

UNIVERSIDAD METROPOLITANA DEL ECUADOR



FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, HUMANIDADES Y EDUCACIÓN.

CARRERA: DERECHO.

SEDE: QUITO.

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ABOGADA DE LOS TRIBUNALES DE JUSTICIA DE LA REPÚBLICA.**

TEMA:

**LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO
SOCIETARIO EN EL ECUADOR”**

AUTORA

DENISSE JOSETH ALCOCER SANTAMARIA

ASESOR

DR. JOSÉ GUILLERMO CAPITO ÁLVAREZ

QUITO – 2023

CERTIFICADO DEL ASESOR

DR. JOSÉ GUILLERMO CAPITO ÁLVAREZ, en calidad de Asesor del Trabajo de Investigación designado por disposición del **Director de Carrera de Derecho de la UMET**, certifico que la señorita **DENISSE JOSETH ALCOCER SANTAMARIA**, portadora de la cédula de ciudadanía **No.1723986491** ha culminado el trabajo de investigación, con el tema sobre **“LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR”**, quien ha cumplido con todos los requisitos legales exigidos, por lo que se aprueba el trabajo. Se hace especial énfasis en verificar que no se haya incluido en el trabajo textos sin la correspondiente referencia bibliográfica. En caso de que se determine la existencia de plagio académico, la autora asume la responsabilidad total y exclusiva por tal acto.

Es todo cuanto puedo decir en honor a la verdad, facultando a la interesada hacer uso de la presente, así como también se autoriza la presentación para la evaluación por parte del jurado.

Atentamente,



DR. JOSÉ CAPITO ÁLVAREZ

C.I: 1710873710

TUTOR

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

DENISSE JOSETH ALCOCER SANTAMARIA, estudiante de la Universidad Metropolitana “UMET”, carrera de Derecho, declaro en forma libre y voluntaria que el presente trabajo de investigación que versa sobre “**LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR**”, con todas las expresiones vertidas en el mismo, son de mi autoría, las cuales se han realizado en base a recopilación bibliográfica, consultas de internet y consultas de campo.

En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad de la investigación y el cuidado debido al referirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar válidamente su contenido.

Atentamente:

Denisse Joseth Alcocer Santamaria.

C.I. 1723986491

Autora.

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

DENISSE JOSETH ALCOCER SANTAMARIA, en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales del trabajo de titulación “**LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR**”, modalidad proyecto de investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, cedo a favor de la Universidad Metropolitana UMET una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Metropolitana para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el repositorio virtual que se cree para tales efectos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Declaro que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Denisse Joseth Alcocer Santamaria.

C.I. 1723986491

Autora.

DEDICATORIA

A mis queridos padres por el sacrificio abnegado por su apoyo incondicional, para que hoy pueda alcanzar mi titulación de abogada que estará encaminada siempre dentro del marco de la doctrina de la moral y la justicia al servicio de mi país.

Con mucho amor y afecto Denisse.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por derramar sus bendiciones sobre mí, por llenarme de sabiduría y motivación para concluir una etapa de mi apreciada vida profesional.

A mí querida Universidad y a mis apreciados Doctores por inculcar en esta noble misión de respetar y hacer respetar la ley dentro de la doctrina de la moral y de la justicia

Así mismo a mis padres por su sacrificio y su apoyo incondicional en este proceso de titulación.

Con mucho cariño Denisse.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA DE TRABAJO DE TITULACIÓN	III
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
ÍNDICE	VII
ÍNDICE DE TABLAS	X
ÍNDICE DE FIGURAS	XI
RESUMEN	XII
ABSTRACT	XIII
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO.....	5
1.1. Antecedentes.....	5
1.2. Título de valor	9
1.2.1. Formación histórica	9
1.3. Concepto de Título de Valor	10
1.4. Características esenciales de los títulos de valores	12
1.5. Cambios sustanciales y generalidades de Título Valor	13
1.6. Requisitos mínimos de un Título Valor	15
1.7. Clasificación de los Títulos Valor	16
1.8. Principales Funciones de los títulos de valores	17
1.9. Terminologías de título valor.....	18
1.10. Conceptos de diferentes autores de los títulos de valor	18
1.11. Derivados de los títulos de valores	19
1.12. Clases de título valor	20
1.13. Concepto de factura	22
1.14. Para qué sirve una factura.....	22
1.15. Naturaleza Jurídica	23
1.16. Características.....	23
1.17. Tipos de facturas	25
1.17.1. Factura ordinaria	25
1.17.2. Factura rectificativa	26

1.17.3. Factura recapitulativa	26
1.17.4. Factura proforma.....	26
1.17.5. Facturas simplificadas	27
1.17.6. Facturas electrónicas	27
1.17.7. Datos de una factura	28
1.17.8. ¿Cuándo se emiten facturas físicas?	29
1.17.9. Facturas comerciales negociables	29
1.17.10. Facturas Comerciales.....	29
CAPÍTULO II. MARCO METODOLÓGICO	32
2.1. Enfoque Investigación.....	32
2.2. Tipo de Investigación	33
2.2.1. Descriptiva.....	33
2.2.2. No Experimental	34
2.2.3. Método de Investigación.....	35
2.2.4. Método Inductivo-Deductivo	35
2.2.5. Método Analítico-Sintético.....	36
2.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación Científica	38
2.4. Población y Muestra	40
2.4.1. Población de la investigación	41
2.4.2. Muestra de la investigación	41
2.5. Instrumentos de Recolección de Datos Aplicados en la Investigación	42
2.5.1. Modelo de Cuestionario Aplicado	42
2.5.2. Modelo de Escala de Opiniones Aplicado	45
2.6. Validez de los Instrumentos de Recolección de Datos Aplicados en la Investigación.....	47
CAPÍTULO III. RESULTADOS Y PROPUESTA.....	55
3.1. Resultados de la aplicación del cuestionario	55
3.2. Resultados de la Aplicación de la Escala de Opiniones	65
3.3. Discusión	67
3.4. Propuesta realizada acerca de las facturas comerciales negociables.....	67
CONCLUSIONES.....	73

RECOMENDACIONES	74
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	75
ANEXOS	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Técnicas e instrumentos de investigación científica utilizados	39
Tabla 2. Validación del cuestionario, por abogados, análisis	49
Tabla 3. Validación del cuestionario, por parte de los expertos, análisis	49
Tabla 4. Validación del cuestionario, por abogados, criterios	50
Tabla 5. Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, análisis general	50
Tabla 6. Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, análisis general	51
Tabla 7. Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1 ...	52
Tabla 8. Validación de la escala de opiniones, tabla final	53
Tabla 9. Conocimiento de que es un título de valor	55
Tabla 10. Conocimiento sobre las facturas comerciales negociables	56
Tabla 11. Conocimiento acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring	57
Tabla 12. Disposición para trabajar con facturas comerciales negociables	58
Tabla 13. Implementación de facturas comerciales negociables en compañías en Ecuador	59
Tabla 14.- Frecuencia en la utilización de facturas comerciales negociables en empresas	60
Tabla 15.- Conocimiento sobre la existencia de un marco legal apto para las facturas comerciales negociables	61
Tabla 16.- Conocimiento sobre capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables	62
Tabla 17.- Disponibilidad para implementar las facturas comerciales negociables en compañías	63
Tabla 18. Disponibilidad para capacitarse acerca de las facturas comerciales negociables	64
Tabla 19. Apertura a implementar títulos de valor y las facturas negociables comerciales	65
Tabla 20.- Conocimiento de la existencia de un marco legal apropiado para la implementación de facturas comerciales negociables	66

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Método inductivo-deductivo de la investigación	36
Figura 2. Método analítico-sintético de la investigación	38
Figura 3. Conocimiento de que es un título de valor	55
Figura 4. Conocimiento sobre las facturas comerciales negociables	56
Figura 5. Conocimiento acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring	57
Figura 6. Disposición para trabajar con facturas comerciales negociables	58
Figura 7. Implementación de facturas comerciales negociables en compañías en Ecuador	59
Figura 8. Frecuencia en la utilización de facturas comerciales negociables en empresas	60
Figura 9. Conocimiento sobre la existencia de un marco legal apto para las facturas comerciales negociables	61
Figura 10. Conocimiento sobre capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables	62
Figura 11. Disponibilidad para implementar las facturas comerciales negociables en compañías	63
Figura 12. Disponibilidad para capacitarse acerca de las facturas comerciales negociables	64
Figura 13. Apertura a implementar títulos de valor y las facturas negociables comerciales	65
Figura 14. Conocimiento de la existencia de un marco legal apropiado para la implementación de facturas comerciales negociables	66

RESUMEN

Para el proyecto de investigación propuesto y por el desconocimiento de la normativa acerca de los títulos valor, el desarrollo de la tesis en cuestión hace referencia a la importancia que posee la aplicación e implementación de las facturas negociables en el Ecuador. Las facturas comerciales negociables han sido creadas como valores genéricos de renta fija, ya que su estructuración no requiere de calificación de riesgo, previo cumplimiento de ciertos requisitos establecidos en la ley. No obstante, el legislador del Código de Comercio ha limitado la forma de que estas facturas comerciales negociables sea utilizada dentro del entorno social, ya que su normativa es muy literal y ambigua con referencia a este título, dicho desconocimiento y escasa amplitud en cuanto a la ley afecta la esencia de la figura jurídica, su finalidad y, en consecuencia, el crecimiento en el área comercial se disminuye y pierde fuerza en el mercado bursátil. Este investigador, ha realizado un estudio en el cual justifique la aplicación de estas facturas en las grandes y pequeñas empresas. Se concluye que efectivamente, al realizar un cambio a través de una propuesta fundamentada se obtenga una mayor aprobación para la implementación de facturas en el País.

Palabras Claves: Facturas, Comerciales, Negociables, Título, Valor, Bursátil, Mercado.

ABSTRACT

For the proposed research project and due to the lack of knowledge of the regulations regarding securities, the development of the thesis in question refers to the importance of the application and implementation of negotiable invoices in Ecuador. Negotiable commercial invoices have been created as generic fixed income securities, since their structuring does not require risk qualification, prior compliance with certain requirements established by law. However, the legislator of the Commercial Code has limited the way in which these negotiable commercial invoices are used within the social environment, since its regulations are very literal and ambiguous with reference to this title, said lack of knowledge and limited breadth regarding the law affects the essence of the legal entity, its purpose and, consequently, growth in the commercial area decreases and loses strength in the stock market. This researcher has carried out a study in which he justifies the application of these invoices in large and small companies. It is concluded that indeed, by making a change through a well-founded proposal, greater approval is obtained for the implementation of invoices in the Country.

Keywords: Invoices, Commercial, Negotiable, Title, Value, Stock Market, Market.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como finalidad conocer el desarrollo de Las Facturas Comerciales Negociables (FCN) en materia societaria dentro del Ecuador, puesto que con respecto a la investigación que se realiza, se logra comprender que estas facturas son títulos valores de renta fija que no necesitan evaluación de riesgo para su estructuración. Su característica principal es la de contar con un plazo menor a 360 días desde la fecha en la que se emite el documento correspondiente.

Con respecto al tema de estudio es esencial tomar en cuenta lo que establece el Código de Comercio referente a las facturas, por ende, dentro del artículo profesado lo siguiente: Art. 200 en el Código de Comercio (Ecuador, Asamblea Nacional, 2019). Las facturas son documentos emitidos por vendedores de bienes o prestadores de servicios como prueba de la transferencia de bienes, la prestación de servicios u otras transacciones. La emisión, requisitos formales y cancelación de estas facturas están regulados por normas tributarias que requieren que cada factura corresponda a bienes entregados, servicios prestados o derechos transferidos de manera real y material según un contrato específico.

Conforme a esta investigación se desarrolla una problemática, la cual se tomó como aspectos fundamentales respectivas visitas a la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring, que se rijan a esta modalidad y se llegó a comprender que, debido a que las Facturas Comerciales Negociables son un concepto novedoso en el entorno empresarial y relativamente reciente en el mercado de valores, se puede afirmar que el propósito de este trabajo es promover su uso más amplio en el mercado bursátil mediante una guía completa y detallada que será desarrollada en este estudio.

En base a las entidades expuestas, con respecto a la Bolsa de Valores manifiestan como problemas Información fehaciente sobre los aceptantes de las facturas comerciales negociables, como también títulos valores de retrasos en los pagos, obteniendo como consecuencia generar retrasos para el comprador en los plazos excedentes que se toman, ya que las facturas no se incorporan en el precio.

Con referencia a las Casas de Valores como problemática existe información falsa de los emisores aceptantes, es decir que no es considerada como oportuna y veraz y falta de calificación del instrumento bursátil, y escasas en el ámbito legal.

En cuanto a las Empresas Factoring operativamente es muy complejo lograr el endoso de la factura a favor de la institución que realizará el factoring (anticipo de la liquidez inmediata) por lo que en Ecuador mayormente no se puede hacer factoring puro, sino un convenio de compra venta de cartera, con garantía de un pagaré sobre las facturas a negociar, que implica, que el dueño de la factura cobra el vencimiento a su cliente, y posteriormente paga a la institución que le brindó la operación, el riesgo es que el dueño de la cartera cobre y el pago sea tardío o a su vez pague a la institución que le financia. Es decir, el riesgo no está en la cartera, sino en el dueño de cartera, ya que lo implica una gestión importante de validación de riesgo. Aún falta mucho por desarrollar un marco jurídico, en el cual se propongan garantías, acotando que por falta de estas se han limitado las negociaciones de facturas comerciales negociables para los inversionistas. El Factoring Es una herramienta muy buena que en otros países funciona muy bien, puesto que su marco legal es completo a diferencia del Ecuador.

Es por ello por lo que, por la falta de información precisa y gestión inadecuada de este atractivo producto, las transacciones bursátiles asociadas son escasas. La baja inversión privada y la consiguiente falta de liquidez en las empresas han contribuido a la falta de promoción en el uso de las facturas comerciales negociables. La limitada disponibilidad de información ha resultado en que este producto no se negocie según las expectativas; en su lugar, las empresas buscan créditos bancarios que a menudo no se concretan debido a los rigurosos análisis y documentación requeridos. Una guía detallada sobre este producto podría ofrecer una alternativa viable para obtener financiamiento rápidamente. Además, los beneficios tributarios asociados a este producto no se utilizan debido a la incertidumbre de los clientes, quienes carecen de conocimiento sobre esta opción de liquidez.

Basándonos en esta investigación, surge la siguiente formulación del problema:

¿Cómo podemos promover un aumento en las negociaciones en el Mercado Bursátil mediante la creación de una guía integral sobre el uso de las Facturas Comerciales Negociables como una opción para que las empresas tengan liquidez?

Para dar soporte a dicha investigación se expone el objetivo general que consiste en analizar las facturas comerciales negociables y su desarrollo societario

en el Ecuador, acompañado de los objetivos específicos que se plantean como aporte para dar respuesta a lo que se suscita con las facturas comerciales negociables.

- Determinar a través de la revisión de archivos de entidades como Bolsas de Valores, Casas de Valores y Empresas Factoring, como son utilizadas las facturas comerciales negociables.
- Establecer la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas por parte de las empresas.
- Desarrollar una propuesta, para establecer un artículo único sobre las facturas comerciales negociables en el ámbito societario.

Es importante acotar que estos títulos pueden ser objeto de negociación por parte de cualquier empresa debidamente constituida que cuenten con un RUC válido.

El comprador o adquirente de un bien, derecho o de un servicio, tiene derecho a exigir la factura que incluya los detalles de los métodos de pago utilizados y se identifique el monto pagado y el saldo pendiente.

Como se menciona en el Artículo 202 del Código de Comercio (2019)

El comprador o adquirente, o su delegado o mandatario, aceptará expresamente el contenido de la factura, por escrito, ya sea en el propio documento o en un anexo, físico o electrónico, que indique la fecha de recibo o notificación. Se considerará a la factura como tácitamente aceptada si dentro del plazo de ocho días siguientes a su fecha de recibo, no hubiera sido reclamada en cuanto a su contenido, mediante alguno de los siguientes procedimientos: a) Devolviendo la factura sin aceptación, con el señalamiento de 'anulada' o con la aceptación testada; b) Reclamando expresamente en contra de su contenido a través de una carta, conjuntamente con la devolución de la factura sin aceptación o con la aceptación testada; o con la solicitud de emisión de una nota de crédito; y, c) En caso de facturas electrónicas o desmaterializadas, mediante la solicitud de emisión de una nota de crédito o anulación de la factura, conforme lo establecido en la normativa tributaria respectiva. (pág. 34)

Cualquier persona que desee afirmar estos hechos debe demostrar que devolvió o notificó el documento a quien emitió la factura, según corresponda.

Es por esta razón que, dentro del Ecuador, no existe el conocimiento suficiente para hacer uso de lo consagrado en la ley, es por ello que existe una errónea

interpretación de lo establecido en la normativa, la inadecuada aplicación los artículos pone en riesgo el uso de las facturas comerciales negociables.

Dentro del trabajo a realizarse se estructura de conformidad con el siguiente esquema:

Capítulo I: Marco teórico, que contiene los antecedentes de investigaciones previas sobre el tema de investigación, una definición de términos básicos además de los soportes doctrinales y legales que fundamentan las teorías existentes sobre el tema para su análisis.

Capítulo II: Marco Metodológico, en este capítulo se refleja la metodología de la investigación que describe el procedimiento escogido y diseñado por el investigador para la recolección y análisis de los datos, el enfoque de la investigación según su tipo y las técnicas utilizadas.

Capítulo III: Resultado y Propuesta, que contiene la presentación de los principales resultados alcanzados y la propuesta que responde al problema formulado en atención al enfoque que se planteó dentro de la investigación, así como también a los instrumentos escogidos. Finalmente, el informe contiene las conclusiones, recomendaciones y referencias documentales consultadas.

CAPITULO I.

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

Para brindar como sustento y bases para nuestro tema de investigación se ha realizado una revisión de múltiples trabajos, ya sean de titulación, revistas científicas, entre otros documentos que se encuentran relacionados con la factura negociable y su importancia e incidencia dentro del mercado de valores ecuatoriano, de esta manera se ha optado por desarrollar un análisis de tres trabajos de titulación de la siguiente manera:

El Ab. Luis David Pozo Ayala (2021) desarrolló un “Análisis de caso” con el título siguiente: “Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores a través de la emisión de facturas comerciales negociables”, en la Universidad Andina Simón Bolívar, para obtener su: “Maestría Profesional en Derecho de la Empresa”, dentro de su trabajo de conclusión se pudo realizar el siguiente análisis:

En primer lugar, el capital y la financiación son componentes esenciales e indispensables para el desarrollo y progreso de todas las actividades económicas, productivas y comerciales. En el contexto actual, caracterizado por rápidos cambios tecnológicos y una competencia feroz a nivel global, las empresas se enfrentan a nuevos desafíos que imponen nuevas demandas y requieren soluciones innovadoras. Las ventajas comparativas que cada empresa pueda desarrollar en este entorno serán cruciales para asegurar su supervivencia y éxito. Entre estas ventajas, destaca la capacidad de obtener financiamiento en condiciones más favorables que las ofrecidas por los métodos convencionales.

El financiamiento es vital para el funcionamiento y crecimiento de las empresas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que regularmente enfrentan desafíos aún mayores para acceder a recursos financieros. Las PYMES son el motor de muchas economías, generando empleo y fomentando la innovación. Sin embargo, su capacidad para crecer y competir se ve frecuentemente limitada por la dificultad para obtener financiamiento adecuado.

Las formas tradicionales de financiamiento, como los préstamos bancarios, resultan costosas y están limitadas por las estrictas imposiciones y requisitos de las instituciones financieras. Los bancos a menudo exigen garantías sustanciales, historial crediticio impecable y otros requisitos que pueden ser difíciles de cumplir para muchas PYMES. Esta situación crea una necesidad urgente de explorar alternativas que permitan a estas empresas acceder a financiamiento de manera más flexible y eficiente.

