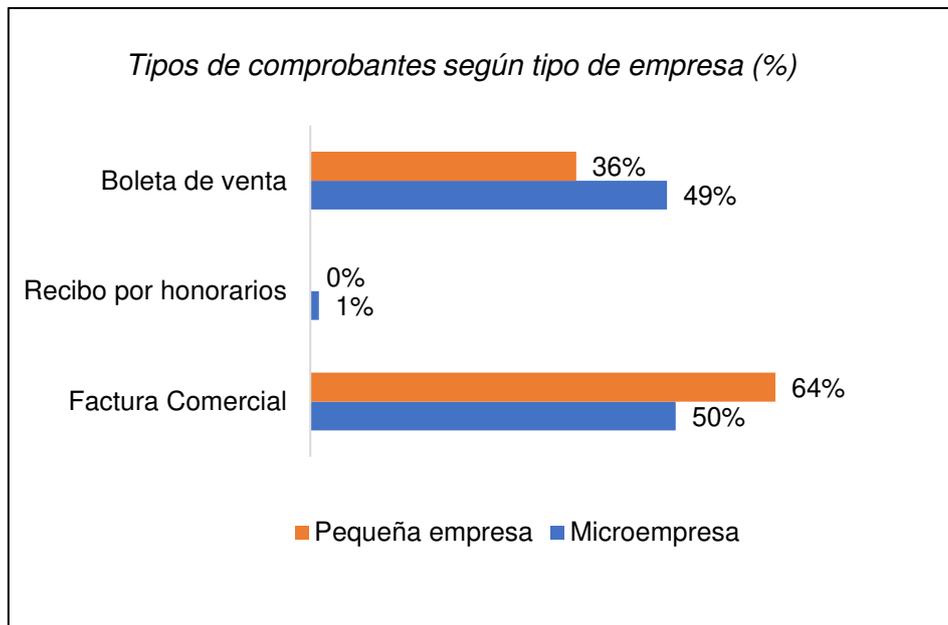
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 26



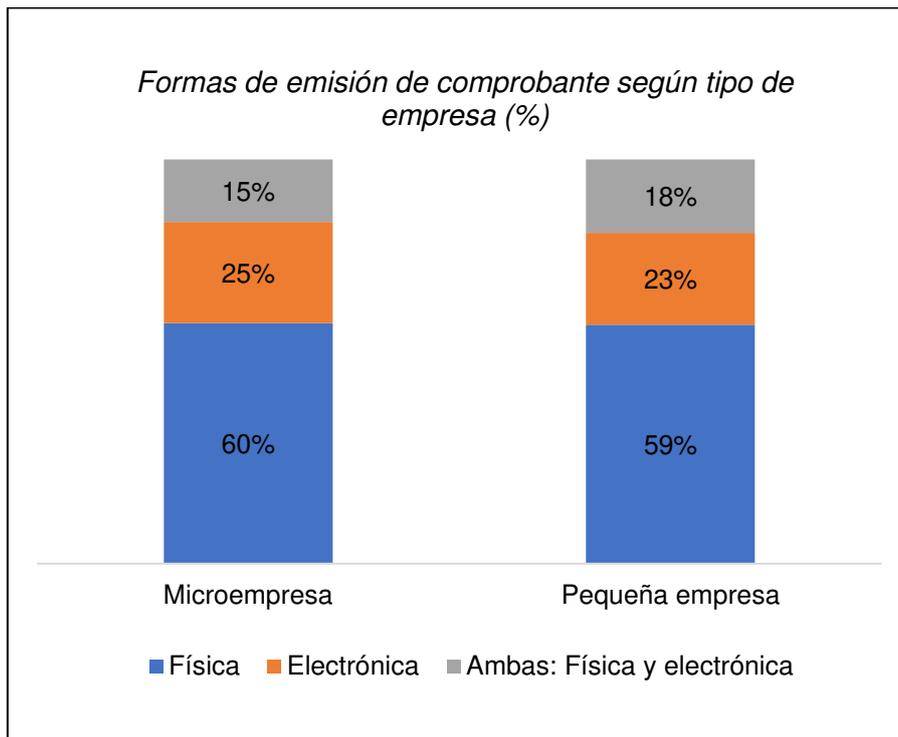
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 27



