Mundo Jurídico

La negociación de facturas electrónicas

SEBASTIÁN BEGAZO

Abogado del área de Derecho Corporativo del Estudio Muñiz Piura



Es clara la intención de nuestros legisladores al buscar promover el financiamiento y la adaptación al desarrollo tecnológico, lo cual ha llevado a que se genere una regulación por medio de la cual es factible la negociación de facturas electrónicas comerciales. Esto resulta bastante beneficioso, dado que, con ello no hace falta que las empresas aguarden el plazo estipulado en la factura para obtener los fondos, puesto que, esta puede ser transferida mediante endoso o anotación en cuenta a un tercero que suele ser una entidad financiera, adquiriendo este último el derecho al cobro del crédito.

Ahora bien, un aspecto que debe ser resaltado es que para ser considerado deudor de estas acreencias no hace falta efectuar una manifestación de voluntad expresa, ya que, el no rechazo de las facturas emitidas genera la conformidad presunta de estas, por lo cual esta será considerada aceptada no cabiendo prueba en contrario.

En línea de lo comentado, con la conformidad presunta el tercero emisor queda habilitado a negociar la factura, obteniendo este los fondos por parte de la entidad financiera, y como correlativo, el tercero receptor queda obligado al pago de la deuda ante la entidad financiera, sin poder oponerle a esta entidad excepciones personales, las cuales podrían ser la inexistencia de la prestación de un servicio o la no entrega de un producto.

Sin duda este es un escenario bastante peligroso que requiere prestar especial atención a las facturas emitidas; así como, recibir asesoría legal de manera célere con el objeto de que pueda ser evaluada la situación y la factibilidad de interposición de acciones contra el tercero emisor.