Una de estas alternativas es la emisión y negociación de facturas comerciales negociables en el mercado de valores. Las facturas comerciales negociables son documentos que representan deudas pendientes de cobro por parte de una empresa a sus clientes. Cuando estas facturas se negocian en el mercado de valores, se convierten en instrumentos financieros que pueden ser vendidos a inversionistas, permitiendo a las empresas obtener liquidez a muy corto plazo.

Este trabajo realiza un análisis exhaustivo de esta nueva estrategia de financiamiento que las PYMES pueden utilizar. Se examina cómo las facturas comerciales negociables pueden proporcionar una fuente viable de financiamiento al ofrecer una manera rápida y eficiente de convertir las cuentas por cobrar en efectivo (Pozo Ayala, 2021).

Al vender estas facturas a inversionistas, las empresas pueden obtener los fondos que necesitan para operar y crecer sin tener que esperar a que los clientes paguen sus facturas.

El mercado de valores ofrece un entorno estructurado y regulado para la negociación de estos instrumentos, lo que proporciona a los inversionistas una mayor confianza y seguridad. Además, el uso de las facturas comerciales negociables permite a las empresas diversificar sus fuentes de financiamiento, reduciendo su dependencia de los préstamos bancarios y mejorando su capacidad para gestionar el flujo de efectivo.

La investigación explora el concepto del mercado de valores y define en detalle qué son las facturas comerciales negociables. Se analizan las ventajas de este método en comparación con las formas tradicionales de financiamiento. Entre las ventajas se incluyen la reducción de costos financieros, la mejora de la liquidez y la capacidad para obtener financiamiento sin aumentar el endeudamiento de la

empresa. También se considera el impacto de esta estrategia en la salud financiera de las empresas, ya que puede mejorar su perfil crediticio y fortalecer su posición competitiva en el mercado.

En resumen, la colocación y negociación de facturas comerciales negociables en el mercado de valores representa una alternativa prometedora para las PYMES que buscan financiamiento. Esta estrategia no solo ofrece una solución inmediata a las necesidades de liquidez, sino que también puede contribuir al crecimiento sostenible y a largo plazo de estas empresas. La capacidad de adaptarse y aprovechar nuevas formas de financiamiento será crucial para las PYMES que deseen prosperar en un entorno económico cada vez más complejo y competitivo.

Este enfoque amplía las opciones de liquidez disponibles para una empresa y sirve como guía útil para aquellas que optan por utilizar el mercado de valores como fuente de financiamiento (Pozo Ayala, 2021).

El mercado de valores ofrece diversas ventajas para la financiación empresarial. Una de las principales es la posibilidad de obtener recursos a un costo menor, ya que los inversionistas suelen estar dispuestos a aceptar menores rendimientos a cambio de mayor seguridad y liquidez.

Además, el acceso al mercado de valores permite a las empresas diversificar sus fuentes de financiamiento, reduciendo la dependencia de los préstamos bancarios y mejorando su perfil de riesgo. La negociación de facturas comerciales negociables también puede mejorar la gestión del capital de trabajo de las empresas, ya que les permite convertir rápidamente sus cuentas por cobrar en efectivo.

Otro aspecto importante es la transparencia y la formalización que implica la negociación en el mercado de valores. Al estar regulado y supervisado por entidades gubernamentales, este mercado ofrece mayor seguridad y confianza tanto a los emisores como a los inversionistas. Las empresas que optan por esta vía de financiamiento también pueden mejorar su imagen y reputación en el mercado, lo que a su vez puede facilitar el acceso a otros tipos de financiamiento en el futuro.

Por otra parte, la autora Lisette Estefanía Torres Ortiz (2015) desarrolló su “Trabajo de conclusión de carrera” con el título siguiente: “La nueva factura comercial negociable en la actividad mercantil ecuatoriana”, en la Universidad del Pacífico, para

obtener su título de: “Abogada de los Tribunales de la República del Ecuador”, dentro de su trabajo de conclusión se pudo realizar el siguiente análisis:

Como primer punto a topar el 31 de diciembre de 2008, el entorno financiero nacional marcó un hito significativo en su marco regulatorio empresarial con la emisión de una normativa clave por parte del Superintendente de Compañías. Esta regulación estableció la obligatoriedad de aplicar las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para todas las compañías bajo el control y supervisión directa de la Superintendencia de Compañías. Las NIIF son estándares reconocidos globalmente que buscan uniformizar la presentación de la información financiera, asegurando que los balances y resultados sean precisos, transparentes y comparables a nivel internacional. La adopción de estas normativas no solo apunta a mejorar la transparencia en los estados financieros, sino también a fortalecer la confianza de los inversores y a facilitar una gestión financiera más eficiente y estratégica por parte de las empresas.

La implementación de las NIIF ha requerido ajustes significativos por parte de las empresas ecuatorianas, de esta forma entre estos ajustes se incluyen controles rigurosos y verificaciones de los perfiles de crédito, así como la necesidad de mantener una cartera de documentos completa y exigible, por lo tanto estas medidas son fundamentales para asegurar que las empresas puedan cumplir con los nuevos estándares contables y financieros, proporcionando información fidedigna que respalde la toma de decisiones empresariales informadas y eficaces.

En paralelo a estas reformas contables, el panorama legal también experimentó cambios significativos el mismo día, gracias a la reforma contenida en el Artículo 18 de una ley específica publicada en el Registro Oficial (R.O.) 498-3S, cabe destacar que esta reforma modificó el artículo 201 del Código de Comercio ecuatoriano para introducir el concepto de "Facturas Negociables". Estas facturas tienen la peculiaridad de poder ser tratadas como títulos valor, lo cual simplifica considerablemente los procesos de negociación comercial al permitir que las facturas puedan ser utilizadas como instrumentos de crédito. Esta medida no solo facilita la circulación y el financiamiento de las transacciones comerciales, sino que también fortalece la seguridad y confiabilidad en el intercambio de bienes y servicios dentro del país (Torres L. , 2015).

Es importante destacar que la emisión de facturas se ha establecido como una norma jurídica fundamental e inalterable para cualquier persona o entidad involucrada en la transferencia de mercancías en Ecuador. Esta obligación no solo cumple un papel crucial en la legitimación de las transacciones comerciales, sino que también desempeña un papel esencial en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. El nuevo Código Orgánico Integral Penal aborda específicamente estos aspectos, reconociendo a la facturación como un medio vital para validar las actividades comerciales y garantizar que se cumplan adecuadamente las obligaciones fiscales del país.

La introducción de las "Facturas Negociables" ha sido particularmente significativa para el entorno empresarial ecuatoriano. Al permitir que las facturas actúen como títulos valor, se promueve una mayor flexibilidad y liquidez en las transacciones comerciales, lo cual es fundamental para el desarrollo económico sostenible y la competitividad de las empresas en mercados locales e internacionales. Este cambio no solo simplifica los procedimientos financieros, sino que también fomenta un clima empresarial más dinámico y propenso a la inversión.

En conclusión, las reformas y regulaciones implementadas el 31 de diciembre de 2008 han transformado significativamente el paisaje financiero y legal de Ecuador. Desde la adopción de las NIIF hasta la introducción de las Facturas Negociables, el país ha demostrado un compromiso firme con la modernización de sus prácticas empresariales y financieras, alineándose con estándares internacionales y promoviendo un ambiente empresarial más robusto y eficiente. Estos cambios no solo beneficiarán a las empresas al mejorar su capacidad para competir y crecer, sino que también fortalecerán la economía nacional al facilitar un entorno más transparente, seguro y atractivo para la inversión y el desarrollo empresarial a largo plazo.

1.2. Título de valor

1.2.1. Formación histórica

Los títulos valores surgieron simultáneamente con el Derecho Mercantil durante la baja Edad Media, como resultado del crecimiento de las actividades comerciales de los mercaderes. Estas normas fueron establecidas por los propios comerciantes para abordar necesidades colectivas. La creación de los títulos valores

respondió al interés de los mercaderes de implementar normas ágiles, flexibles y ejecutivas que garantizaran un cobro más rápido de los créditos (Escolme, s.f.).

Estas normas fueron establecidas por los propios comerciantes para abordar necesidades colectivas, dado que el derecho común de la época no era adecuado para las necesidades específicas del comercio. Los mercaderes, operando en ferias y mercados que a menudo cruzaban fronteras políticas y geográficas, requerían de un sistema jurídico que fuera rápido, flexible y que pudiera ser aplicado de manera uniforme en diversas jurisdicciones. Así, surgieron leyes y principios creados y aplicados por los propios comerciantes y que tenían validez internacional.

La implementación de estos documentos permitía que las obligaciones de pago pudieran ser fácilmente transferidas a terceros, lo que a su vez promovía la confianza y la fluidez en las transacciones comerciales.

Los títulos valores surgieron como una respuesta innovadora que proporcionaba a los mercaderes herramientas jurídicas para facilitar el manejo de transacciones complejas eficientemente y de manera segura.

Este desarrollo histórico destaca la capacidad del Derecho Mercantil para adaptarse y evolucionar en respuesta a las exigencias del comercio y la economía.

Se incluyen documentos muy variados con características muy dispersas, aunque tienen en común que en todos ellos existe un emisor (quién pone en circulación el título-valor) que se compromete a efectuar una determinada prestación en favor del que resulte ser su legítimo tenedor. (Escolme, s.f., pág. 55)

Con lo antes mencionado puedo señalar que los títulos de valores es un documento con el que se formaliza con una persona o varias personas quienes se encuentran aptos, de tal manera que el receptor le exija al emisor el cumplimiento total de la obligación que se detalla en dicho título de valor.

1.3. Concepto de Título de Valor

Como manifiesta el autor Zegarra es un documento que representa uno o más derechos de naturaleza patrimonial, de manera que para ejercer dichos derechos es necesario contar con el control exclusivo del documento en circulación. Esta definición no es original, sino que se basa en las principales propuestas de la mejor doctrina comparada de los últimos siglos y medio (Zegarra Mulánovich, 2021).

De acuerdo con lo que menciona el autor un título de valor es un respaldo que contiene derechos basados en una transacción y se puede ejecutar para beneficio de una de las partes quienes suscriben el documento.

El título de valor es un documento que representa un derecho (como un derecho de pago o cobro) que es esencialmente transmisible, pasando de una persona a otra. La posesión del título es esencial para ejercer el derecho que contiene; por ejemplo, no se puede cobrar sin ser el poseedor del título. La utilización de estos títulos es bastante simple y, por esta razón, gozan de una protección legal especial (BBVA, 2022).

Como se menciona en el párrafo anterior el título de valor es un derecho que tienen las partes ya sea para un pago o un cobro de una transacción realizada, para ejecutar esta transacción es necesario estar presente el poseedor.

Para el autor Díez el título de valor señala que “es un documento; se trata pues de una cosa, lo que facilita la prueba de la existencia del crédito (‘los derechos de crédito no se pueden ver’) y la realización de toda clase de negocios jurídicos (compraventa, prenda.)” (Díez Estella, 2022, pág. 143)

De acuerdo con el texto anterior un título de valor es una transacción que nos indica que puede ser de cobro o pago para llevar a cabo su efecto deben estar presentes las partes de quienes lo suscriben.

Según Díez el título de valor “es un documento unilateral, que solo incorpora la firma y consiguiente declaración de voluntad del emisor; en consecuencia, el título valor solo puede representar obligaciones del emisor, no del suscriptor a quien éste entrega el título” (Díez Estella, 2022, pág. 68).

Los títulos de valor se reconocen como instrumentos fundamentales en el Derecho Mercantil, ya que respaldan derechos basados en transacciones y pueden ser ejecutados en beneficio de las partes que los suscriben. Su formalidad, literalidad y autonomía los convierten en herramientas eficaces para garantizar la seguridad y la liquidez en el comercio, contribuyendo así al desarrollo y la estabilidad económica.

Con lo mencionado anteriormente concluyo que un título de valor es un documento en el cual se garantiza una prestación entre el emisor y el beneficiario que es legitimado con la persona designada.

1.4. Características esenciales de los títulos de valores

De acuerdo con el jurista Fernando Diez Estrella (2022), la característica distintiva de los títulos valores en comparación con otros documentos como reconocimientos de deuda o contratos de compraventa radica en una conexión especial entre el documento y el derecho que representa, una conexión más estrecha y significativa que la que existe en los contratos. Esta vinculación implica dos aspectos fundamentales:

1) El derecho contenido en el título solo puede ejercerse si se presenta el documento correspondiente.;

2) Solo el poseedor legítimo del documento está autorizado para ejercer el derecho que este representa.

Los títulos valores tienen un doble efecto:

1) Eximen al acreedor de la carga de probar su derecho; simplemente presentando el título, el acreedor no necesita demostrar su derecho. Esto facilita el intercambio comercial, pero también puede permitir que una persona no acreedora, que ilegítimamente obtuvo el título (por ejemplo, mediante robo), cobre el pago. En este caso, el pago realizado será válido siempre y cuando el pagador actúe de buena fe;

2) No se puede realizar el pago si no se presenta el título valor; si el título se pierde, el tenedor debe obtener un duplicado y no puede probar la existencia de su derecho de ninguna otra manera.

De la definición de título de valor se desprende una clara clasificación entre aquellos documentos que efectivamente son considerados títulos valores y aquellos que no lo son.

El pagaré, la letra de cambio, y las obligaciones son documentos que si perteneces al grupo de títulos de valor. Estos son ejemplos clásicos de títulos valores debido a que la exigibilidad del crédito que representan está directamente vinculada a la presentación del título.

Por otro lado, documentos como el reconocimiento de deuda y el aval en un documento separado no son considerados títulos valores.

La razón principal de esta distinción radica en que tienen una relación directa entre la exigibilidad del crédito y la presentación del título.

En los títulos valores, la presentación del documento es indispensable para ejercer el derecho contenido en él. La pérdida del documento implica la pérdida de la capacidad para exigir el crédito, aunque se puede dar la posibilidad de iniciar un procedimiento judicial que permita obtener un duplicado del título extraviado o destruido.

En contraste, la pérdida de documentos como el reconocimiento de deuda o un aval separado plantea problemas probatorios, pero no impide el ejercicio del derecho. Es decir, aunque la pérdida de estos documentos dificulte la demostración de la existencia del crédito, no elimina la posibilidad de reclamarlo a través de otros medios probatorios.

Estos títulos valores cumplen con ciertos requisitos formales y su presentación es esencial para la exigibilidad del crédito. La pérdida del documento implica la pérdida del derecho mismo, aunque existen procedimientos legales para la reposición del título

Conforme lo establece el autor se puede mencionar que las características de los títulos de valor son fundamentales para el desarrollo y utilización del título como tal, puesto que quien es el poseedor del documento se considera únicamente la persona que puede ejercer uso del mismo, resaltando que debe privar la seguridad por medio de la transacción que se realice, de esta manera se toma en cuenta las características planteadas por dicho autor.

1.5. Cambios sustanciales y generalidades de Título Valor

Conforme a lo establecido acerca de las generalidades referentes al título valor, la autora Maribel Ordóñez (2019) manifiesta que “los títulos valores son documentos que representan el derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora, permitiendo a su titular o legítimo tenedor ejercitar el derecho mencionado en él” (Ordóñez, 2019).

Por lo tanto, para ejercer el derecho consignado en un título valor es necesario mostrar el propio título.

Las innovaciones del marco general de los títulos valores, como se establece en el nuevo Código de Comercio, y sus características se presentan a continuación:

- El pago de la obligación contenida en un título valor puede ser total o parcial. Si el tenedor acepta pagos parciales, registrará dicho pago en el título o en una hoja adjunta al mismo, y emitirá un recibo por separado correspondiente al pago.
- Los títulos valores que se negocian en bolsa pueden ser desmaterializados, lo que significa que su existencia se evidencia mediante registros electrónicos, y el encargado del registro electrónico puede proporcionar certificaciones al respecto, según lo dispuesto en la Ley de Mercado de Valores.
- Cuando la ley requiera la presentación de títulos desmaterializados, será suficiente el certificado emitido por el ente encargado del registro electrónico, de acuerdo con los términos establecidos en la Ley de Mercado de Valores.
- Todo suscriptor de un título valor asume los derechos y obligaciones asociados con la calidad en la que actúa. Las circunstancias que invaliden la obligación de uno o más suscriptores no afectarán las obligaciones de los demás.
- Cuando dos o más personas suscriban un título valor, ya sea como giradores, otorgantes, emisores, endosantes, avalistas o fiadores, quedan solidariamente obligados al pago.
- La transferencia de un título implica no solo la transferencia del derecho principal incorporado, sino también de sus derechos accesorios.
- Los títulos valores pueden estar garantizados mediante fianza, y las disposiciones de la fianza en estos casos se rigen por las normas del Código Civil aplicables al contrato de fianza.
- La fianza puede constar en el propio título, en una hoja adjunta a él, o mediante cualquier medio gráfico, mecánico o electrónico. También puede otorgarse en un documento separado que identifique plenamente el título cuyo pago total o parcial se garantiza. La fianza se expresará mediante la fórmula "fianza", "aval" u otra equivalente, y deberá estar firmada por quien la presta.
- El fiador o avalista que realice el pago adquiere los derechos derivados del título valor frente a la persona garantizada y contra aquellos que sean responsables respecto de esta última por virtud del título.

Con relación a lo que manifiesta el autor con respecto a los cambios y generalidades del título de valor puedo señalar que la transacción a ejecutarse debe

estar clara, con la finalidad de que no se presente errores al momento de que se conciba la obligación.

1.6. Requisitos mínimos de un Título Valor

Conforme a lo establecido acerca de los requisitos mínimos de un título valor, la autora Maribel Ordóñez (2019) indica:

1. La descripción del derecho incorporado en el título, indicando claramente su objeto y valor. Si la obligación implica el pago de una cantidad de dinero con intereses, se debe especificar la tasa de interés o el porcentaje aplicable al importe del título, si corresponde.
2. En ausencia de especificación de la tasa de interés u otro método para determinar ganancias en el título, y si la obligación de pago surge de un préstamo o mutuo de consumo, se asumirá que la obligación devenga la tasa máxima de interés legal vigente, según lo publicado por el Banco Central del Ecuador u otra institución designada en el futuro. Una vez que el deudor incurra en mora, la tasa máxima de interés moratorio será 1.1 veces la tasa legal mencionada anteriormente.
3. La firma en un título valor puede ser reemplazada por un signo o contraseña insertado mecánicamente, siempre y cuando el creador del título asuma la responsabilidad por esta sustitución. Este signo o contraseña debe ser registrado ante un notario antes de su utilización.
4. La firma puede ser física o electrónica, siempre que la firma electrónica esté debidamente registrada ante las autoridades competentes de certificación de información.

De acuerdo con lo que manifiesta el autor se plantean los requisitos necesarios para que se lleve a cabo el título valor, esto implica que si algunos de los requisitos no se encuentran completos dentro del documento la obligación no se estaría cumpliendo de tal manera como se estipula dentro de la cita establecida por el autor, es por ello que se debe seguir a cabalidad los cuatro requisitos principales para el efecto de la transacción.

1.7. Clasificación de los Títulos Valor

Según lo establecido acerca de la clasificación del título valor, la autora Maribel Ordóñez (2019) menciona que el actual Código de Comercio presenta de manera clara y ejemplar las diferentes variedades de Títulos Valores. Es importante destacar que esta clasificación no es exhaustiva ni limitativa, ya que las partes pueden crear figuras atípicas siempre que cumplan con los requisitos mínimos establecidos.