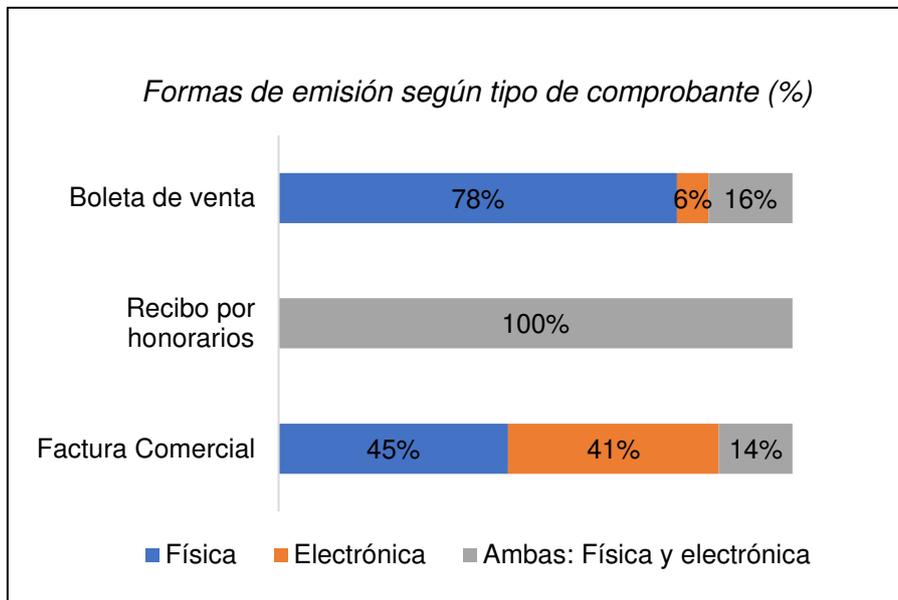
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 28



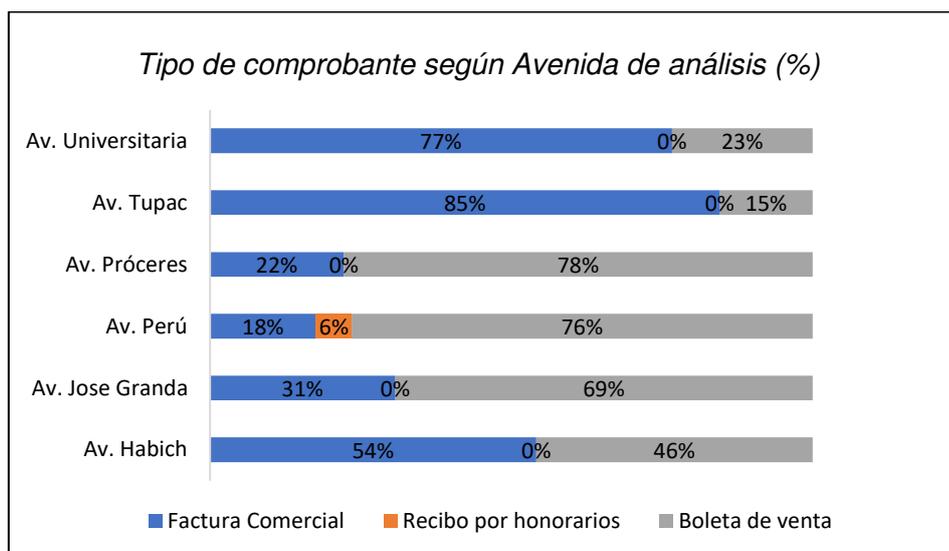
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 29