Los tipos de títulos valores son los siguientes:

1. **Títulos Nominativos:** Un título valor será nominativo cuando la norma que lo rige exija la mención del beneficiario en el texto del documento.
2. **Títulos a la Orden:** Estos títulos indican que la obligación mencionada en ellos debe cumplirse a petición de la persona especificada como primer tenedor o, en caso de transferencia, a solicitud del último adquirente o tenedor legítimo. Los títulos valores emitidos a nombre de una persona específica, con la cláusula "a la orden", que son transferibles mediante endoso, o que se declaran negociables, se consideran títulos a la orden.
3. **Títulos al Portador:** Son títulos al portador aquellos que no designan a ninguna persona como titular, incluso si no incluyen explícitamente la cláusula "al portador". La simple exhibición del título legitima al portador, y la transferencia se realiza mediante la entrega del título.
4. **Títulos Representativos de Mercaderías:** Estos documentos facilitan la transmisión de mercaderías a su titular. El portador o tenedor puede presentar el título para solicitar la aceptación y el pago de las mercaderías representadas por él.

En base a lo que manifiesta el autor, se hace referencia a la clasificación que corresponde a los títulos valor buscando que el titular del título al realizar un acto de transmisión sobre un producto o una actividad, este goce de seguridad conforme a los pagos y aceptación de la misma tomado en cuenta la mención de las cláusulas que se realice para la exhibición del título, el cual gozará de legitimidad al momento de su entrega.

1.8. Principales Funciones de los títulos de valores

Conforme lo establece BBVA (2022), las principales funciones de los títulos valores son fundamentales en el ámbito financiero y comercial. Históricamente, estos documentos han sido utilizados como medios eficaces para la transferencia de dinero y como instrumentos de crédito a corto y medio plazo. Los títulos valores permiten a las empresas y personas físicas obtener liquidez mediante su negociación y facilitan la circulación de capital al transferir derechos económicos de manera segura y ágil.

Además, estos instrumentos financieros desempeñan un papel crucial en la financiación empresarial, permitiendo a las entidades obtener recursos sin necesidad de acudir a préstamos bancarios tradicionales.

Más allá de su función económica, los títulos valores poseen características jurídicas específicas que regulan su naturaleza y los derechos que representan. Estos aspectos jurídicos incluyen la obligatoriedad del cumplimiento de las obligaciones contenidas en los títulos, la posibilidad de endoso y la transferencia de derechos, lo que otorga seguridad y confianza tanto a emisores como a tenedores. En definitiva, los títulos valores son herramientas esenciales para la operatividad y eficiencia del mercado financiero.

En relación con las características del derecho incorporado en un título valor, se destacan los siguientes puntos:

Literalidad: El principio de literalidad establece que el contenido del título valor, es decir, los derechos y obligaciones que representa, se ejerce conforme a lo expresamente consignado en el documento mismo. Esto implica que cualquier modificación o ejercicio de los derechos debe ajustarse estrictamente a lo estipulado en el título.

Autonomía: El nuevo poseedor del título adquiere un derecho independiente de las relaciones personales que pudieran haber existido entre los anteriores titulares y el deudor. Por ejemplo, si un título valor inicialmente contiene un derecho de crédito y luego se transfiere a otra persona, el derecho de crédito original "caduca" y surge un nuevo derecho, como una obligación. Este principio confiere al nuevo poseedor del título un derecho autónomo e independiente de las relaciones personales que hayan existido entre los anteriores titulares y el deudor inicial. Es decir, cuando un título valor se transfiere a un nuevo titular, éste adquiere un derecho propio y separado

del derecho original. Por ejemplo, si el título inicialmente representaba un crédito a favor de una persona y luego se transfiere a otra, esta adquiere un nuevo derecho de crédito, independiente del que tenía dicha persona.

Legitimación por la posesión: La legitimación por la posesión es un principio clave en los títulos valores. Se establece que solo el poseedor legítimo del título tiene el derecho de ejercer las acciones que éste confiere. Es decir, la posesión física del título es determinante para legitimar a su titular como acreedor o beneficiario de los derechos consignados en él. Sin la posesión del título, no se puede ejercer efectivamente los derechos que representa.

El cumplimiento riguroso de estas características y principios jurídicos es crucial para la efectividad y seguridad de las transacciones comerciales y financieras. Garantizan la certeza y la previsibilidad en las relaciones económicas al establecer reglas claras sobre la transferencia de derechos y obligaciones representados en los títulos valores. Asimismo, protegen los intereses de los distintos actores involucrados al ofrecer un marco normativo sólido que regula la circulación y el ejercicio de los derechos derivados de estos documentos

De acuerdo a lo señalado por el autor referente a las principales funciones del título valor, se entiende que existen dos principales funciones que se deben cumplir a cabalidad, es importante señalar que dentro de una de ellas se presentan características las cuales son esenciales para el efecto de la obligación que debe ser cumplido a cabalidad por todas las partes de la transacción.

1.9. Terminologías de título valor

La palabra título valor proviene etimológicamente del latín, de las palabras “titulusi” título, y de “valoris” valor. Estos títulos son representativos de un derecho económico, y pueden ser negociados en un mercado de valores, y a subes siempre pertenecerán a un legítimo propietario. (Nieto, 2021, pág. 8)

1.10. Conceptos de diferentes autores de los títulos de valor

Los títulos valor juegan un papel fundamental en los mercados financieros al representar documentos negociables que pueden ser objeto de compra y venta. Estos instrumentos facilitan el comercio al conferir derechos de propiedad o crédito sobre bienes o dinero. Según diversos autores, como Samuel Andrade y Carlos Ramírez, existen distintas perspectivas sobre cómo definir y clasificar estos documentos.

Según Andrade (2014), es preferible utilizar el término "título de valor", una terminología generalizada en América Latina como resultado de proyectos de ley uniforme y sugerencias de organismos como el Parlamento Latinoamericano. Este término ha sido adoptado por varios países de la región y cuenta con amplia aceptación debido al impulso entusiasta de su promotor, Joaquín Garrigues.

Por otro lado, Ramírez (2004) aboga por la denominación genérica "título valor", argumentando que esta categoría engloba documentos con una variedad de características específicas. No todos los títulos valor son necesariamente títulos de crédito; sin embargo, todo título de crédito es un tipo de título valor. Por ejemplo, las acciones representativas de propiedad en una empresa constituyen títulos valor, pero no son consideradas títulos de crédito en el sentido estricto.

Desde una perspectiva jurídica, Lorenzo (1924) define el crédito como “una promesa de pago derivada de un contrato en el cual una parte se compromete a cumplir una obligación en el momento del vencimiento” (Lorenzo, 1924).

Esta definición subraya la naturaleza contractual de los títulos valor, donde se establece un compromiso claro de cumplir con una obligación financiera o de transferir derechos de propiedad.

Por ello, los términos como "títulos abstractos", "títulos cambiarios" o "papeles de comercio" se utilizan de manera específica y exclusiva para referirse a documentos que representan derechos de crédito o derechos de propiedad transferibles. Estas denominaciones reflejan las diversas características y funciones que pueden tener los títulos valor en diferentes contextos económicos y legales.

Los títulos valor son instrumentos cruciales en el ámbito financiero y comercial, facilitando la transferencia de derechos económicos y la inversión. La diversidad de opiniones entre los estudiosos y legisladores sobre cómo categorizar y definir estos documentos subraya la complejidad y la importancia de su regulación para garantizar transacciones seguras y eficientes en los mercados modernos.

1.11. Derivados de los títulos de valores

Según Nieto (2021) las principales características de los títulos valores se muestran a continuación:

- Son Necesarios. En el sentido que, para ejercer el derecho consignado en el título, el legítimo tenedor debe disponer del mismo. En el ejercicio profesional se debe tener muy presente que, si desea reclamar el pago de un título valor, debe disponer del mismo, en forma legítima. No puede reclamar el pago de una letra de cambio, por ejemplo, sino dispone del título.
- Son Legítimos. Se restaría velocidad, seguridad y confianza si al título valor tendría que someterse a procedimientos adicionales, para que adquiriera total legitimidad. Por eso, la solución doctrinaria y legal es mucho más práctica: se presume legítimo al título. De entrada. (Esto, sin perjuicio de ciertos requisitos que impone la Ley, para justificar la legítima tenencia), como es el reconocimiento de firmas del endosante.
- Son Literales. Si el título incorpora (representa, simboliza), el derecho y la obligación cautelar, lo menos que hay que exigirle al título es que esté expresada literalmente la obligación, no tendría aceptación si la obligación no es precisa.
- Son Solemnes. Los títulos valor no pueden ser emitidos, o circular de una manera anárquica y caprichosa, no pueden crearse de manera desordenada y desprolija, y tampoco podrán circular de la misma manera. Deben sujetarse a requisitos legales, o, por lo menos, a formalismos aplicados por costumbre mercantil. (Nieto, 2021, págs. 9-10)

1.12. Clases de título valor

Es necesario entender las distintas formas de rentabilidad y responsabilidad que estos instrumentos pueden implicar según la normativa vigente.

Nieto, (2021) menciona que los títulos valores tienen 3 clasificaciones principales, la primera cuando se analiza la rentabilidad de un título valor, se debe considerar que esta puede ser fija o variable, dependiendo de lo acordado entre las partes, la segunda cuando la rentabilidad fija implica que los títulos valores emitidos generarán un dividendo establecido previamente, el cual debe ser satisfecho por el emisor y recibido por el beneficiario según los términos acordados, los cuales no pueden ser modificados por ninguna de las partes.

De acuerdo con el artículo 30 de la Ley de Mercado de Valores, los valores de renta fija son aquellos cuyo rendimiento no depende de los resultados de la compañía emisora, sino que está establecido al momento de la emisión y es aceptado por las partes involucradas (Nieto, 2021).

Por otro lado, la rentabilidad variable implica que el rendimiento de los títulos valores no está predeterminado, sino que depende del desempeño financiero y operativo del emisor. Esto significa que los dividendos o beneficios para los titulares pueden fluctuar según los resultados económicos y las decisiones de la empresa emisora. El artículo 32 de la misma ley define los valores de renta variable como aquellos activos financieros cuyo rendimiento varía en función de los resultados del emisor, ya sea a través de dividendos o aumento del capital (Nieto, 2021).

En términos de emisión, los títulos valores pueden estar vinculados tanto al sector público como al sector privado. En el sector público, estos títulos son emitidos por el Estado o sus instituciones, siendo los bonos del estado un ejemplo prominente. Estos bonos generalmente ofrecen rentabilidad variable, dependiendo de la economía y las políticas financieras del país. Según el artículo 37 de la Ley de Mercado de Valores, las inversiones públicas de cierto valor pueden ser realizadas a través de sistemas bursátiles interconectados, facilitando así su negociación en múltiples bolsas de valores nacionales (Nieto, 2021).

Por otro lado, en el sector privado, los títulos valores son emitidos por empresas privadas que buscan financiar sus operaciones y proyectos a través de la inversión pública. Estos títulos pueden ser emitidos en el mercado primario y luego negociados en el mercado secundario, proporcionando liquidez adicional a los inversionistas. Según el artículo 39 de la Ley de Mercado de Valores, el mercado secundario abarca las operaciones posteriores tras la primera colocación, lo que permite a los vendedores obtener recursos de estas transacciones adicionales (Nieto, 2021).

Finalmente, en cuanto a la responsabilidad asociada a los títulos valores, estos pueden ser de responsabilidad limitada o ilimitada. En la responsabilidad limitada, los titulares de los títulos solo son responsables hasta el monto de sus contribuciones individuales, ofreciendo protección contra pérdidas potenciales que excedan la inversión inicial. En contraste, en la responsabilidad ilimitada, los titulares asumen la responsabilidad total por todas las obligaciones contraídas por la empresa, independientemente del valor nominal de sus títulos. Esta distinción es fundamental para los inversores al evaluar el riesgo asociado con la adquisición de títulos valores en empresas con diferentes estructuras de responsabilidad (Nieto, 2021).

El estudio de los títulos valores desde una perspectiva legal y económica proporciona una comprensión integral de cómo estos instrumentos financieros operan en los mercados modernos. Entender las diversas formas de rentabilidad y responsabilidad asociadas a estos títulos es esencial para los futuros abogados y profesionales del derecho que deseen asesorar eficazmente a empresas e inversores en la emisión, negociación y cumplimiento de estos importantes activos financieros.

1.13. Concepto de factura

La factura es un componente fundamental del comercio, pues constituye el documento principal que respalda todas las transacciones de compra y venta. Es esencial tanto para los profesionales como para los consumidores, ya que al vender o adquirir productos y servicios, toda la información relacionada con estas operaciones debe ser registrada en una factura para garantizar el cumplimiento legal y comercial (Dobaño, 2024).

En base a esta cita establecida, se puede acotar que la factura es una forma de mantener la compra y venta activa de cualquier transacción que se realice, esto quiere decir que es considerada como un respaldo legal, mismo que va a ser de gran utilidad en caso de presentarse cualquier inquietud acerca de la compra realizada, esto implica que dicho acto es justificado a través de una factura, que tiene valores específicos y datos concretos de la compra y venta.

1.14. Para qué sirve una factura

Como hemos analizado en su definición, una factura es un documento utilizado para validar y registrar una operación comercial. Esta factura actúa como evidencia o comprobante de una transacción comercial, detallando todos los aspectos relevantes de dicha operación. Las facturas son esenciales no solo para que los clientes conozcan los detalles de una compra, sino también para que las empresas mantengan informadas a las autoridades fiscales sobre sus transacciones de compra y venta (Dobaño, 2024).

Como se indica dentro del párrafo anterior la factura además de ser una operación ejecutada entre el vendedor y el comprador, hace referencia a una justificación que posee el comprador y el vendedor, puesto que el comprador opta por conservar el comprobante para su beneficio, mientras que el vendedor también goza

de un respaldo el cual le servirá como rendición de cuentas para poder demostrar al vendedor que ha cuidado sus intereses y todo aquello que se ha logrado vender.

1.15. Naturaleza Jurídica

La Factura es, desde el punto de vista de su naturaleza jurídica, un documento. En derecho: un documento es toda cosa que sea producto de un acto humano, perceptible con los sentidos de la vista y del tacto, que sirve de prueba histórica indirecta y representativa de un hecho cualquiera. Es de apreciar, que es un documento creado por el hombre para representar, reproducir o dejar constancia histórica de un hecho que es jurídicamente relevante. Por esa capacidad de representación es preciso que contenga un mensaje, es decir, que en ella se reflejen ciertos hechos o recoja declaraciones con trascendencia tributaria (Devis Echandía, 2007, pág. 56)

Según lo expresado por el autor, manifiesta que la naturaleza jurídica de la factura específicamente se convierte en un derecho, ya que es exigible por parte del comprador, como también justificativa para el comprador. Como bien lo establece es un acto humano, el cual significa dejar constancia de un acto jurídico realizado entre dos personas siendo relevante y teniendo total validez, a través de un documento.

1.16. Características

- El vendedor ha de presentarla si quiere exigir un pago no realizado.
- Toda empresa o autónomo está obligado a emitir facturas.
- La factura es esencial en cualquier servicio post-venta, pues es imprescindible para efectuar una devolución o una reclamación (tanto por parte del que vende como del que compra).
- Es el justificante y garantía ante cualquier problema que pueda surgir entre ambas partes.

¿Qué ley regula las facturas?

La facturación es un proceso por el cual un empresario o autónomo emite las facturas de la compraventa de sus productos o servicios. Como todo, existe una normativa que regula la emisión y recepción de las facturas: la normativa de facturación. Estas son las reglas mediante las que se regulan las facturas (Facturalia, 2021).

La emisión de facturas por parte de las empresas es un proceso crucial que no solo documenta las transacciones comerciales, sino que también establece una serie

de obligaciones legales y fiscales que deben cumplirse rigurosamente. Como se menciona en el texto, las facturas son emitidas por empresas que proporcionan bienes o servicios a sus clientes, siendo este documento esencial para registrar adecuadamente las operaciones económicas realizadas.

Para emitir cualquier tipo de factura, las empresas deben operar dentro del marco normativo establecido por las autoridades competentes. Esto implica que deben tener un conocimiento profundo de las regulaciones fiscales y legales aplicables a la facturación. La Agencia Tributaria, a través de su Reglamento que regula las obligaciones tanto para emisores como para receptores de facturas, establece directrices precisas sobre cómo deben ser emitidas, gestionadas y conservadas las facturas.

La investigación sobre la estructura y cuerpo legal de la emisión de facturas es fundamental por varias razones. En primer lugar, permite comprender cómo ha evolucionado la normativa en torno a la facturación a lo largo del tiempo, adaptándose a los cambios en el mercado y en las tecnologías de la información. Esto es crucial para que las empresas puedan cumplir con las obligaciones legales de manera efectiva y eficiente.

Además, esta investigación detalla cómo la correcta emisión de facturas puede beneficiar tanto a los proveedores de bienes y servicios como a los consumidores. Por un lado, proporciona a las empresas una herramienta legal para documentar sus ventas y operaciones comerciales, lo que facilita la rendición de cuentas y la gestión contable. Por otro lado, para los consumidores y usuarios finales, recibir una factura adecuada garantiza la transparencia en las transacciones, asegurando que los bienes o servicios adquiridos cumplen con las expectativas y necesidades convenidas.

La Agencia Tributaria regula los procesos de facturación para asegurar que se cumplan las normativas fiscales y que las operaciones económicas sean transparentes y verificables. Esto incluye aspectos como la correcta identificación de las partes involucradas en la transacción, la adecuada aplicación de los impuestos correspondientes, y la conservación de las facturas como evidencia documental durante el tiempo establecido por ley.

Los aspectos más relevantes que se regulan a través de esta normativa son los siguientes:

¿Quién tiene la obligación de emitir facturas?

- Los contenidos de un modelo de factura completa y simplificada.
- Los distintos tipos de factura (factura simplificada, factura completa, factura rectificativa, factura recapitulativa) y qué debe incluir cada una de ellas.
- Cómo emitir la factura electrónica a las Administraciones.
- El plazo, moneda e idioma en que se emite una factura.
- Cómo se han de remitir las facturas a los clientes.
- Cuánto tiempo se han de conservar las facturas y en qué soporte.

Dentro de la especificación que existe con anterioridad, se logra citar quienes son obligados a emitir facturas y cuál es el parámetro que deben seguir para desarrollarlas de manera adecuado, conforme a lo que estipula la normativa en cuanto a la figura que hace referencia a las facturas y al tipo de naturaleza que tienen y sobre todo como debe ser su utilización y manejo.

1.17. Tipos de facturas

1.17.1. Factura ordinaria

La factura ordinaria es el tipo de factura que se usa con más frecuencia.

Este tipo de factura documenta una operación comercial, bien sea de compraventa o de prestación de algún servicio.

Debe contener todos los datos acerca de la operación que se lleva a cabo, como son: el número de factura, la fecha de expedición, nombre y apellidos o razón social, número de identificación fiscal, domicilio (tanto del emisor como del destinatario), descripción de la operación llevada a cabo, el tipo impositivo del IVA, el porcentaje de retención del IRPF, la cuota tributaria, el importe total a pagar, y la fecha en que se haya producido la operación de que se trate (Infoautónomos, 2023).

En base al texto establecido por el autor, se comprende que las facturas ordinarias, son elementos conjuntos que conllevan una explicación detallada de la operación comercial que se está realizando, es decir debe constar de todos los datos justificados, esto implica que se toman en cuenta los datos de ambas partes, es decir de quién se encarga de emitir la factura, como también de aquel que la recibe, contando también que incluye todos los pagos de impuestos que sean recargados a la factura.

1.17.2. Factura rectificativa

Una de las dudas más frecuentes entre autónomos y pymes a la hora de facturar es qué es una factura rectificativa y en qué casos debe utilizarse. Se trata de un documento que permite corregir una factura original cuando sea necesario (por ejemplo, en caso de que ésta contenga algún dato incorrecto o le falte información imprescindible (Wolters Kluwer TAA España, 2023)

Como su palabra lo indica la función específica que posee este tipo de factura es rectificar aquellos errores que sean cometidos en la factura original, esto quiere decir que se va a tomar en cuenta los datos incorrectos que son expuestos en la factura con la finalidad de corregir la misma, puesto que cualquier error que sea pasado por alto va a entorpecer la transacción, como también si existe información incompleta dentro del documento, también se deberá realizar una factura rectificativa que supla los errores ya cometidos en la original.