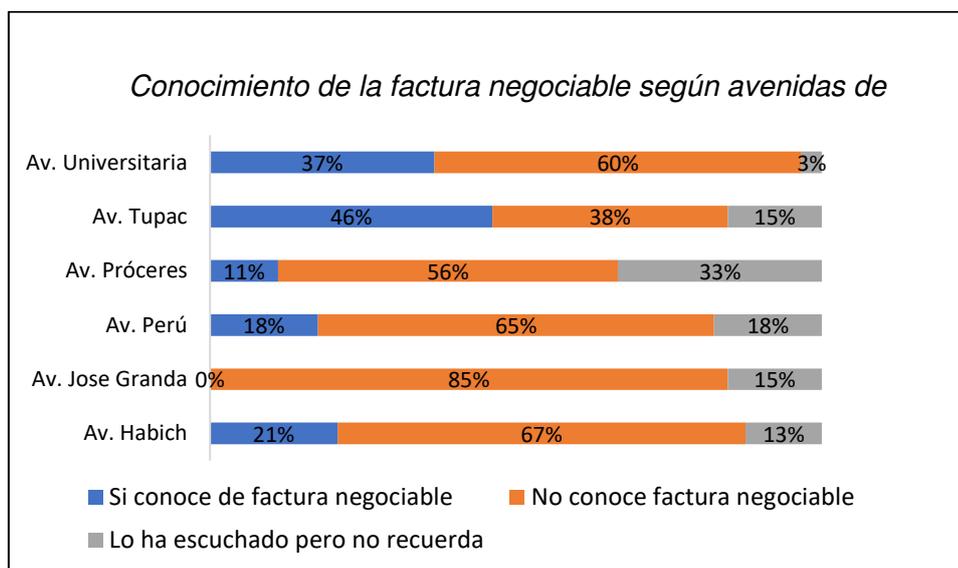
Nota. Fuente: Creación propia.

Figura 30



Nota. Fuente: Creación propia.

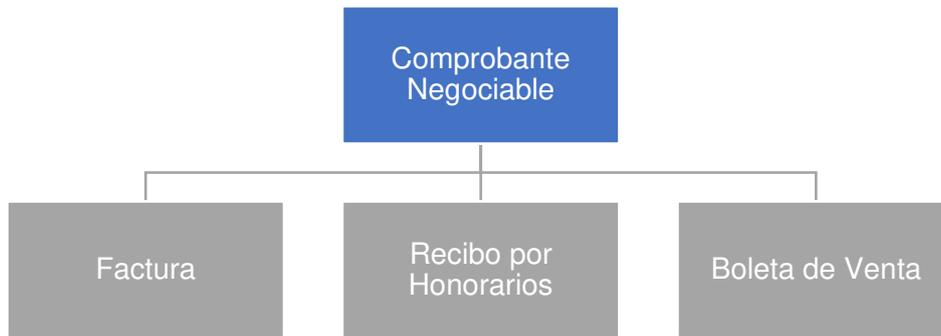
Figura 31



Nota. Fuente: Creación propia.