1.17.3. Factura recapitulativa

La factura recapitulativa se puede definir como un documento que incluye múltiples operaciones dirigidas a un mismo destinatario, realizadas en diferentes fechas, pero dentro del mismo mes natural. Este tipo de factura simplifica la gestión contable al consolidar en un único documento varias operaciones que normalmente se registran en albaranes o en facturas individuales de menor importe. Una factura recapitulativa puede agrupar albaranes o facturas previamente emitidas. En el caso de facturas previas, la factura recapitulativa sustituirá a las facturas individuales al consolidarlas en un único documento (Fernández de la Cigoña, 2023).

Al hacer utilización de esta factura, implica que se concentran distintas operaciones ejecutadas dentro de una sola factura, es decir que todas las actividades se compenetrán dentro de un mismo documento, con la finalidad de reducir la carga contable y llevar un control adecuado que pueda ser recapitulado dentro de un mismo tiempo determinado, el cual se va a llevar a cabo en distintas fechas, sustituyendo demás facturas que se tornen innecesarias.

1.17.4. Factura proforma

Una factura proforma es un documento preliminar que describe las condiciones de una transacción comercial planificada. Contiene información detallada sobre los productos o servicios, incluyendo precios, cantidades y condiciones de pago, con el

propósito de ser utilizada como base para la factura definitiva. En esencia, la factura proforma constituye un resumen anticipado de la factura final que será enviada al cliente o proveedor antes de completar la transacción. Este tipo de documento es útil para gestionar ventas a largo plazo y establecer acuerdos con potenciales compradores para la adquisición de bienes o servicios. Además, las facturas proforma son útiles para solicitar créditos y en operaciones de comercio internacional (Restrepo, 2023).

Acorde a la cita planteada dentro de esta investigación, se puede entender que en este caso las facturas proformas no se registran, es decir que estas tienen carencia conforme al valor legal o administrativo. De tal manera que no tienen acceso a ser contabilizadas como ventas al cliente, por lo tanto, no son parte de la contabilidad. Por ende, se puede deducir que este tipo de factura no goza de valor fiscal.

1.17.5. Facturas simplificadas

En las facturas simplificadas no es necesario incluir los datos del receptor de la factura, pero en las facturas completas es obligatorio que consten tanto los del emisor, como los del receptor. Las facturas simplificadas deben incluir cuál es la contraprestación total, mientras que en las facturas completas no. En este segundo caso, es totalmente imprescindible desglosar el importe total en base imponible, tipo de r y cuota de IVA (De Tena, 2021, pág. 38).

Como se establece dentro de la cita este tipo de factura, es aquella que no contiene todos los datos para que se le considera factura completa. Por tanto, es un tipo de factura que, debido a que no contiene todos los datos obligatorios que debería contener una factura, pero está constituida de datos mínimos, se convierte en factura simplificada

En las facturas simplificadas no es necesario incluir la cuota tributaria de IVA. Por el contrario, en las facturas completas sí.

1.17.6. Facturas electrónicas

Es el sistema que te permite emitir facturas de venta en formato digital. Este sigue un modelo de emisión llamado Offline y cumple con todos los requisitos legales establecidos por el Sistema de Rentas Internas (SRI), garantizando así la autenticidad e integridad del origen y contenido de la factura electrónica. Este método para expedir

facturas o comprobantes de venta es, sobre todo, un paso hacia la innovación que permite potenciar tu actividad económica y la de tu negocio (Mamian, 2014, pág. 77).

Este tipo de factura a lo largo de los años se ha convertido en la más utilizada dentro del mercado, puesto que al manejarse de manera digital se convierte en ser una de las más prácticas para su emisión, esto implica que su registro es compartido a través de medios electrónicos y los clientes la consideran más factible para poder guardarla dentro de sus aparatos electrónicos sin riesgo a que exista exceso de pérdida de las mismas y sobre todo la catalogan como innovadora y goza de realce para los negocios y empresas.

1.17.7. Datos de una factura

Para poder asegurarnos de si un programa cumple o no con la normativa de facturación, debemos fijarnos en las facturas que generan cuentan con determinados datos:

- Número de la factura (y serie numérica, que ha de ser secuencial y sin saltos).
- Fecha de emisión.
- Fecha en la que se realizó la operación en caso de que no coincida con la fecha de emisión.
- Datos del emisor de la factura, así como del destinatario: nombre o razón social completos, NIF (en caso de autónomos) o CIF (en caso de empresas) y dirección.
- Descripción de las operaciones, junto a su precio por unidad antes de impuestos (base imponible).
- Tipo impositivo (IVA y, en caso de autónomos, IRPF en las circunstancias que indica la normativa).
- Cuota tributaria.
- El importe final a pagar.

En base a lo argumentado dentro de este trabajo, para que se pueda constituir un método de facturación se deben establecer datos que son fundamentales para que se lleve a cabo la realización de dicho documento, por ende, son explicados en el párrafo anterior con la finalidad de que la operación comercial sea desarrollada de manera adecuada al momento de ejecutar una transacción y que sea respaldada por un comprobante.

1.17.8. ¿Cuándo se emiten facturas físicas?

La facturación física es un instrumento que permite emitir comprobantes de venta autorizados por el SRI. Sirve para respaldar las transacciones realizadas por los contribuyentes al transferir bienes, prestar servicios u efectuar otras transacciones sujetas a impuestos (Ecuador, Servicio de Rentas Internas, 2023).

- **Facturas:** dirigidas a empresas o individuos que cumplen con los requisitos para recibir beneficios fiscales y en actividades de exportación.

1.17.9. Facturas comerciales negociables

Las Facturas Comerciales Negociables (FCN) son instrumentos financieros de renta fija que no necesitan evaluación de riesgo para su estructuración. Se caracterizan principalmente por tener un plazo menor a 360 días desde la fecha que se emite el documento respectivo.

Como lo establece el Art. 200 en el Código de Comercio (2019), las facturas son documentos físicos o electrónicos emitidos por el vendedor de un bien o derecho, o por el prestador de un servicio, al momento de transferir un bien o derecho, prestar un servicio, o llevar a cabo otra transacción. Su emisión, los requisitos formales y la anulación están regulados por las normativas tributarias actuales, las cuales establecen que una factura solo puede ser emitida cuando corresponda a bienes entregados o consumidos físicamente, servicios efectivamente prestados, o derechos transferidos de acuerdo a un contrato vigente (Ecuador, Asamblea Nacional, 2019).

1.17.10. Facturas Comerciales

Las facturas comerciales negociables y los comprobantes electrónicos de venta deben de cumplir con los requisitos que están establecidos en el Código de Comercio, el Reglamento de Comprobantes de Ventas y Retención y de la forma autorizada por el Servicio de Rentas Internas, que podrán ser negociados en el REB (Registro Único Bursátil), que es donde pueden negociar las pequeñas, medianas empresas y PYMES (Ecuador, Asamblea Nacional, 2014).

Conforme lo señala la ley antes mencionada las entidades comerciales, ya sean personas o empresas; tienen la capacidad de generar facturas comerciales negociables dirigidas a otras empresas con las que mantienen relaciones

comerciales. Estas empresas receptoras, que actúan como clientes, realizan pagos en términos diferidos y reciben bienes como contraprestación.

Como definición de factura podemos definir que es un documento donde se constituye un título valor en el cual, durante transacciones de compra y venta de mercancías, el vendedor tiene la facultad de emitir y entregar al comprador la factura original o una copia de la misma, con la condición de que el comprador la devuelva debidamente aceptada. Es importante destacar que no se puede emitir una factura cambiaria que no esté vinculada a una venta real de mercancías entregadas, ya sea de manera tangible o simbólica.

Una vez que la factura comercial negociable tenga la aceptación del cliente, de estar satisfecho con la recepción de los bienes, el proveedor podrá vender esa factura al mercado bursátil, extrabursátil o en el REVNI mediante una negociación privada, y así el proveedor obtendrá liquidez, vendiendo a un descuento que será aplicado de acuerdo a las condiciones que se encuentre el mercado sobre el valor que se va a negociar (Ecuador, Asamblea Nacional, 2014)

De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas (2023), el período máximo de pago establecido en las Facturas Comerciales Negociables no puede ser superior a 360 días desde la fecha en que se emite la factura.

Las facturas comerciales negociables y su emisor deben de estar inscritos en el Registro del Mercado de Valores, y el emisor debe tener el RUC activo, al menos un año antes de la solicitud de la inscripción, y haber tenido un año de transacciones de venta que hayan superado los mil dólares.

De acuerdo lo que señala la autora Angeline Álava (2017) quienes intervienen las facturas comerciales negociables son:

Emisores

Las facturas comerciales negociables pueden ser emitidas por las personas naturales o jurídicas, que se encuentren dedicadas a actividades productivas excepto a servicios, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos por el Consejo Nacional de Valores.

Aceptantes

Los aceptantes pueden ser personas naturales o jurídicas, que se encuentren dedicadas a una actividad comercial, por el que hayan recibido los bienes producidos por el emisor y que estén totalmente satisfechos, y el aceptante es la persona que se encargará de cancelar al inversionista todo el valor de la Factura Comercial Negociable en plazos estipulados.

Inversionistas

Los inversionistas representan la demanda en el mercado de valores y pueden ser personas naturales o jurídicas, que utilizan sus disponibilidades económicas para invertir en facturas comerciales negociables en el mercado bursátil, y que pagarán con un descuento en relación al valor nominal de la factura comercial negociable, con el fin de que al vencimiento de la factura reciba el 100%, y que la diferencia del valor invertido y el valor nominal de la factura es el ingreso o ganancia de dicha inversión.

Valor de la factura a negociarse

El monto por el cual las facturas comerciales negociables pueden ser transadas en el mercado de valores será el valor total de las facturas menos cualquier retención de impuestos que deba efectuar el aceptante.

Conforme señala el Código de Comercio (2019), en su artículo 207 las facturas comerciales negociables deben contener:

A más de los requisitos establecidos por la normativa tributaria, los siguientes: a) La identificación de "FACTURA COMERCIAL NEGOCIABLE"; b) La fecha de pago y el lugar donde debe efectuárselo. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto; c) La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero; d) La especificación clara, en números y letras, del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; e) La declaración expresa del comprador o adquirente de recibir los bienes, derechos o servicios a su entera satisfacción; f) La firma autógrafa o electrónica del emisor de la factura o sus respectivos delegados; g) La firma autógrafa o electrónica del comprador o adquirente del bien, derecho o servicio, o sus respectivos delegados, cuando la factura se emita físicamente; y, h) La firma del aceptante contenida en la factura o en documento adjunto, salvo en el caso de que opere la aceptación tácita. (págs. 36-37)

CAPÍTULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

El marco metodológico propuesto dentro de la investigación está compuesto por los elementos aplicados, que son utilizados por quien ha propuesto dicha investigación para sustentar las preguntas planteadas y respuesta a los objetivos realizados para este estudio, haciendo uso de instrumentos de recolección e información competente referentes al planteamiento del problema, que servirán como respaldo para el sustento de la investigación y el análisis de los resultados obtenidos.

2.1. Enfoque Investigación

El enfoque de una investigación se refiere a la concepción que adopta el investigador, bajo la influencia de corrientes filosóficas, con el fin de dar solución a un problema, en este caso, propio de la realidad jurídica nacional.

El enfoque de investigación “tiene carácter ontológico, determinado por la comprensión de la realidad que se investiga; epistemológico, expresado en la posición que se asume ante lo investigado; y metodológico, dado por las vías, formas y procedimientos considerados en el estudio” (Gil, León, & Morales, 2017, pág. 73)

Es así como el enfoque de investigación “agrupa conceptos teórico-metodológicos que se deben asumir en la práctica investigativa, como guías de interpretación y acción, compuesto por supuestos de selección del problema de investigación, la definición de objetivos de investigación, las estrategias metodológicas y los otros aspectos” (Salas, 2019, pág. 1041).

Dentro de los enfoques de investigación, este estudio adoptó el enfoque mixto, entendido como la manera ideal para poder analizar, investigaciones cuantitativas y cualitativas, este enfoque tiene el fin de enriquecer la metodología y los resultados de investigación (Salas, 2019).

El enfoque mixto de investigación es una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, nace de la necesidad de dar respuesta al problema de investigación, considera pasos base, que se inicia al cabo de la observación y evaluación de los fenómenos, que permite plantear suposiciones o ideas, luego estas son probadas y demostradas mediante el dato empírico y técnicas de análisis, luego

proponen nuevos retos para la investigación desde los resultados encontrados (Salas, 2019).

Como lo menciona dicho autor, el estudio de esta investigación es considerado como mixto, ya que se toma en cuenta el desarrollo de los objetivos formulados, es realizado con el uso de recursos tanto cualitativos como cuantitativos. Los cualitativos nacen producto de la observación y evaluación de los fenómenos en torno a las instituciones analizadas en el estudio acerca de las facturas comerciales negociables y el sustento concluido sobre cómo es desarrollado este título valor, por ende, se toma en cuenta los métodos cuantitativos, del resultado de los instrumentos de recolección de información aplicados, que fueron procesados y presentados con el uso de la estadística descriptiva.

2.2. Tipo de Investigación

Los tipos de investigación son las diferentes agrupaciones en las que se puede clasificar la investigación que se lleva a cabo. En este estudio, se hizo uso de la clasificación según el análisis y alcance de los resultados:

2.2.1. Descriptiva

La investigación descriptiva es observacional, y a su vez puede ser de nivel exploratoria, descriptiva y correlacional (Mendoza & Ramírez, 2020)

El tipo descriptivo, tiene como objetivo detallar las características clave de conjuntos uniformes de fenómenos utilizando criterios sistemáticos. Esto permite entender la estructura o comportamiento de los fenómenos estudiados y proporciona información sistemática y comparable con otras fuentes (Mendoza & Ramírez, 2020).

Así mismo, Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero (2018), lo definen como una investigación de segundo nivel, inicial, que tiene como objetivo principal es recolectar datos e información sobre las características, atributos, facetas o dimensiones, clasificación de los objetos, individuos, agentes o aspectos, o de los procesos naturales o sociales.

Conforme a lo establecido dentro de las citas acerca de la investigación realizada es de tipo descriptivo, ya que se recopilaron datos e informaciones característicos de la facturas comerciales negociables, y los beneficios de su aplicación dentro de las instituciones que proponen el uso de este título valor,

especialmente lo referente a las instituciones que se encargan de proponer que se justifique dicha aplicación, para explicar la procedencia se ha recopilado las concepciones que establece la bolsa de valores, casa de valores y empresas factoring, relacionadas con la aplicación de un beneficio y que estas facturas sean conocidas dentro del mercado.

2.2.2. No Experimental

Está relacionado con el papel del investigador dentro del estudio, que este caso es de no intervención. Son de nivel predictivo y aplicativo (Mendoza & Ramírez, 2020, pág. 167)

En la investigación no experimental, no tiene cabida la manipulación de variables, tal como lo señala (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 1997, pág. 246)

La investigación no experimental implica un estudio sistemático y empírico donde las variables independientes no son manipuladas porque ya han ocurrido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se hacen sin intervención directa o influencia, observando estas relaciones tal como se presentan en su contexto natural.

Por su parte (Covinos Gallardo & Arias Gonzáles, 2021), concuerdan en que el en el diseño no experimental no se aplican estímulos o condiciones experimentales a las variables de estudio. Los sujetos se evalúan en su entorno natural sin ninguna modificación ninguna así mismo, no se manipulan las variables de estudio.

A su vez, el diseño no experimental puede ser transaccional o transversal y longitudinal. En esta investigación se adoptó el diseño no experimental transaccional o transversal.

“En el diseño transaccional, todas las variables son medidas en una sola ocasión. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (Mendoza & Ramírez, 2020, pág. 80).

Este estudio se define como no experimental, ya que el investigador estudió la realidad de cómo se manejan las facturas comerciales negociables en el Ecuador, sin crear o alterar condiciones experimentales a ser del sometimiento de las fuentes de información tanto físicas como bibliográficas. Así mismo, es transaccional porque no

se hicieron recopilaciones de información en diferentes instancias de tiempo, sino en un momento adecuado para poder extraer la información pertinente dentro de la investigación.

2.2.3. Método de Investigación

Se logra entender por método de investigación, al procedimiento planificado que se desarrolla y opera tanto en el ámbito teórico como en el práctico, esto es, en el trabajo o actividad que se realiza en el momento de hacer una investigación, pues cuestiona y analiza las posibilidades de aplicación. Así, mientras se va desarrollando el método, gracias al cúmulo de experiencias de quienes se dedican a la investigación, este se convierte en una actividad en la que se acumulan, reflexionan, racionalizan y cuestionan los conocimientos. (Muñoz, 2015, pág. 70)

De esta manera, se puede definir al método científico como el procedimiento planificado constituido “por etapas que deben seguirse, para lograr la rigurosidad que persigue. Éstas son: el problema, revisión de la literatura, hipótesis, recolección de información, verificación y conclusiones”, estos eslabones constituyen la cadena indisoluble del método científico”.

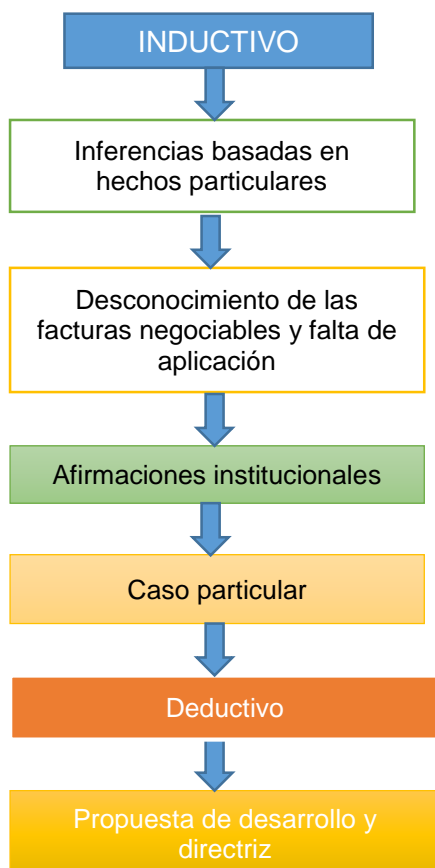
De los métodos que se utilizan con mayor frecuencia en la búsqueda del conocimiento científico, se aplicaron en esta investigación los siguientes:

2.2.4. Método Inductivo-Deductivo

Es un método de razonamiento que se basa en la lógica y está asociado al estudio de hechos específicos. Aunque es deductivo en un sentido, también puede ser inductivo en un sentido opuesto. En otras palabras, parte “de inferencias basadas en hechos particulares, en este sentido es inductivo; pero una vez establecidas dichas inferencias, las toma como afirmaciones universales para aplicar a casos particulares, en este sentido se convierte en deductivo. (Muñoz, 2015, pág. 77).

En la figura 1 se describe el uso de este método dentro de investigación desarrollada.

Figura 1. Método inductivo-deductivo de la investigación



2.2.5. Método Analítico-Sintético

Estudia los hechos a partir de la descomposición del objeto de estudio en sus componentes individuales para analizarlos por separado, y luego reúne estas partes para un estudio completo e integral del objeto (Morán & Alvarado, 2010).

Este método es un enfoque fundamental en la investigación científica y académica, que combina dos procesos intelectuales complementarios: el análisis y la síntesis. Esta metodología es ampliamente utilizada en el estudio de fenómenos complejos, permitiendo una comprensión detallada y holística del objeto de estudio.

Por un lado, el análisis es el primer paso en el método analítico-sintético. Implica descomponer el objeto de estudio en sus componentes individuales para examinar cada uno de ellos por separado. Este proceso permite identificar las relaciones, propiedades y características de cada parte, lo que es esencial para comprender el comportamiento general del objeto de estudio.

La descomposición es el proceso en el que se toma el objeto de estudio y se divide en sus elementos fundamentales. Por ejemplo, en el estudio de las facturas comerciales negociables, el análisis podría implicar la revisión de aspectos legales, financieros, y operativos por separado.

Se debe hacer un examen detallado en el que cada componente se examina minuciosamente para identificar sus características, funciones y relaciones. En el caso de las facturas, esto podría incluir el análisis de las regulaciones legales, los mecanismos de negociación financiera, y los procesos administrativos involucrados.

Comprensión de interrelaciones: Se estudian las relaciones entre los componentes individuales para comprender las interrelaciones y entender cómo interactúan entre sí. Por ejemplo, cómo las regulaciones legales afectan las prácticas financieras y operativas de las empresas que utilizan facturas comerciales negociables.

Por otro lado, la síntesis es el proceso complementario al análisis. Una vez que se han examinado las partes individuales, estas se combinan nuevamente para formar un todo coherente. Este proceso permite descubrir relaciones y características generales que pueden no ser evidentes al estudiar los componentes por separado.

Los elementos analizados se combinan mentalmente para reconstruir el objeto de estudio en su totalidad. En el contexto de las facturas comerciales negociables, esto implicaría integrar los hallazgos legales, financieros y operativos en un marco comprensivo.

Durante la síntesis, se identifican las características y relaciones generales entre los componentes, lo que permite formular conclusiones integrales. Por ejemplo, la síntesis podría revelar cómo las regulaciones legales promueven o dificultan el uso de facturas comerciales negociables en la práctica empresarial.

Solo se incluyen los elementos esenciales identificados durante el análisis para comprender plenamente el objeto de estudio. Esto asegura que la síntesis sea precisa y enfocada, evitando la inclusión de detalles irrelevantes.

El método analítico-sintético es especialmente útil en investigaciones jurídicas y económicas, donde la complejidad de los fenómenos estudiados requiere una comprensión profunda y detallada.

El método analítico-sintético permite tener una comprensión profunda ya que se puede tener un examen detallado de cada componente del objeto de estudio.

Facilita la integración de los hallazgos individuales en un marco coherente y comprensivo.

Proporciona una metodología estructurada y sistemática para la investigación, mejorando la validez y confiabilidad de los resultados.

El método analítico-sintético es una herramienta poderosa para la investigación, permitiendo descomponer y recomponer el objeto de estudio para obtener una comprensión profunda y completa. Su aplicación en el estudio de las facturas comerciales negociables permite abordar de manera efectiva tanto los aspectos individuales como las interrelaciones complejas entre ellos, ofreciendo una visión integral y fundamentada del tema.

En la siguiente ilustración, se grafica la aplicación de este método en la investigación desarrollada.

Figura 2. Método analítico-sintético de la investigación



2.3. Técnicas e Instrumentos de Investigación Científica

Las técnicas de investigación se definen como un conjunto de reglas que controlan el proceso de investigación en todas sus etapas, desde la identificación inicial del problema hasta la validación y adopción de la hipótesis (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018)

Por su parte, los instrumentos de investigación, son los medios conceptuales o materiales utilizados para recopilar datos e información a través de preguntas o

ítems que requieren respuestas del sujeto investigado. Estos medios adoptan diversas formas según las técnicas que se empleen como base para la investigación (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018)

En esta investigación, las técnicas e instrumentos aplicados, se detallan en la siguiente tabla.

Tabla 1. Técnicas e instrumentos de investigación científica utilizados

Técnica/instrumento	Descripción
Observación	<ul style="list-style-type: none"> • Es el registro sistemático y válido de datos e informaciones de los hechos observados. • De acuerdo con los tipos de observación, en esta investigación se aplicó la observación simple no participante (de acuerdo con la participación del observador) y observación de campo (según el lugar donde se realiza), haciendo uso de libretas de apunte y fichas de campo. • La observación es también de campo porque no fue realizada dentro de un laboratorio o gabinete. • También se hizo uso de la observación documental, pues se llevó a cabo un proceso de lectura y análisis de documentos, en su mayoría electrónicos.
Lista de cotejo	<ul style="list-style-type: none"> • Es una herramienta de investigación que sirve a la observación. • Consiste en una cédula u hoja de control, para la verificación de presencia o ausencia de conductas, acciones, destrezas, entre otros.
Cuestionario	<ul style="list-style-type: none"> • Consiste en formular un conjunto sistemático de preguntas escritas, relacionadas con los objetivos de la investigación, cuya finalidad es recopilar información que servirá de insumo para dar respuesta al problema planteado en el estudio. • A los fines de esta investigación, se aplicó un cuestionario a una muestra de Abogados que realizan estudios acerca de las facturas comerciales negociables. • El cuestionario consta de diez (10) preguntas cerradas, de tipo dicotómicas y politómicas.
Escala de actitudes y opiniones	<p>Son instrumentos de medición que a diferencia de los cuestionarios requieren de estandarización y una preparación más cuidadosa.</p> <p>Su objetivo es captar una característica permanente de la personalidad del ser humano, como ciertas actitudes, cuya expresión es la opinión, como toma de posición consciente sobre un objeto, persona o situación; no son verdaderas o</p>

falsas, pero sí pueden ser categorizadas como positivas o negativas.

Para la medición de opiniones, en esta investigación se hizo uso de una escala de Likert, consistente en un conjunto de afirmaciones o proposiciones, a los cuales se les pidió, a la muestra elegida para tal fin, dar respuesta.

Cada proposición estuvo acompañada de cinco (05) respuestas escaladas de un extremo a otro, a las cuales se les asignó un valor de menor o mayor: totalmente en desacuerdo, en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, de acuerdo, totalmente de acuerdo.

La muestra elegida para tal fin estuvo conformada por Abogados de la Provincia de Pichincha en Ecuador.

Recopilación documental

Es una técnica de investigación utilizada para recoger información relevante, veraz, de fuentes documentales, con el fin de tener conocimientos previos sobre el tema objeto de estudio, redactar el estado del arte en el marco teórico de la investigación y verificar los objetivos del estudio.

Las fuentes documentales consultadas para esta investigación fueron:

Investigaciones universitarias de pre-grado y post-grado.

Legislación nacional e internacional: Constitución de la República del Ecuador, Artículos, Tesis, Código de Comercio, y entrevistas realizadas a Instituciones que trabajan con las Facturas Comerciales Negociables.

Artículos de investigación en revistas indexadas.

Libros.

Nota: (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018, págs. 273 - 311)

2.4. Población y Muestra

La población se refiere al conjunto completo de unidades de estudio que poseen las características necesarias para ser consideradas en la investigación. Estas unidades pueden ser personas, objetos, grupos, eventos o fenómenos que exhiben las características relevantes para el estudio, debe estar constituida por un conjunto de sujetos, objetos o hechos, que presentan características similares, que son medibles y que constituyen la unidad de investigación (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018)

La muestra está conformada por “una parte o fracción representativa de una población, universo o colectivo, que ha sido obtenida con el fin de investigar ciertas

características del mismo. [Ello permite] la generalización de los resultados obtenidos en ella a toda la población” (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018, pág. 334)

2.4.1. Población de la investigación

La población de esta investigación, está conformada por el universo de Abogados de los tribunales de la República del Ecuador, que se encuentran en la Provincia de Pichincha, dato que fue extraído del Foro de Abogados, equivalente a 23.679, de los cuales se extrae la población de aquellos que son participes de la incorporación y uso de las facturas comerciales negociables, por ende, se realiza una selección de los abogados que están dispuestos a dar su aporte conforme al tema realizado. (Ecuador, Consejo de la Judicatura, 2022).

2.4.2. Muestra de la investigación

La muestra de esta investigación se conforma por dos grupos:

- El primero, constituido por 50 Abogados especialistas en Derecho Societario y estudiantes de la Universidad Metropolitana, quienes se inclinan al estudio del comercio exterior, de la Provincia de Pichincha-Ecuador, a los cuales se les aplicó el cuestionario.
- Entre ellos también son participes Jueces de la Provincia de Pichincha-Ecuador, a los cuales se les aplicó la escala de actitudes y opiniones.

2.4.2.1. Tipo y Método de Muestreo aplicado

En esta investigación, se aplicó un muestreo no probabilístico. Este tipo de muestreo se caracteriza por permitir que el investigador seleccione las unidades de muestra basándose en su criterio, según las características específicas necesarias para la investigación (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018)

Para esta investigación en particular, se consideraron dos características clave al elegir la muestra: el perfil profesional de los colaboradores y las condiciones materiales y físicas de acceso del investigador.

Perfil Profesional de los Colaboradores: Se seleccionaron participantes con experiencia y conocimientos específicos en el área de las facturas comerciales negociables y el entorno societario ecuatoriano. Esto garantizó que las respuestas y datos obtenidos fueran relevantes y de alta calidad para los objetivos del estudio.

Condiciones Materiales y Físicas: Se tomaron en cuenta factores como la accesibilidad geográfica y la disponibilidad de los participantes, asegurando que el investigador pudiera llevar a cabo el proceso de recolección de datos de manera eficiente y efectiva.

Esta estrategia de muestreo permitió obtener una muestra representativa y relevante, adecuada para profundizar en el análisis y comprensión del uso de facturas comerciales negociables en el contexto ecuatoriano.

Es así, como el método de muestreo utilizado para escoger los dos grupos muestrales fue por cuotas, mediante el cual...

Se toma en consideración características de la población con las que está trabajando el investigador. Pueden ser género, edad, profesión, ocupación. Además, se debe tener en cuenta que la proporción de estas características existentes en la población, también deben existir en la muestra, dejando la selección de las unidades muestrales a criterio de los encuestados. (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018, pág. 342).

2.5. Instrumentos de Recolección de Datos Aplicados en la Investigación

A continuación, se presentan los modelos de instrumentos utilizados para la recopilación de los datos: el cuestionario y la escala de actitudes y opiniones.

2.5.1. Modelo de Cuestionario Aplicado



CUESTIONARIO APLICADO A ABOGADOS ESPECIALISTAS EN DERECHO SOCIETARIO

El presente instrumento forma parte de la investigación titulada: LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR, que tiene por objetivo analizar los aspectos fundamentales de cómo son utilizadas las facturas comerciales negociables y si se reconoce un marco legal adecuado para que sean utilizadas como alternativas de liquidez de las empresas, puesto que, existe un nivel de desconocimiento amplio a nivel nacional acerca del uso y apreciación de las facturas comerciales negociables en el País.

El objetivo del cuestionario es conocer la postura de una muestra de abogados especialistas en derecho societario de la Provincia de Pichincha-Ecuador, acerca de cómo se aplican las facturas comerciales negociables en Ecuador.

A continuación, se presentan un conjunto de preguntas relacionadas con el objetivo del cuestionario, cada una con diferentes opciones de respuesta, con el fin de que usted pueda marcar con una equis (x) la o las de su preferencia, según el caso.

1.- ¿Tiene conocimiento acerca de los títulos valor?

- Si
- No

2.- ¿Conoce usted acerca de las facturas comerciales negociables?

- Si
- No

3.- ¿Ha escuchado acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring?

- Si
- No

4.- En función de las opciones de respuesta anteriormente seleccionadas, ¿Trabajaría usted con facturas comerciales negociables?

- Sí
- No
- Tal vez

5.- ¿Considera usted que las facturas comerciales negociables deberían implementarse en las compañías en Ecuador?

- Sí
- No
- Tal vez

6.- ¿Cree usted que se debe sustentar la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan acerca de la misma?

- Sí
- No
- Tal vez

7.- ¿Considera usted que existe un marco legal apto para las facturas comerciales negociables?

- Sí
- No
- Tal vez

8.- ¿Cree usted que el Ecuador goza de capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables, para que estas sean implementadas en las empresas?

- Sí
- No

9.- ¿Implementaría usted las facturas comerciales negociables en su compañía?

- Sí
- No

10.- ¿Sería participe para asistir a capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables?

- Sí
- No

Muchas gracias por su colaboración.

2.5.2. Modelo de Escala de Opiniones Aplicado

ESCALA DE OPINIONES ACERCA DE LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR

La investigación titulada "LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES Y SU DESARROLLO SOCIETARIO EN EL ECUADOR" que tiene por objetivo analizar los aspectos fundamentales relacionados con el uso de las facturas comerciales negociables y evaluar si existe un marco legal adecuado que facilite su uso como una alternativa de liquidez para las empresas. Este análisis es esencial para entender cómo estas herramientas financieras pueden integrarse efectivamente en el entorno empresarial ecuatoriano, promoviendo su desarrollo y sostenibilidad.

El objetivo de la escala de opinión dentro de esta investigación es recopilar información valiosa y precisa sobre las percepciones y experiencias de los abogados de la Provincia de Pichincha en relación con las facturas comerciales negociables. Esta información es fundamental para:

- Evaluar el conocimiento y la experiencia práctica de los abogados respecto al uso de estas facturas.
- Identificar los desafíos y oportunidades percibidos por los profesionales del derecho en la implementación de estas herramientas financieras.
- Recopilar datos que permitan sustentar una propuesta de directrices para incorporar eficazmente las facturas comerciales negociables en las empresas ecuatorianas.

Para alcanzar estos objetivos, se solicita la colaboración de los abogados a través de un cuestionario estructurado en una escala de Likert. Este instrumento está diseñado para medir las opiniones y actitudes de los participantes frente a una serie de afirmaciones relacionadas con las facturas comerciales negociables. Los abogados deben seleccionar la opción que mejor refleje su percepción, entre las siguientes categorías:

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

En función de las opciones explicadas, marque con una equis (X), la que más se ajuste a su opinión con relación a cada una de las siguientes afirmaciones:

N°	Afirmación	1	2	3	4	5
1	Las Facturas Comerciales Negociables (FCN) son instrumentos financieros de renta fija que no necesitan ser evaluados en términos de riesgo crediticio para su estructuración. Se caracterizan principalmente por tener un plazo menor a 360 días a partir de la fecha de emisión del documento correspondiente.					
2	Las facturas son documentos de venta, tanto físicos como electrónicos, que emite el vendedor de un bien, derecho o prestador de un servicio al momento de realizar la transferencia del bien o derecho, la prestación del servicio u otra transacción comercial.					
3	La emisión, los requisitos formales y la cancelación de las facturas comerciales están regulados por las normativas tributarias vigentes, las cuales establecen que no se puede emitir una factura a menos que corresponda a bienes físicamente entregados o consumidos, servicios efectivamente prestados o derechos transferidos de acuerdo con un contrato.					
4	La Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring que se rijan a esta modalidad y se llegó a comprender que, dado que las Facturas Comerciales Negociables son un producto poco familiar en el entorno empresarial debido a su relativa novedad en el Mercado de Valores, se sugiere que, a través de una guía detallada y específica presentada en este trabajo, se fomente su uso en el mercado bursátil.					
5	Como problemas, se presenta información fehaciente sobre los aceptantes de las facturas negociables, como también títulos valores de retrasos en los pagos, obteniendo como consecuencia generar atraso para el comprador en los plazos excedentes que se toman, ya que las facturas no se incorporan en el precio. Con referencia a las Casas de Valores como problemática existe información falsa de los emisores aceptantes, es decir que no es considerada como oportuna y veraz y falta de calificación del instrumento bursátil, y escases en el ámbito legal, en cuanto a las Empresas Factoring operativamente es muy complejo lograr el endoso de la					

	factura a favor de la institución que realizará el factoring (anticipo de la liquidez inmediata) por lo que en Ecuador mayormente no se puede hacer factoring puro, sino un convenio de compra venta de cartera, con garantía de un pagaré sobre las facturas a negociar, que implica, que el dueño de la factura cobra al vencimiento a su cliente, y posteriormente paga a la institución que le brindó la operación, el riesgo es que el dueño de la cartera cobre y el pago sea tardío o a su vez pague a la institución que le financia.					
6	El riesgo no está en la cartera, sino en el dueño de cartera, ya que lo implica una gestión importante de validación de riesgo. Aún falta mucho por desarrollar un marco jurídico, en el cual se propongan garantías, acotando que por falta de las mismas se han limitado las negociaciones de facturas comerciales negociables para los inversionistas. El Factoring Es una herramienta muy buena que en otros países funciona muy bien, puesto que su marco legal es completo a diferencia del Ecuador.					
7	Al existir información errónea y mal administrada de este producto atractivo ha limitado considerablemente las negociaciones bursátiles relacionadas con él. Debido a la baja inversión privada y la consiguiente escasez de liquidez en las empresas, no se ha fomentado el uso de las facturas comerciales negociables. La falta de información adecuada ha llevado a que este producto no sea negociado según lo previsto. Las empresas prefieren buscar créditos bancarios, los cuales a menudo no se materializan debido a los estrictos análisis y documentación requeridos. Si tuvieran acceso a una guía adecuada, las facturas comerciales negociables podrían representar una alternativa viable para obtener financiamiento de manera rápida.					
8	Los beneficios fiscales disponibles para este producto no se aprovechan debido a la falta de conocimiento por parte de los clientes y a la incertidumbre que esto genera.					

Muchas gracias por su participación.

2.6. Validez de los Instrumentos de Recolección de Datos Aplicados en la Investigación

La validez se refiere al nivel de pertinencia y exactitud de un instrumento de medición, con relación a lo que se propone medir, así como la eficacia de éste para “representar, describir o pronosticar el atributo que le interesa al examinador”. (Ñaupas, Valdivia, & Palacios, 2018, p. 276).

“Un instrumento es válido si se ha determinado su validez de contenido, de criterio y de constructo, mediante el juicio de experto. De no resultar válidos los instrumentos, éstos deben ser reajustados” (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018, pág. 60)

La validez de contenido se refiere al grado de dominio de contenido determinado, que llega a reflejar el instrumento de medición. La validez de criterio refleja el grado de validez de las preguntas o ítems con respecto a un patrón de medida o criterio externo. La validez de constructo, por su parte, se refiere al nivel de correspondencia entre el objetivo de investigación y los preceptos teóricos en los que se basan (Ñaupas, Valdivia, Palacios, & Romero, 2018, pág. 61)

Para esta investigación, los instrumentos fueron rigurosamente evaluados por tres expertos, todos ellos especialistas en el tema objeto de estudio y con conocimientos avanzados en metodología de investigación. Se les proporcionaron tres documentos clave: el modelo de cuestionario, el modelo de escala de opiniones y un instrumento específico para registrar sus impresiones y sugerencias sobre los materiales facilitados.

Estos expertos llevaron a cabo una revisión exhaustiva, analizando la pertinencia, claridad y relevancia de cada instrumento en relación con los objetivos de la investigación. Además, evaluaron la coherencia interna y la validez de las preguntas y afirmaciones propuestas.

Los resultados de esta validación fueron positivos, indicando que los instrumentos diseñados son adecuados para recolectar información precisa y relevante sobre el uso y la percepción de las facturas comerciales negociables en el ámbito societario ecuatoriano. A continuación, se detallan los hallazgos específicos y las recomendaciones de los expertos en materia societaria:

Tabla 2. Validación del cuestionario, por abogados, análisis

Criterios	Preguntas							
	1		2		3		4	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Buena comunicación		X	X		X		X	
Claridad en el tema de estudio	X		X		X		X	
Coherencia en la exposición del tema		X		X		X		X
Dominio de la palabra con la población analizada	X		X		X		X	
Identificación con el objetivo de la investigación	X		X		X		X	

Observaciones generales

Dentro de las observaciones se puede establecer que existe un gran conocimiento y clara redacción por parte de los abogados que presentan interés acerca de la investigación y pretenden que las facturas comerciales negociables sean utilizadas por las empresas de manera persistente”.