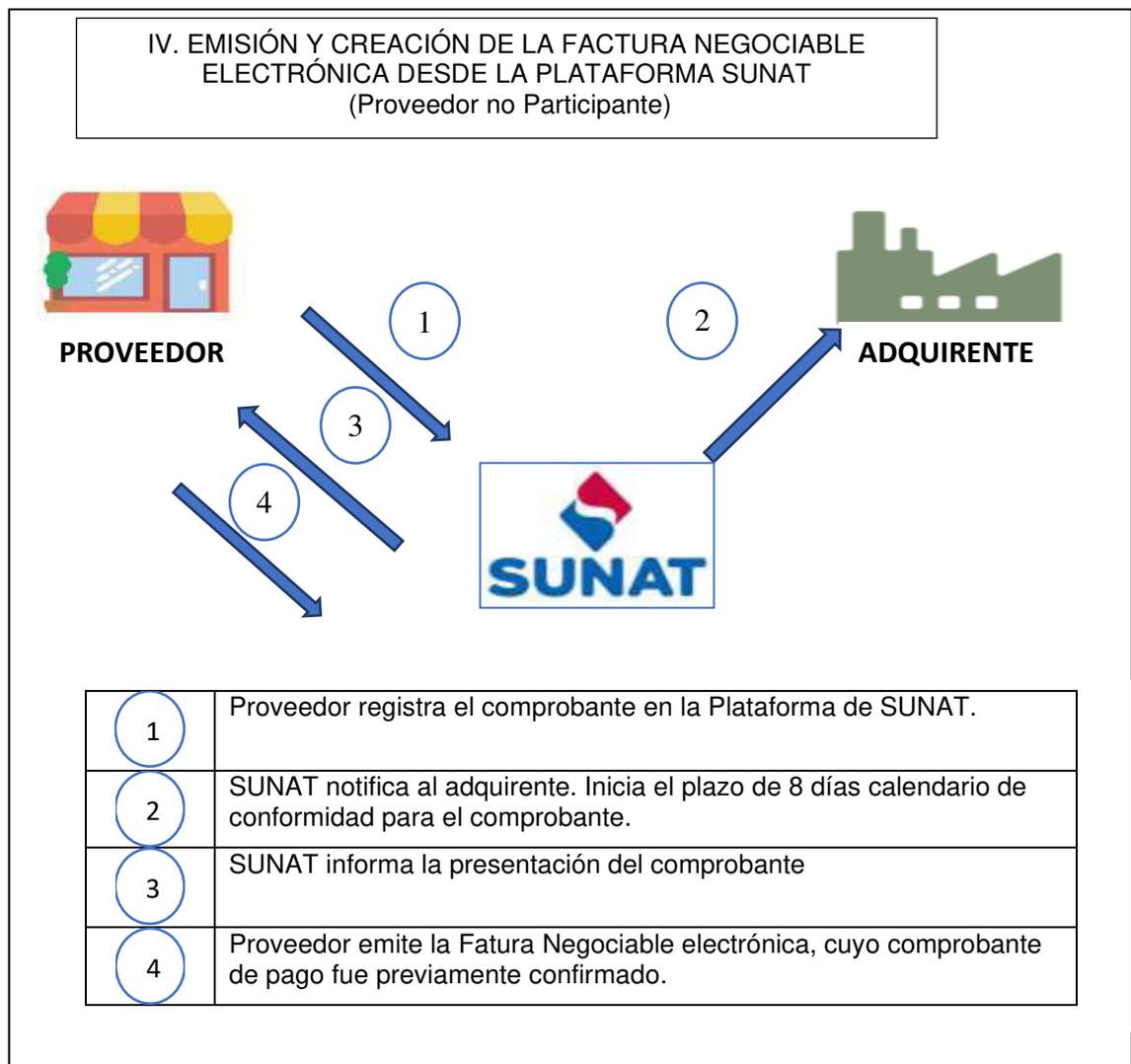
Figura 32

Fuentes de la Factura Negociable



Nota. Creación propia.

Figura 33



Nota. Fuente: Creación propia.

IX4. Tablas

Tabla 1

<i>Modificaciones introducidas por el D.U. N° 013-2020 y su Reglamento a la factura y recibo por honorarios para el uso de la Factura Negociable</i>	
1	Incorpora la obligación del emisor de indicar en el comprobante de pago electrónico al crédito el plazo de pago y el monto neto pendiente de pago (Núm. 6.1 del Art. 6 del D.U.; y, Art. 5 del Reg. del D.U.)
2	Incorpora la obligación del emisor registrar las fechas de pago efectivos realizados por los obligados en el registro a cargo del Ministerio de Producción (Núm. 6.2 del Art. 6 y núm. 9.2, Art. 9 del D.U.; y, Arts. 11 y 12 del Reg. del D.U.)
3	Reducción del plazo para la conformidad del comprobante de pago de 8 días hábiles a 8 días calendarios. (Núm. 7.1 del Art. 7 del D.U.; y, lit. a), núm. 4.1, Art. 4 del Reg. del D.U.)
4	Aplicación directa de la conformidad expresa o presunta en la factura y el recibo por honorarios electrónicos. (Art. 7 del D.U.; y, lit. a) del núm. 4.1 del Art. 4, Art. 7 y Art. 8 del Reg. del D.U.)
5	Creación de una plataforma a cargo de SUNAT para el registro y puesta en conocimiento al adquirente, así como para la manifestación del adquirente de la conformidad y disconformidad del comprobante de pago electrónico al crédito. (Núm. 7.4 del Art. 7 del D.U.; y, Art. 6 del Reg. del D.U.)
6	Reducción de las causales de disconformidad del adquirente respecto al comprobante de pago electrónicos, bienes y/o servicios prestados. (Núm. 8.1 del Art. 8 del D.U.)

7	Obligatoriedad de la conformidad previa del comprobante de pago para el uso del crédito fiscal o saldo a favor del exportador. (Núm. 8.2 del Art. 8 del D.U.; y, Art. 9 del Reg. del D.U.)
8	Establece la mora automática en la falta de pago de la factura o recibo por honorarios electrónicos, cuyos montos serán a las tasas máximas que el Banco Central de Reserva del Perú establezca, conforme al artículo 1242 del Código Civil. (Núm. 91.1 del Art. 9 del D.U.; y, Art. 11 del Reg. del D.U.)
9	Posibilidad de inscripción de la factura y recibo por honorarios electrónico en un Institución de Compensación Liquidación de Valores (I.C.L.V.) y obtención del mérito ejecutivo. (Art. 10 del D.U.; y, Art. 13 del Reg. del D.U.)