Tabla 3. Validación del cuestionario, por parte de los expertos, análisis

Criterios	Preguntas							
	1		2		3		4	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Buena comunicación	X		X		X		X	
Claridad en el tema de estudio	X		X		X		X	
Coherencia en la exposición del tema		X		X		X		X
Dominio de la palabra con la población analizada	X		X		X		X	
Identificación con el objetivo de la investigación	X		X		X		X	

Observaciones generales

Conforme a lo que se establece en cuanto a las facturas comerciales negociables, se hace un análisis acerca de la importancia que tiene el tema de investigación y el entender que es un título valor que tiene validez legal” ...

Tabla 6. Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, análisis general

Criterios	Afirmaciones															
	1		2		3		4		5		6		7		8	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Buena comunicación	X			X	X			X		X	X		X		X	
Claridad en el tema de estudio	X			X	X			X		X	X		X		X	
Coherencia en la exposición del tema		X		X		X		X			X		X		X	
Dominio de la palabra con la población analizada	X		X		X		X		X		X		X		X	
Identificación con el objetivo de la investigación	X		X		X		X		X		X		X		X	

Observaciones generales

Con relación al resultado total de ambas tablas, es fundamental acotar que los expertos en la materia son especialistas que en efectividad tienen un amplio conocimiento acerca de la implementación de facturas comerciales negociables, la cual tiene escaso sustento legal según lo que se extrae del criterio de los expertos

Tabla 7. Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1

Criterios	Afirmaciones															
	1		2		3		4		5		6		7		8	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1	X		X			X	X		X			X	X			X
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1	X		X			X	X		X			X	X			X
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1		X		X		X		X		X		X		X		X
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1	X		X		X		X		X		X		X			X
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 1	X		X		X		X		X		X		X			X

Observaciones generales

En cuanto a esta tabla nace la duda entre los participantes y analizan Cómo podría facilitarse un aumento en las negociaciones en el Mercado Bursátil mediante la creación de una guía exhaustiva sobre el uso de las Facturas Comerciales Negociables como opción para mejorar la liquidez de las empresas

Tabla 8. Validación de la escala de opiniones, tabla final

Criterios	Afirmaciones															
	1		2		3		4		5		6		7		8	
	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 2	X		X		X		X			X	X		X		X	
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 2	X		X		X		X			X	X		X		X	
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 2		X		X		X		X		X		X		X		X
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 2	X		X		X		X		X		X		X		X	
Validación de resultados, escala de opiniones, por abogados, criterio 2	X		X		X		X		X		X		X		X	

Observaciones generales

Por medio de la información incorporada por parte de los expertos y su nivel de criterios se extrae que:

Una vez recibidas y procesadas las investigaciones del cuestionario aplicado, las evaluaciones de los abogados seleccionados en especialización de materia societaria y a través de los criterios proporcionados para tal fin, se procedió a

incorporarlas en los instrumentos respectivos, para inmediatamente proceder a conocer sus opiniones acerca de las facturas comerciales negociables.

CAPÍTULO III

3. RESULTADOS Y PROPUESTA

En el presente capítulo, se muestran los resultados obtenidos de la aplicación de las herramientas de estudio elaboradas, previamente certificadas por los abogados que han sido participes en esta investigación; se desarrolla una discusión en torno a dichos resultados y se presenta la propuesta referente a los datos bibliográficos como de recolección de documentos e información.

3.1. Resultados de la aplicación del cuestionario

Tabla 9. Conocimiento de que es un título de valor

1.- ¿Tiene conocimiento acerca de los títulos valor?	
Sí	No
48	2

Figura 3. Conocimiento de que es un título de valor

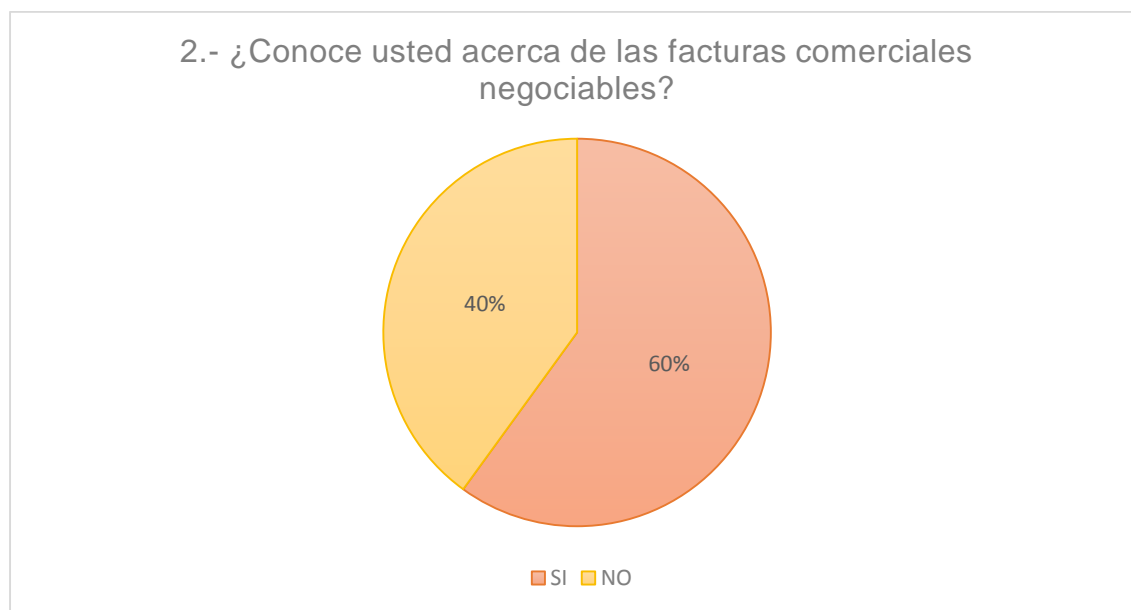


De los resultados obtenidos se puede observar que el 96% de los Abogados y estudiantes que han sido participes de esta encuesta tienen conocimiento acerca de lo que se refiere a título valor, mientras que el 4% de los encuestados dentro de la actividad realizad no conocen acerca de lo que son título valor y como se desarrolla su actividad dentro del derecho.

Tabla 10. Conocimiento sobre las facturas comerciales negociables

2.- ¿Conoce usted acerca de las facturas comerciales negociables?	
Si	No
30	20

Figura 4. Conocimiento sobre las facturas comerciales negociables

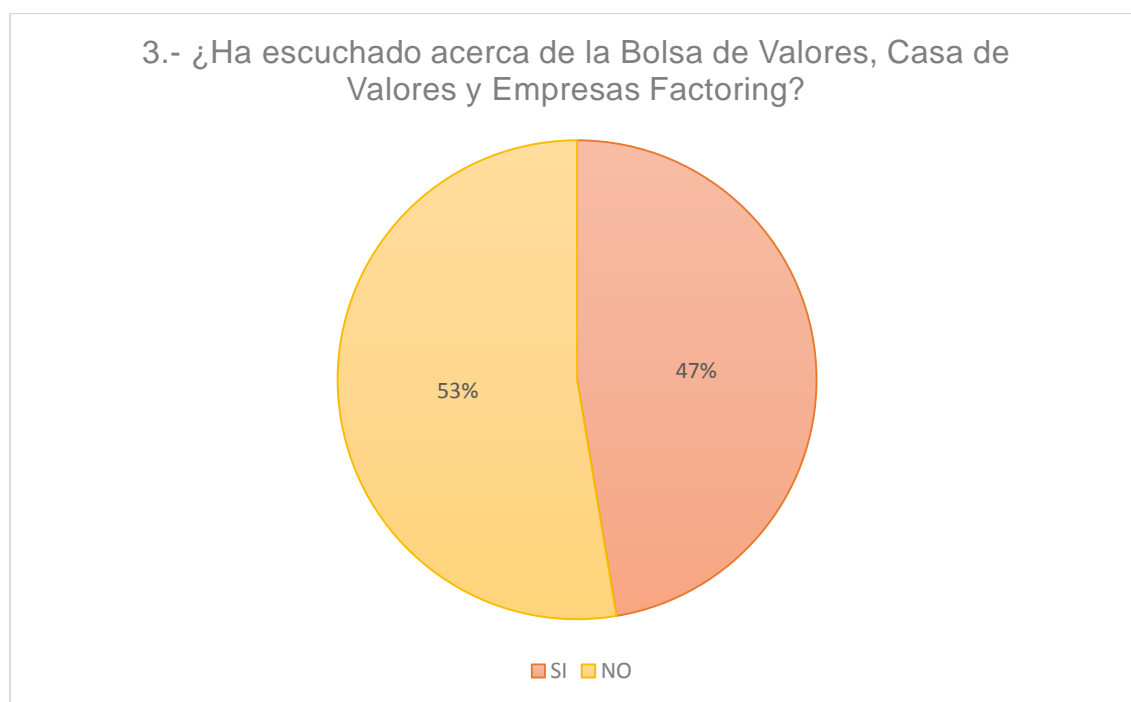


De los resultados obtenidos se puede observar que la mayoría de los especialistas y estudiantes si tienen conocimiento acerca de las facturas negociables, es decir que existe un alto nivel en cuanto a la función que desarrolla las facturas comerciales negociables en el Ecuador, mientras que el porcentaje negativo que se muestra en la gráfica desconoce acerca de la investigación en estudio.

Tabla 11. Conocimiento acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring

3.- ¿Ha escuchado acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring?	
Si	No
18	32

Figura 5. Conocimiento acerca de la Bolsa de Valores, Casa de Valores y Empresas Factoring

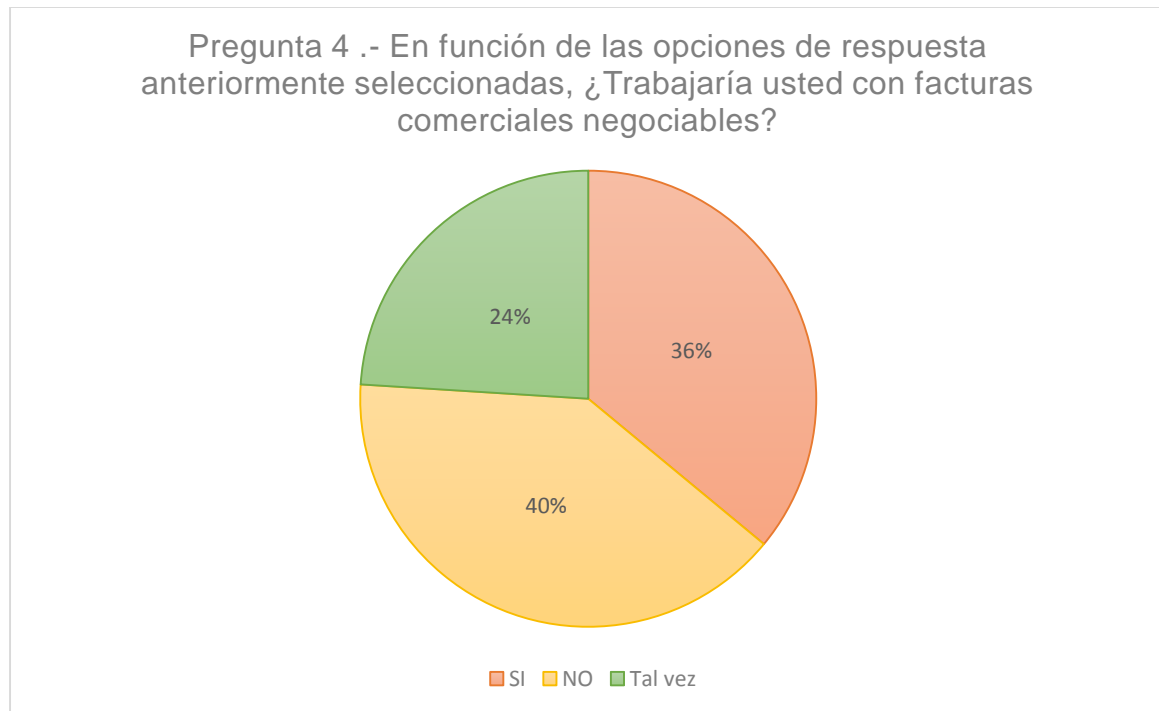


De los resultados obtenidos se puede observar que, salvo dos de los encuestados, manifiestan que el 47% de los encuestados desconocen acerca de las entidades e instituciones que son presentadas dentro de la pregunta realizada, las cuales son conocidas como instituciones financieras que incluyen las facturas comerciales negociables en Ecuador, mientras que el 53% de los encuestados tiene amplio conocimiento acerca de estas instituciones mencionadas en la investigación.

Tabla 12. Disposición para trabajar con facturas comerciales negociables

4. ¿Trabajaría usted con facturas comerciales negociables?		
SI	NO	TAL VEZ

Figura 6. Disposición para trabajar con facturas comerciales negociables

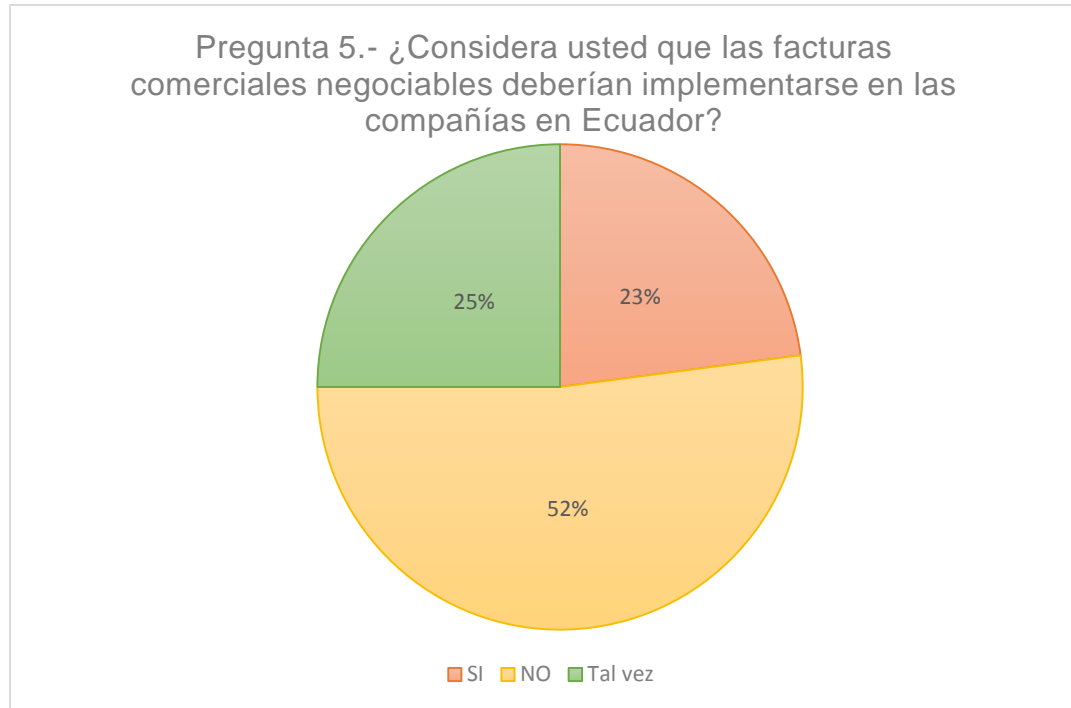


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 36% de los encuestados si trabajarían con las facturas comerciales negociables, es decir que, si las incorporarían dentro de sus empresas o sitios de trabajo, mientras que el 40% de los encuestados no incorporarían a las facturas comerciales negociables dentro de sus instituciones, en diferencia con el 24% restante quienes manifiestan que tal vez trabajarían con este tipo de facturas.

Tabla 13. Implementación de facturas comerciales negociables en compañías en Ecuador

5. ¿Trabajaría usted con facturas comerciales negociables?		
SI	NO	TAL VEZ

Figura 7. Implementación de facturas comerciales negociables en compañías en Ecuador

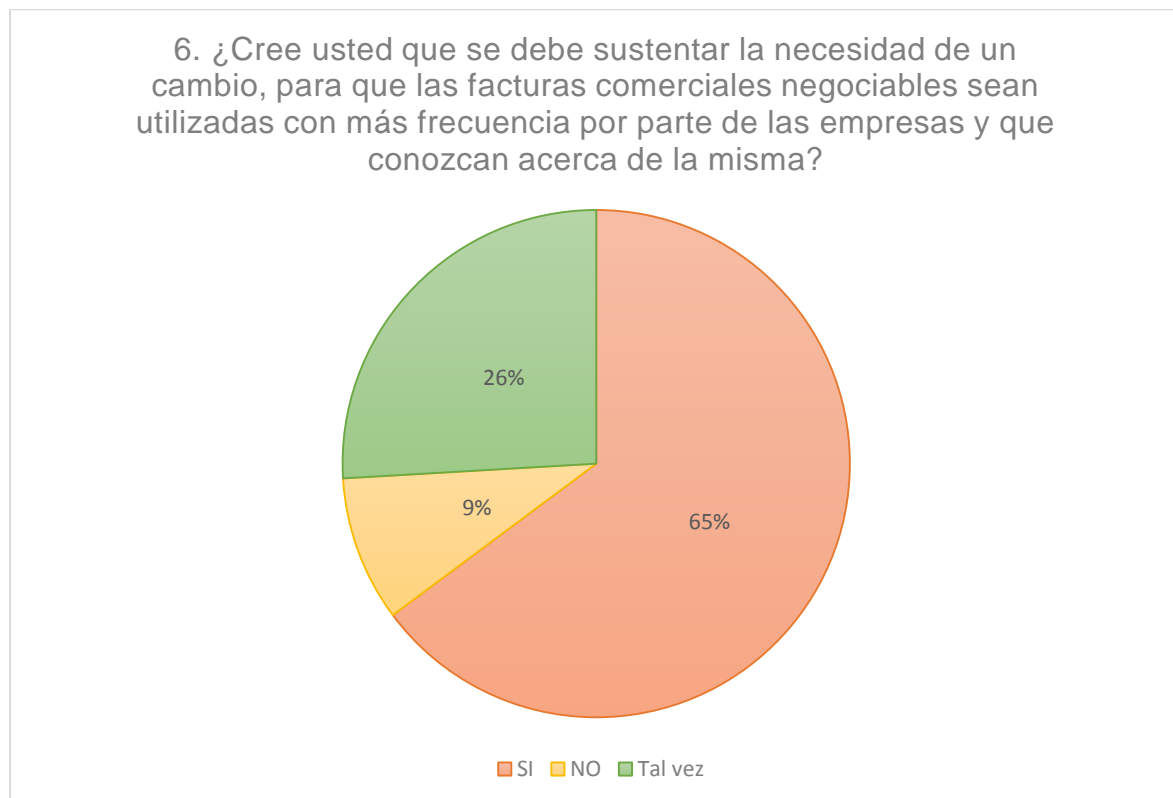


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 52% de los encuestados no estarían de acuerdo con que se implementen las facturas comerciales negociables, es decir que, no están a favor de que las facturas sean utilizadas dentro de las empresas o compañías, mientras que el 23% de los encuestados si incorporarían a las facturas comerciales negociables dentro de sus instituciones, en diferencia con el 25% restante quienes manifiestan que tal vez trabajarían con este tipo de facturas.

Tabla 14.- Frecuencia en la utilización de facturas comerciales negociables en empresas

6. ¿Cree usted que se debe sustentar la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan acerca de la misma?		
SI	NO	TAL VEZ

Figura 8. Frecuencia en la utilización de facturas comerciales negociables en empresas

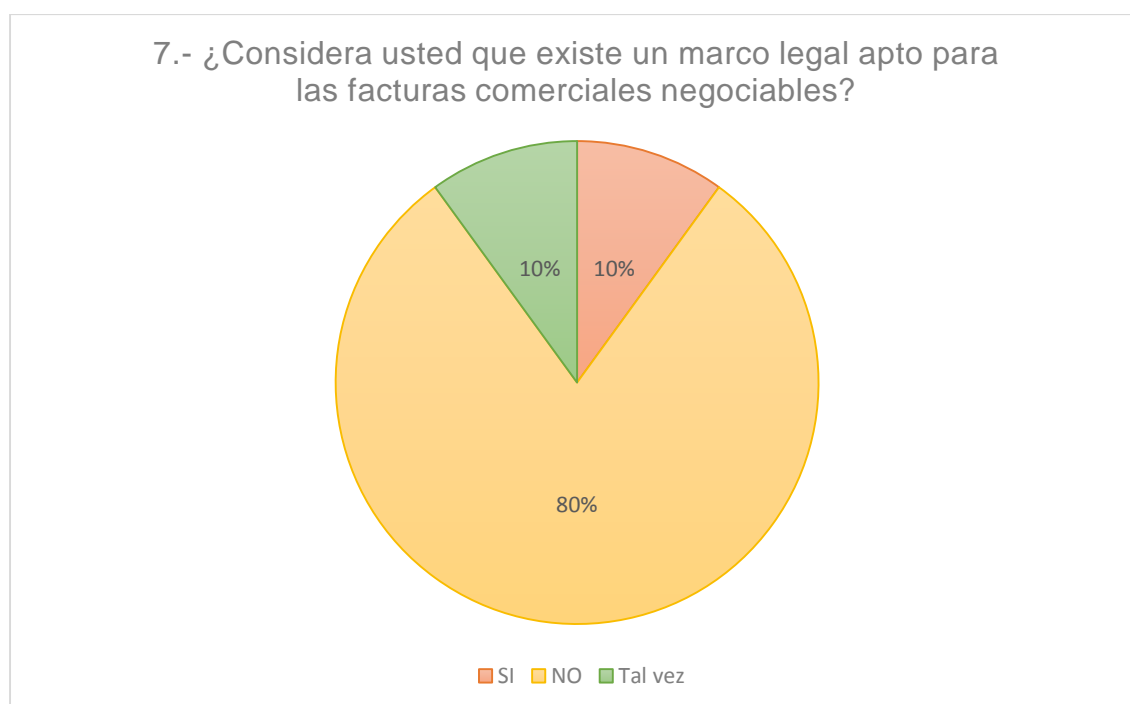


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 65% de los encuestados que se debe sustentar la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan acerca de la misma, mientras que el 9% de los encuestados no que se debe sustentar la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan sobre las facturas, en diferencia con el 26% restante quienes manifiestan que tal vez si debe existir un cambio sobre las facturas.

Tabla 15.- Conocimiento sobre la existencia de un marco legal apto para las facturas comerciales negociables

7.- ¿Considera usted que existe un marco legal apto para las facturas comerciales negociables?		
SI	NO	TAL VEZ

Figura 9. Conocimiento sobre la existencia de un marco legal apto para las facturas comerciales negociables

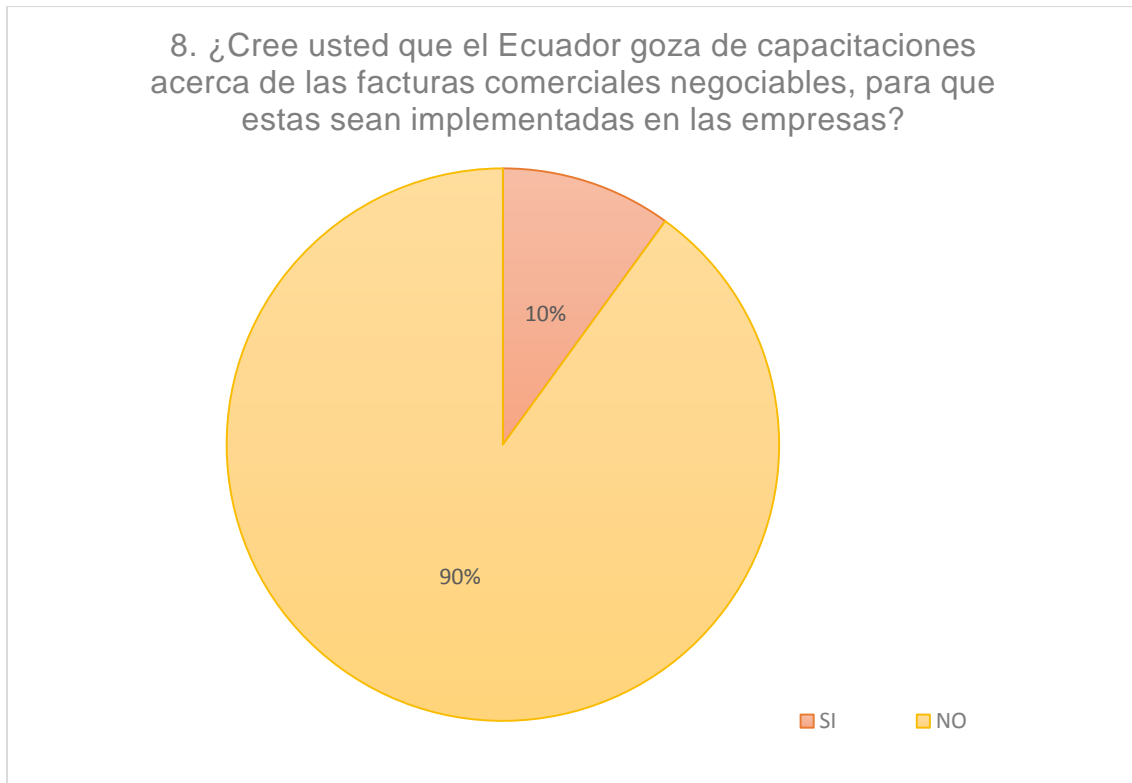


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 80% de los encuestados que manifiestan que no existe un marco legal amplio y que realmente justifique como se utilizan las facturas comerciales negociables y que se desarrolle su utilización con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan acerca de la misma, mientras que el 10% de los encuestados establecen que si existe un marco legal adecuado acerca de las facturas comerciales negociables en el Ecuador, en diferencia con el 10% restante quienes manifiestan que tal vez el marco legal es el apropiado sobre las facturas.

Tabla 16.- Conocimiento sobre capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables

8.- ¿Cree usted que el Ecuador goza de capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables, para que estas sean implementadas en las empresas?	
SI	NO

Figura 10. Conocimiento sobre capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables

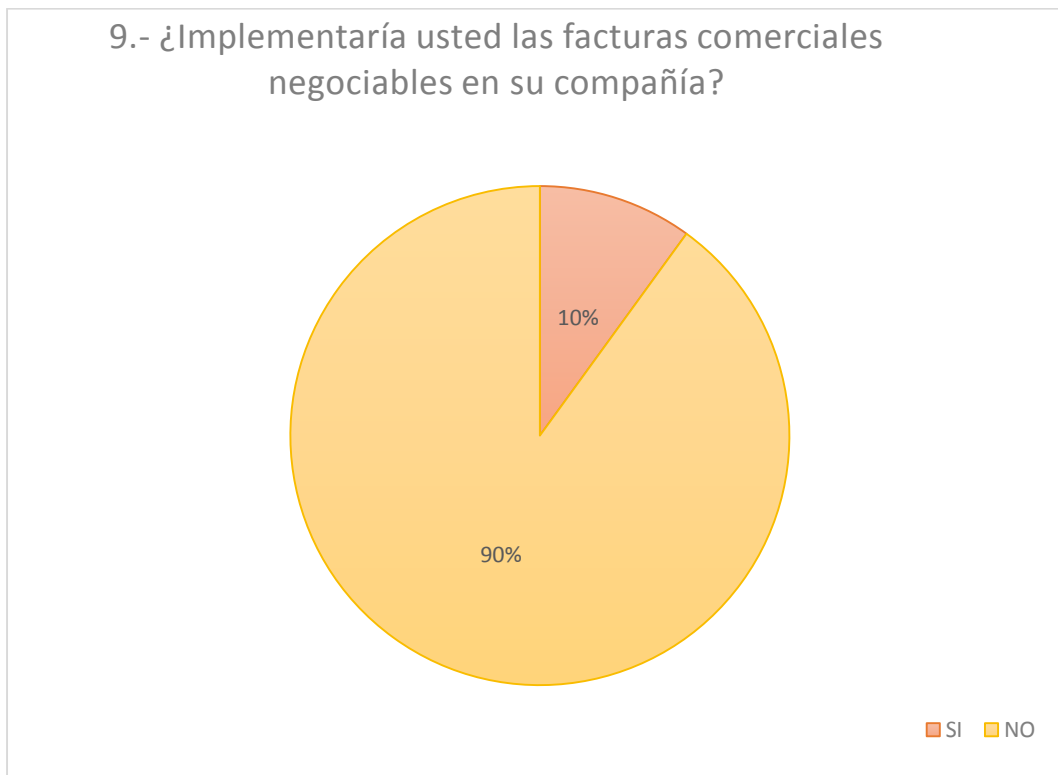


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 90% de los encuestados creen que el Ecuador no goza de capacitaciones sobre facturación, mientras que 10% de los encuestados aseguran que se lo hace de manera adecuada.

Tabla 17.- Disponibilidad para implementar las facturas comerciales negociables en compañías

9.- ¿Implementaría usted las facturas comerciales negociables en su compañía?	
SI	NO

Figura 11. Disponibilidad para implementar las facturas comerciales negociables en compañías

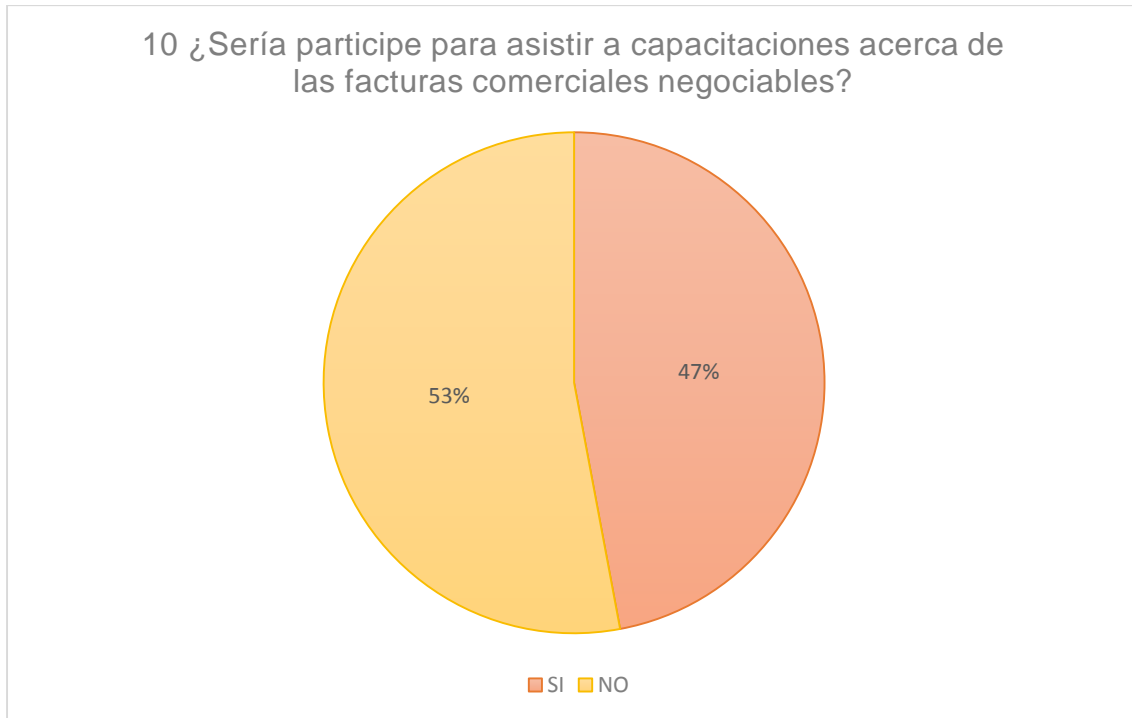


De los resultados obtenidos se puede observar, que el 90% de los encuestados no implementarían en su negocio las facturas comerciales negociables, a causa del desconocimiento y poco sustento legal, mientras que 10% de los encuestados establecen que si implementarían este título valor como son las facturas comerciales negociables a sus compañías.

Tabla 18. Disponibilidad para capacitarse acerca de las facturas comerciales negociables

¿Sería participe para asistir a capacitaciones acerca de las facturas comerciales negociables?	
SI	NO

Figura 12. Disponibilidad para capacitarse acerca de las facturas comerciales negociables



De los resultados obtenidos se puede observar, que el 47% de los encuestados si asistiría a las capacitaciones para poder conocer temas que sean de su interés acerca de las facturas comerciales negociables en el ámbito societario, mientras que el 53% de los encuestados no estarían interesados en ser participantes de dichas charlas y capacitaciones para conocer la importancia de aplicar las facturas comerciales negociables en el Ecuador.

3.2. Resultados de la Aplicación de la Escala de Opiniones

Tabla 19. Apertura a implementar títulos de valor y las facturas negociables comerciales

CRITERIO 1 ¿Estaría de acuerdo con la implementación de los títulos valor y las facturas negociables comerciales en el Ecuador?				
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
0	0	30	10	10

De lo que se puede establecer dentro de la tabla de opiniones y conforme a la encuesta aplicada, se logra extraer que 30 personas no se encuentran ni de acuerdo, como tampoco en desacuerdo acerca de la implementación de las facturas comerciales negociables dentro del Ecuador, mientras que el 10 personas forman parte de las encuestas afirmativas de que si conocen y están de acuerdo con la implementación de estas facturas, a diferencia que los 10 restantes se encuentran totalmente de acuerdo con la implementación de las facturas en estudio.

Figura 13. Apertura a implementar títulos de valor y las facturas negociables comerciales

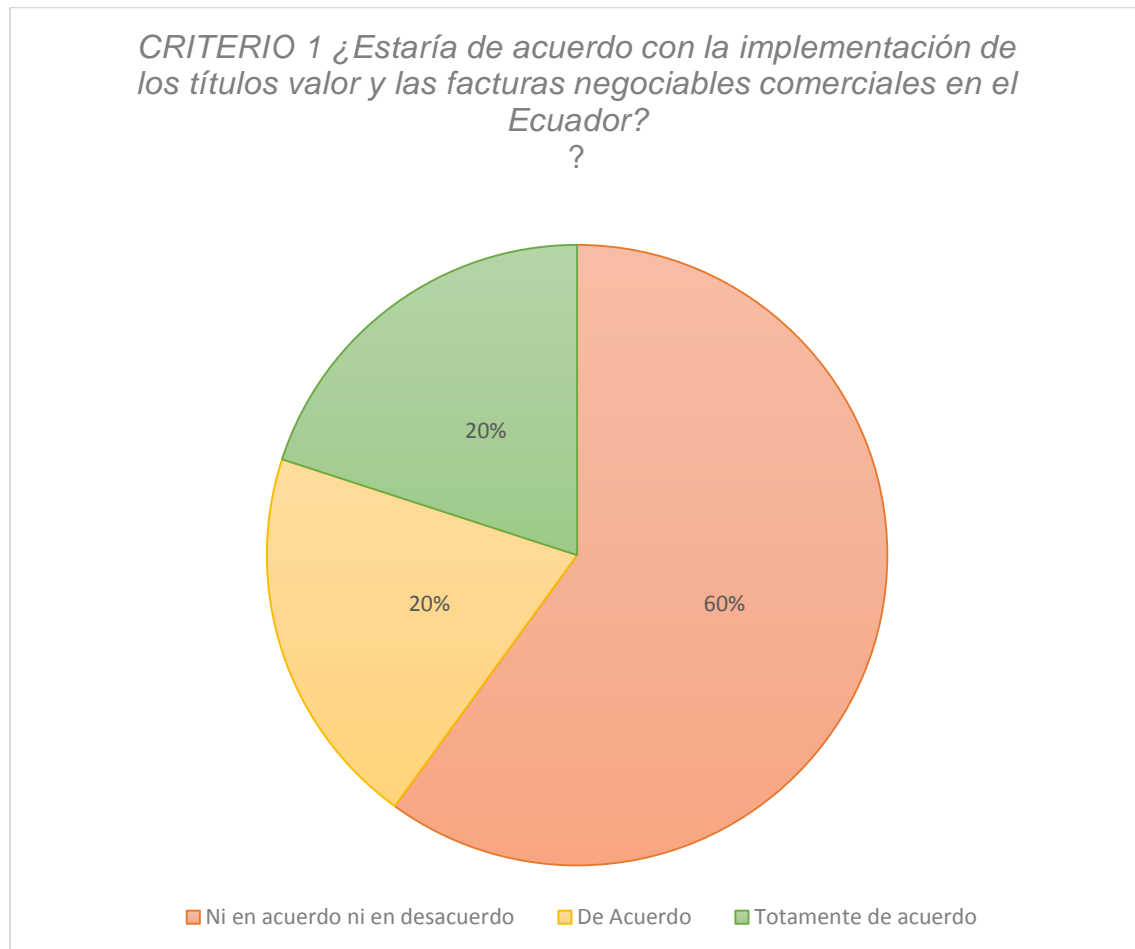
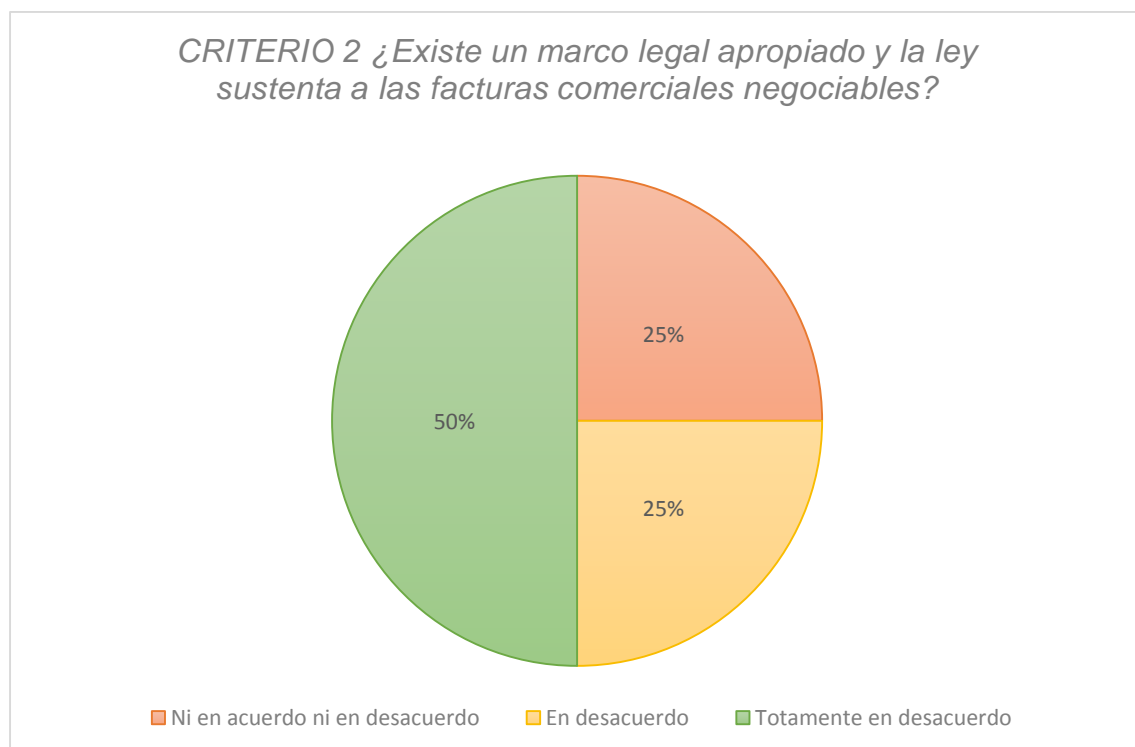


Tabla 20.- Conocimiento de la existencia de un marco legal apropiado para la implementación de facturas comerciales negociables

CRITERIO 2 ¿Existe un marco legal apropiado y la ley sustenta a las facturas comerciales negociables?				
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
40	5	5	0	0

De lo que se puede establecer dentro de la tabla de opiniones y conforme a la encuesta aplicada, se logra extraer que 40 personas se encuentran en total desacuerdo, como también 5 personas se encuentran en desacuerdo, mientras que las 5 personas restantes que forman parte de las encuestas de que no están de acuerdo ni en desacuerdo de que existe un marco legal apropiado de las facturas en estudio.