Nota. Creación propia

Tabla 2

<i>Modificaciones a la Ley N° 29623 introducidas por la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del D. U. N° 13-2020 y su Reglamento</i>	
Artículo	Detalle
Artículo 2. Emisión de la Factura Negociable	Eliminó la facultad de emitir la Factura Negociable a los emisores de factura y recibo por honorarios electrónicos, en la medida que se encuentra regulado en el artículo 3-A de dicha norma.
Artículo 3. Contenido de la Factura Negociable originada en un	Eliminó la presunción de vencimiento de la Factura Negociable a 30 días calendario siguientes a la fecha de emisión en el supuesto de falta de indicación. Preciso que la fecha de vencimiento de la Factura Negociable anotada en cuenta será la misma que indica el comprobante de

comprobante de pago impreso y/o importado	pago electrónico.
Artículo 3-A. Contenido de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago electrónico	Modificó el momento de la anotación en cuenta de la Factura Negociable originada en comprobante de pago electrónico cuyo adquirente es una entidad estatal, pasando de “a partir de transcurridos dos (02) días hábiles desde la emisión de la referida factura comercial o recibo por honorarios” a “una vez comunicada su emisión.
Artículo 4. Vencimiento	Eliminó la forma de vencimiento a cierto plazo o plazos desde su emisión de la Factura Negociable originada en un comprobante de pago impreso y/o importado. Incorpora la obligación del tenedor de la Factura Negociable anotada en cuenta de registrar el pago efectivo en la I.C.L.V., debiendo esta última informar al Ministerio de Producción. Precisó que el plazo máximo de vencimiento empieza desde que finaliza el plazo que tiene el adquirente para otorgar la conformidad expresa o se obtenga la presunta.
Artículo 6. Requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable	Precisó que el requisito para el mérito de ejecutivo de la Factura Negociable referido a la adquisición de la conformidad expresa o presunta se obtiene de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7° de la Ley N° 29623 y en la ley de la materia que establece un plazo máximo para el pago de facturas y recibos por honorarios.
Artículo 7.	Redujo el plazo para la presunción de conformidad

Conformidad expresa o presunta del comprobante de pago impreso y/o importado	pasando de 8 días hábiles a 8 días calendarios desde la presentación de la Factura Negociable.
--	--

Nota. Creación propia

Tabla 3

<i>Cuadro comparativo de la Factura Negociable materializada y desmaterializada</i>			
Nº	Facultades / Requisitos	Factura Negociable materializada	Factura Negociable desmaterializada
1	Constancia de presentación de la Factura Negociable	Mediante aceptación expresa del adquirente al momento de su presentación o enviada mediante carta notarial.	Mediante el registro del comprobante de pago electrónico en la plataforma a cargo de SUNAT.
2	Protesto por falta de pago	Sí requiere	No requiere
3	Delimitación de causales de disconformidad	No tiene	Sí tiene

Nota. Creación propia

Tabla 4

<i>Clasificación de las MYPES</i>		
	Microempresa	Pequeña empresa
Características	Ventas anuales no mayores a 150 UIT	Ventas anuales mayores a 150 UIT y hasta 1700 UIT.
*Se excluyen a las empresas vinculadas a un grupo que no cumplan con las características de microempresa o pequeña empresa.		

Nota. Creación propia

Tabla 5

<i>Principal legislación MYPES en el Perú</i>			
Norma	Sumilla	Fecha	Estado
Decreto Legislativo N° 705	Ley de Promoción de Microempresas y Pequeñas Empresas	08.11.1991	Derogada
Ley N° 27268	Ley General de la Pequeña y Microempresa	27.05.2000	Derogada
Ley N° 27417	Ley que modifica el Artículo 7 de la Ley N° 27268, Ley General de la Pequeña y Microempresa	06.02.2001	Derogada
Ley N° 28015	Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa	03.07.2003	Vigente Modificada
Ley N° 28851	Ley que modifica la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la	27.07.2006	Vigente