Figura 14. Conocimiento de la existencia de un marco legal apropiado para la implementación de facturas comerciales negociables



3.3. Discusión

Las causas y efectos detectados en este problema son:

Con respecto a la Bolsa de Valores manifiestan como problemas Información fehaciente sobre los aceptantes de las facturas negociables, como también títulos valores de retrasos en los pagos, obteniendo como consecuencia generar atraso para el comprador en los plazos excedentes que se toman, ya que las facturas no se incorporan en el precio. Con referencia a las Casas de Valores como problemática existe información falsa de los emisores aceptantes.

Es decir que no es considerada como oportuna y veraz y falta de calificación del instrumento bursátil, y escasas en el ámbito legal, en cuanto a las Empresas Factoring operativamente es muy complejo lograr el endoso de la factura a favor de la institución que realizará el factoring (anticipo de la liquidez inmediata) por lo que en Ecuador mayormente no se puede hacer factoring puro, sino un convenio de compra venta de cartera, con garantía de un pagaré sobre las facturas a negociar, que implica, que el dueño de la factura cobra al vencimiento a su cliente, y posteriormente paga a la institución que le brindó la operación, el riesgo es que el dueño de la cartera cobre y el pago sea tardío o a su vez pague a la institución que le financia.

Es decir, el riesgo no está en la cartera, sino en el dueño de cartera, ya que lo implica una gestión importante de validación de riesgo. Aún falta mucho por desarrollar un marco jurídico, en el cual se propongan garantías, acotando que por falta de las mismas se han limitado las negociaciones de facturas comerciales negociables para los inversionistas. El Factoring Es una herramienta muy buena que en otros países funciona muy bien, puesto que su marco legal es completo a diferencia del Ecuador.

3.4. Propuesta realizada acerca de las facturas comerciales negociables.

La propuesta de este proyecto de reforma legislativa tiene como objetivo principal fomentar la utilización de facturas comerciales negociables en Ecuador mediante incentivos fiscales y la creación de un entorno regulatorio favorable. Las facturas comerciales negociables son instrumentos financieros que permiten a las

empresas convertir sus cuentas por cobrar en efectivo de manera rápida y eficiente, mejorando así su liquidez y capacidad operativa.

Las facturas comerciales negociables representan una herramienta financiera crucial para las empresas, ya que mejoran la liquidez al permitir a las empresas acceder rápidamente a efectivo, lo que es esencial para cubrir gastos operativos y financiar el crecimiento.

Facilitan el acceso al crédito ya que proveen una alternativa de financiamiento accesible, especialmente valiosa para pequeñas y medianas empresas (pymes) que a menudo enfrentan mayores restricciones de crédito.

Promueven la eficiencia financiera ya que se reduce el tiempo de cobro y optimizan la gestión del capital de trabajo.

La reforma legislativa propuesta abarca modificaciones clave en el Código de Comercio y la Ley de Régimen Tributario Interno, con los objetivos como:

Incentivos Fiscales

Implementar deducciones fiscales para las empresas que utilicen facturas comerciales negociables, incentivando su adopción.

Establecer exenciones tributarias temporales para las transacciones realizadas a través de facturas comerciales negociables, facilitando su integración en el mercado financiero.

Entorno Regulatorio Favorable

Definir un marco legal claro y específico que regule la emisión, negociación y uso de facturas comerciales negociables, proporcionando seguridad jurídica a las empresas y entidades financieras.

Garantizar la protección de los derechos de los emisores y tenedores de facturas comerciales negociables, fomentando la confianza en estos instrumentos financieros.

Integración en el Catastro Público del Mercado

Implementar plenamente las facturas comerciales negociables en el Catastro Público del Mercado, gestionado por la entidad competente, que asegure la transparencia y la adecuada circulación de las transacciones.

Facilitar el acceso a información sobre las facturas comerciales negociables a los actores del mercado, promoviendo la eficiencia y competitividad.

La implementación de esta propuesta tiene un potencial significativo para dinamizar el mercado bursátil ecuatoriano. Los beneficios esperados incluyen:

La incorporación de facturas comerciales negociables en el mercado bursátil diversifica las opciones de inversión y financiamiento, atrayendo a nuevos inversionistas y fortaleciendo el mercado de valores.

Proveer a las empresas, especialmente a las pymes, una herramienta adicional para gestionar su capital de trabajo y acceder a financiamiento de manera más eficiente.

Al mejorar la liquidez y el acceso al crédito de las empresas, se impulsa el crecimiento económico y la generación de empleo, contribuyendo al desarrollo socioeconómico del país.

A continuación, se presenta un esquema del Proyecto de Ley Reformatoria:

Quito, D.M., 03 de mayo de 2024

REPÚBLICA DEL ECUADOR
ASAMBLEA NACIONAL
EL PLENO
CONSIDERANDO:

1. Que el artículo 284 de la Constitución de la República del Ecuador establece que uno de los objetivos de la política económica es el impulso a la productividad y competitividad de la economía nacional;

2. Que el artículo 285 de la Constitución de la República del Ecuador establece que la política fiscal se orientará a la obtención de recursos para el financiamiento de servicios, inversión y bienes públicos, promoviendo el desarrollo económico equilibrado y sostenible;

3. Que el artículo 303 de la Constitución de la República del Ecuador dispone que el Estado fomentará y fortalecerá la comercialización interna y externa, especialmente de micro, pequeñas y medianas unidades económicas;

4. Que el Código de Comercio, en su Capítulo IV, regula las facturas comerciales negociables como instrumentos que facilitan el financiamiento y mejoran la liquidez de las empresas;

5. Que la Ley de Régimen Tributario Interno establece las exenciones tributarias aplicables a diferentes ingresos y actividades económicas, con el objetivo de incentivar el desarrollo de diversos sectores productivos;

6. Que es necesario promover la implementación y transición hacia la utilización de facturas comerciales negociables en el Ecuador, integrándolas plenamente en el Catastro Público del Mercado para mejorar la transparencia y eficiencia de las transacciones comerciales;

7. Que la utilización de facturas comerciales negociables puede contribuir significativamente al desarrollo económico y social del país, proporcionando a las empresas, especialmente a las pequeñas y medianas, una fuente rápida y eficiente de liquidez;

8. Que es fundamental crear incentivos fiscales que faciliten la adopción de facturas comerciales negociables, garantizando así su implementación efectiva y promoviendo la modernización y digitalización de las prácticas comerciales;

9. Que la integración de facturas comerciales negociables en el mercado bursátil ecuatoriano puede atraer una mayor participación de inversionistas, aumentando la liquidez y actividad en el mercado de valores;

10. Que es imperativo establecer un marco legal que asegure la correcta implementación y control de la utilización de facturas comerciales negociables, a través de auditorías y verificaciones periódicas realizadas por la entidad competente;

En ejercicio de las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la ley, expide la siguiente:

Ley Reformatoria al Código de Comercio y a la Ley de Régimen Tributario Interno

Artículo 1. - Objeto de la Ley: La presente ley tiene por objeto fomentar la utilización de facturas comerciales negociables en el Ecuador, mediante la creación de incentivos fiscales y el establecimiento de un marco regulatorio adecuado que garantice su implementación y transición en el Catastro Público del Mercado, con el

fin de mejorar la liquidez empresarial, promover la modernización y digitalización de las prácticas comerciales y dinamizar el mercado bursátil ecuatoriano.

Artículo 2. Ámbito de la Ley: Esta ley se aplicará a todas las personas naturales y jurídicas, públicas y privadas, que emitan, reciban y registren facturas comerciales negociables en el Ecuador. Incluye a todas las entidades involucradas en la gestión, control y auditoría del Catastro Público del Mercado, así como a las autoridades tributarias encargadas de la administración de las exenciones fiscales contempladas en esta normativa.

Título I

Reforma al Código de Comercio

Artículo 3.- A continuación del artículo 213, agréguese los siguientes artículos:

“artículo.213.1.-Registro en el Catastro Público del Mercado: Las facturas comerciales negociables que han sido registradas en el Catastro Público del Mercado, serán beneficiarias de las exenciones tributarias establecida en la Ley .

Título I

Reformas a la Ley de Régimen Tributario Interno

Artículo 4.- Agréguese dentro del artículo 9 después del numeral 15.1, el siguiente numeral:

“artículo.15.2.- Los ingresos generados por la implementación y transición de facturas comerciales negociables en el Catastro Público del Mercado, conforme lo regulado por el Código de Comercio. Esta exoneración será aplicable por un período de cinco años contados desde el inicio de la implementación de dicho sistema en la empresa.

Se entenderá por implementación y transición a facturas comerciales negociables, la adopción integral de las prácticas necesarias para la emisión, recepción y registro de dichas facturas en formato digital, cumpliendo con los estándares y requisitos técnicos y legales establecidos por la entidad competente”.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA. -PRIMERA: La Autoridad Tributaria coordinará con la entidad responsable del Catastro Público del Mercado para garantizar la

adecuada implementación de las facturas negociables y el cumplimiento de la exoneración establecida en esta ley.

DISPOSICIÓN FINAL. -ÚNICA: Esta ley entrará en vigencia a partir de su publicación en el Registro Oficial.

PRESIDENTE

Razón: Siento por tal, que la Directriz que antecede fue aprobada por el Pleno de la Asamblea Nacional con ____ votos a favor, de realizar una reforma en base a la propuesta _____
_____; en sesión ordinaria de ____ de _____ de 202X.- Lo certifico.

SECRETARIA(O) GENERAL

CONCLUSIONES

Como conclusión, se logró determinar dentro de proyecto de investigación y a través de la revisión de los archivos de las entidades como Bolsas de Valores, Casas de Valores y Empresas Factoring, con mayor precisión que la documentación analizada es de mayor utilidad, puesto que, tienen un amplio soporte del manejo y la productividad que requiere implementar las facturas comerciales negociables dentro de las instituciones en Ecuador.

Como resultado de carácter urgente se plantea sustentar la necesidad de un cambio, para que las facturas comerciales negociables sean utilizadas con más frecuencia por parte de las empresas y que conozcan acerca de la misma, es por esta razón que la tesis expuesta e idea de investigación cumple con los aportes fundamentales para dar a conocer cómo se pueden añadir las facturas comerciales negociables en las pequeñas y grandes empresas en el País.

Como finalidad del estudio se logró establecer una propuesta la cual sustentó un contenido prudente, para que así sea rentable y se pueda comprender el tema de facturas comerciales negociables en el ámbito societario y que este sea incorporado dentro de la legislación ecuatoriana.

RECOMENDACIONES

A los especialistas en materia de derecho societario del Ecuador se sugiere la revisión de hallazgos presentados como resultados de esta investigación con la finalidad de que se tome en cuenta el desarrollo de la propuesta para que se aplique dentro de la normativa jurídica, en materia societaria referente a las facturas comerciales negociables.

A la Asamblea Nacional hacer énfasis en la normativa que existe conforme a las facturas comerciales negociables, con el fin de evolucionar en el ámbito comercial, realizando un proceso de seguimiento y evaluación de la ley para el cual es expresamente competente tomar la propuesta en la presente investigación, y posterior a ello ejecutar una reforma del Código de Comercio.

A las facultades de Ciencias Jurídicas y Políticas de las diferentes casas de estudio, reforzar las mallas curriculares en materia de Derecho Societario, con la finalidad de que, desde estas, puedan vincularse de manera directa proyectos de leyes.

BIBLIOGRAFÍA

- Álava, A. (2017 de septiembre de 2017). *Análisis de aplicabilidad del mecanismo de negociación de facturas comerciales desmaterializadas como fuente de financiamiento en el Ecuador*. Recuperado el 22 de marzo de 2024, de Universidad Católica Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9182/1/T-UCSG-PRE-ECO-CICA-331.pdf>
- Andrade, S. (2014). *Los títulos valor en el derecho ecuatoriano*. Quito: Andrade&Asociados.
- BBVA. (2022). *Títulos valores, letra de cambio, cheque y pagaré: ¿Qué son?* Recuperado el 15 de diciembre de 2023, de <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/finanzas-para-todos-los-titulos-valores-letra-de-cambio-cheque-y-pagare/>
- Covinos Gallardo, M., & Arias Gonzáles, J. L. (2021). *Diseño y Metodología de la Investigación*. Recuperado el 27 de abril de 2024, de https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w26022w/Arias_S2.pdf
- De Tena, R. (11 de Noviembre de 2021). *Facturas simplificadas: qué son y cómo se diferencian de las otras facturas*. Recuperado el 11 de febrero de 2024, de <https://www.holded.com/es/blog/diferencias-una-factura-completa-una-factura-simplificada#:~:text=Diferencias%20entre%20factura%20ordinaria%20y%20factura%20simplificada&text=Las%20facturas%20simplificadas%20deben%20incluir,IVA%20y%20cuota%20de%20IVA.>
- Devis Echandía, H. (2007). *Teoría General de la Prueba Judicial*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni.
- Diez Estella, F. (2022). *Tema 18 Los títulos valores en general*. Recuperado el 3 de diciembre de 2023, de Temario Dº Mercantil II – Universidad Villanueva – Curso 2022/23: https://www.fernandodiezestella.com/derecho_mercantil/tema_18.pdf

Dobaño, R. (22 de marzo de 2024). *Factura: qué es y para qué sirve*. Recuperado el 28 de mayo de 2024, de <https://getquipu.com/blog/que-es-una-factura/>

Ecuador, Asamblea Nacional. (2014). *Código Organico Monetario y Financiero*. Quito: Registro Oficial No.332 , 12 de Septiembre 2014. Recuperado el 09 de julio de 2024, de <https://www.finanzaspopulares.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2019/09/CO%cc%81DIGO-ORGA%cc%81NICO-MONETARIO-Y-FINANCIERO.pdf>

Ecuador, Asamblea Nacional. (2019). *Código de Comercio*. Quito: Registro Oficial Suplemento 497 de 29-may.-2019. Última Reforma 07 feb 2023. Recuperado el 25 de mayo de 2024, de <https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2022-10/C%C3%B3digo%20de%20Comercio.pdf>

Ecuador, Consejo de la Judicatura. (2022). *Sistema de Estadística del Foro de Abogados*. Recuperado el 13 de Febrero de 2022, de <https://app.funcionjudicial.gob.ec/ForoAbogados/Publico/frmConsultasGenerales.jsp?txtNumeroPagina=1&Op=s0>

Ecuador, Servicio de Rentas Internas. (2023). *Facturación física*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2023, de <https://www.sri.gob.ec/facturacion-fisica#:~:text=Se%20los%20debe%20entregar%20cuando,y%20en%20operaciones%20de%20exportaci%C3%B3n>.

Escolme. (s.f.). *Títulos - Valores*. Recuperado el 3 de diciembre de 2023, de https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/doc_comerciales/contenido_u1_6.pdf

Facturalia. (24 de Mayo de 2021). *¿Qué es, tipos, requisitos y cuáles son las características de una factura?* Recuperado el 17 de diciembre de 2023, de <https://www.facturalia.info/caracteristicas-factura/>

Fernández de la Cigoña, J. R. (2023). *Factura recapitulativa*. Madrid: Sage.

Gil, J., León, J., & Morales, M. (2017). Los paradigmas de investigación educativa, desde una perspectiva crítica. *Revista Conrado*, 72-74. Recuperado el 15 de

febrero de 2024, de <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/476/510>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.

Infoautónomos. (27 de Junio de 2023). *Tipos de factura*. Recuperado el febrero de 2024, de <https://www.infoautonomos.com/facturas/tipos-de-factura/>

Lorenzo, B. (1924). *Manual de Derecho Mercantil*. Valencia: Domenech.

Mamian, M. (11 de Julio de 2014). *Qué es la Facturación Electrónica y cómo impulsa tu negocio*. Recuperado el 15 de marzo de 2024, de <https://contifico.com/que-es-la-facturacion-electronica-y-como-impulsa-tu-negocio/>

Mendoza, A., & Ramírez, M. (2020). *Aprendiendo metodología de la investigación*. Guayaquil: Editorial Grupo Compás. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/523/1/LISTO%202.pdf>

Morán, G., & Alvarado, D. (2010). *Métodos de investigación*. Mexico: Pearson.

Muñoz, C. (2015). *Metodología de la investigación*. México: Oxford University Press México. Recuperado el 3 de diciembre de 2023, de <https://issuu.com/malurojas19/docs/56-metodologia-de-la-investigacion-carlos-i.-munoz>

Nieto, K. (2021). El título de valor y su incidencia como instrumento de comercio en la bolsa de valores. *Lex. Revista de Investigaciones en Ciencias Jurídicas*, 6-18. Recuperado el 3 de diciembre de 2023, de https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/1215/1/Articulo_1_Lex_N11V4.pdf

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis*. Bogotá: Ediciones de la U. Recuperado el 15. de mayo de 2024, de <https://es.slideshare.net/slideshow/metodologa-de-la-investigacin-5ta-edicinpdf/251830011>

- Ordoñez, M. (21 de Junio de 2019). *Cambios sustanciales y generalidades del Título Valor*. Recuperado el 18 de noviembre de 2023, de Meythaler & Zambrano: <https://www.meythalerzambranoabogados.com/post/cambios-sustanciales-y-generalidades-del-t%C3%ADtulo-valor>
- Pozo Ayala, L. (2021). *Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores a través de la emisión de facturas comerciales negociables*. Recuperado el 3 de diciembre de 2023, de Universidad Andina Simon Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/8350/1/T3645-MDEM-Pozo-Financiamiento.pdf>
- Ramírez, C. (2004). *Curso de Legislación Mercantil*. Loja : Industrial Gráfico Amazonas Cia. Ltda.
- Restrepo, L. (2023). *Factura conforma*. Quito: Contifico.
- Salas, D. (04 de junio de 2019). *El enfoque mixto de investigación: algunas características*. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de Investigalia: <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-mixta/>
- Torres, L. (2015). *La nueva factura comercial negociable en la actividad mercantil ecuatoriana*. Recuperado el 18 de mayo de 2024, de Universidad del Pacífico: <https://uprepositorio.upacifico.edu.ec/bitstream/123456789/292/1/TDC-UPAC-19085.pdf>
- Wolters Kluwer TAA España. (03 de Julio de 2023). *Factura rectificativa: qué es y cuándo usarla*. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, de <https://www.wolterskluwer.com/es-es/expert-insights/factura-rectificativa-que-es-cuando-usarla#:~:text=En%20concreto%2C%20las%20facturas%20rectificativas,alg%C3%BAn%20dato%20o%20completar%20informaci%C3%B3n>.
- Zegarra Mulánovich, Á. (2021). La noción de título de valor. *Revista de Derecho*, 83–127. Recuperado el 04 de diciembre de 2023, de <https://revistas.udep.edu.pe/derecho/article/download/2748/2264/8129#:~:text=T%C3%ADtulo%20valor%20es%20el%20documento,el%20control%20exclusivo%20del%20documento>.

ANEXOS

Q Formulario Facturas Come...   

Formulario Facturas Comerciales Negociables

Se registró tu respuesta.

[Enviar otra respuesta](#)

Google no creó ni aprobó este contenido. [Denunciar abuso](#) - [Condiciones del Servicio](#) - [Política de Privacidad](#)

Google Formularios