	Micro y Pequeña Empresa		
Decreto Legislativo N° 1086	Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente	28.06.2008	Vigente
Ley N° 30056	Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial	02.07.2013	Vigente
Decreto Supremo N° 009-2003-TR	Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa	12.09.2003	Vigente Modificado
Decreto Supremo N° 007-2008-TR	Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa	30.09.2008	Derogado
Decreto Supremo N° 008-2008-TR	Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE	30.09.2008	Vigente Modificado

Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE	Decreto Supremo que modifica el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE	30.09.2008	Vigente Modificado
Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE	Aprueban Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial	28.12.2013	Vigente
Resolución Ministerial N° 295-2009-TR	Aprueban el modelo “Constancia de Acreditación de la Micro y Pequeña Empresa ante el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE)	06.10.2009	Vigente
Resolución Jefatural N° 220-2009-SIS	Aprueban “Directiva que establece el Proceso de Afiliación e los Trabajadores y Conductores de la Microempresa y sus Derechohabientes al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud”	30.12.2009	Vigente

Nota. Datos tomados de Ortega et al. (2014)

Tabla 6

<i>MYPES a nivel nacional</i>			
Departamento	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
Amazonas	2785	176	2953
Ancash	12734	874	13542
Apurímac	3128	264	3368
Arequipa	28166	1865	29887
Ayacucho	4460	350	4785
Cajamarca	9147	705	9774
Callao	9710	969	10603
Cusco	13427	843	14198
Huancavelica	1610	71	1670
Huánuco	7239	427	7603
Ica	7860	580	8392
Junín	13230	780	13871
La Libertad	26728	1658	28186
Lambayeque	21075	844	21768
Lima	174083	19737	192388
Loreto	6926	815	7707
Madre de Dios	2230	230	2449
Moquegua	3087	158	3237
Pasco	2586	161	2736
Piura	15171	1113	16196
Puno	5890	470	6279
San Martín	10593	668	11213
Tacna	7203	375	7543
Tumbes	2587	179	2752
Ucayali	6230	642	6822

TOTAL	397885	34954	429922
-------	--------	-------	--------

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del
MTPE (2020).

Tabla 7

<i>MYPES a nivel Lima</i>			
Provincia	Microempresa	Pequeña Empresa	Total
Barranca	812	88	900
Cajatambo	2	0	2
Canta	22	1	23
Cañete	1535	124	1659
Huaral	706	75	781
Huarochari	443	41	484
Huaura	1749	137	1886
Lima	168735	19269	188004
Oyón	56	2	58
Yauyos	23	0	23
TOTAL	174083	19737	193820

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del
MTPE (2020).

Tabla 8

<i>MYPES en el distrito de San Martín de Porres</i>			
Provincia	Microempresa	Pequeña Empresa	Total

Ancón	267	33	300
Carabaylo	2553	201	2754
Comas	5432	446	5878
Independencia	1920	159	2079
Los Olivos	7194	732	7926
Puente Piedra	2794	337	3131
San Martín de Porres	10233	968	11201
Santa Rosa	84	2	86
TOTAL	30477	2878	33355

Nota. Datos tomados de la Carta N° 6490-2020-MTPE/4.3 del MTPE (2020).

IX5. Anexo – Propuesta de modificación legislativa

Artículo 1.- Modifíquese la denominación del título valor “Factura Negociable” por “Comprobante Negociable” en los artículos 2, 3, 3-A, 4, 5, 6, 7 8, 9, 9-B, 10, 11, 11-A y tercera disposición complementaria final de la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial – Ley N° 29623.

Artículo 2.- Incorpórese como origen del Comprobante Negociable a la boleta de venta. Modifíquese los artículos 1, 2, 3, 3-A, 4, 6, 9 y tercera disposición complementaria final de la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial – Ley N° 29623, a fin de incluir a la boleta de venta en las menciones a los comprobantes de pago factura comercial y recibo por honorarios.

Artículo 3.- Modifíquese los artículos 2 y 6 de la Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial – Ley N° 29623, de acuerdo a los siguientes términos:

Actual Ley N° 29623	Propuesta de modificación de la Ley N° 29623
Artículo 2. Emisión de la Factura Negociable (...) La factura negociable se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo de precio o contraprestación pactada por las partes. La factura	Artículo 2. Emisión del Comprobante Negociable (...) El Comprobante Negociable será electrónico cuando se origine de un comprobante electrónico sin registrarse en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, debiendo cumplir, además de los requisitos formales esenciales para los valores materializados del artículo 1 de la Ley de Título Valores – Ley N° 27287 y de la presente Ley, los

<p>negociable adquiere mérito ejecutivo verificado el cumplimiento de los requisitos a que se refiere el artículo 6 de la presente ley.</p> <p>(...)</p>	<p>siguientes:</p> <p>Ser emitido y transferido mediante endoso electrónico desde la plataforma de SUNAT, que implemente para dicho fin;</p> <p>No requiere ser protestado; y ,</p> <p>Uso obligatorio de la firma digital, conforme a la Ley de Firmas y Certificados Digitales - Ley Nº 27269. Para efectos del Comprobante Negociable electrónico, toda referencia a firma se entenderá como firma digital.</p> <p>El Comprobante Negociable se origina en la compraventa u otras modalidades contractuales de transferencia de propiedad de bienes o en la prestación de servicios e incorpora el derecho de crédito respecto del saldo de precio o contraprestación pactada por las partes. El Comprobante Negociable adquiere mérito ejecutivo verificado el cumplimiento de los requisitos a que se refiere el artículo 6 de la presente ley.</p> <p>(...)</p>
<p>Artículo 6. Requisitos para el mérito ejecutivo de la Factura Negociable</p> <p>(...)</p> <p>Para efectos del mérito</p>	<p>Artículo 6. Requisitos para el mérito ejecutivo del Comprobante Negociable</p> <p>(...)</p> <p>Para efectos del mérito ejecutivo del Comprobante Negociable representada</p>

<p>ejecutivo de la Factura Negociable representada mediante anotación en cuenta, la ICLV debe emitir la constancia de inscripción y titularidad de dicho título valor, a solicitud del legítimo tenedor y de conformidad con las normas aplicables, la cual cuenta con mérito ejecutivo sin requerir protesto o formalidad sustitutoria alguna, y además tiene los mismos efectos que un título valor protestado para todos los propósitos, de acuerdo al artículo 18.3 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores.</p> <p>(...)</p>	<p>mediante anotación en cuenta, la ICLV debe emitir la constancia de inscripción y titularidad de dicho título valor, a solicitud del legítimo tenedor y de conformidad con las normas aplicables, la cual cuenta con mérito ejecutivo sin requerir protesto o formalidad sustitutoria alguna, y además tiene los mismos efectos que un título valor protestado para todos los propósitos, de acuerdo al artículo 18.3 de la Ley N° 27287, Ley de Títulos Valores.</p> <p style="text-align: center;">Para efectos del mérito ejecutivo del Comprobante Negociable electrónico, la SUNAT debe emitir la constancia de titularidad de dicho título valor a solicitud del legítimo tenedor, la misma que contará con mérito ejecutivo, sin ser transferible.</p> <p>(...)</p>
---	---

Artículo 4.- Incorpórese los numerales 1.3. del artículo 1 y numeral 17 del artículo 279 de la Ley de Títulos Valores – Ley N° 27287, conforme a los siguientes términos:

	Propuesta de modificación de la Ley N° 27287
	<p>Artículo 1.- Título Valor</p> <p>(...)</p> <p>1.3. El Título Valor podrá ser electrónico cuando esté representado mediante un medio electrónico y sin registrarse en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, cumpliendo además de los</p>

	<p>requisitos formales esenciales para los valores materializados del artículo 1 de la Ley de Título Valores – Ley N° 27287, lo siguientes: Emitido a la orden, no sujeto a protesto y uso exclusivo de la firma digital, conforme a la Ley de Firmas y Certificados Digitales - Ley N° 27269</p>
	<p>Artículo 279.- Glosario</p> <p>Los términos señalados a continuación tienen en la presente Ley los alcances que se señalan:</p> <p>(...)</p> <p>17. Valor electrónico: El título valor emitido en soporte electrónico sin estar registrado en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores.</p>

Artículo 5.- Elimínese el artículo 10° del Título I del D.U. N° 013-2020.

Artículo 6.- Adecúese el Reglamento de la Ley N° 29623, Ley que promueve el financiamiento a través de la factura comercial, aprobado mediante el Decreto Supremo N° 208-2016-EF y sus modificatorias, conforme a los cambios señalados en los artículos 1, 2 y 3 del presente documento.