



Factura negociable

Carlos Velamazán
Director de Seres para Latam

La factura electrónica ha llegado a Perú para quedarse. Y, aunque para muchas empresas que aún no cuentan con un servicio de facturación electrónica pueda parecer que la implantación de este tipo de soluciones conlleva una situación bastante complicada de llevar, la realidad es que las empresas que ya la han adoptado han podido experimentar cómo su negocio se ve beneficiado por una mejora en la gestión y una reducción considerable de los tiempos y de los costes.

Desde la publicación de la Ley 29623 reglamentada por el Decreto Supremo 208-2015-EF la Sunat intenta impulsar y promover el acceso a la financiación para los proveedores de bienes y/o servicios que utilizan facturas comerciales y recibos por honorarios. Es por ello para su puesta en marcha e implantación, la Sunat publicó la Resolución 211-2015 que reglamenta la obligatoriedad de incorporación de la factura negociable en las facturas comerciales y recibos por honorarios.

Pero, ¿qué es la factura negociable? Según la Sunat es “un título valor que se genera a través del tercer ejemplar de la factura comercial o el recibo por honorarios o el comprobante electrónico registrado en una Institución de Compensación y Liquidación de Valores, y que por efectos de su endoso y negociación a través de una entidad financiera, proporciona dinero inmediato a su emisor”. Es decir, la factura negociable es una tercera copia que se añade a la factura comercial para permitir una mayor agilidad y facilitar a las empresas peruanas la búsqueda de financiación; a través de la negociación de la misma en una entidad financiera.

La factura negociable debe ser generada por todas las empresas que emitan facturas comerciales en su negocio y todas las personas naturales que emitan recibos por honorarios al prestar servicios profesionales como independientes. Para adecuarse a esta nueva normativa, y que las facturas y recibos por honorarios impresos

no pierdan su calidad de comprobante de pago, la Sunat ha dispuesto una serie de plazos para que los emisores puedan dar de baja estos documentos sin tercer ejemplar y generarlos correctamente. El primer plazo concluyó el pasado 31 de octubre y en él se incluían todas las facturas y recibos por honorarios emitidos hasta el 31 de diciembre del 2014. Por otra parte, en el caso de las facturas y recibos emitidos desde el 1 de enero del 2015 hasta el 31 de agosto del 2015, la Sunat ha dispuesto como plazo límite plazo hasta el 31 de diciembre de este año para dar de

“Los contribuyentes que lo deseen pueden incorporar en sus comprobantes de pago la información adicional necesaria para que la factura sea válida como negociable”.

baja los documentos sin tercera copia e imprimirlos con las facturas negociables.

Más allá de la aparente necesidad de adecuación, la factura negociable ofrece importantes ventajas y no pocos beneficios debido a que contiene datos relativos a la factura comercial además de datos adicionales que permiten su transferencia, negociación, protesto y ejecución. Así, la factura negociable permite cobrar deudas por ventas de bienes o servicios al crédito y agilizar las operaciones de *factoring*. También permite negociar el comprobante sin esperar al plazo de pago y con ello cumplir con las obligaciones tributarias.

De cara a su uso, existen dos escenarios a considerar dentro de esta nueva regulación, ya que actualmente tanto las facturas como los recibos

por honorarios se emiten en papel y de forma electrónica en Perú. De esta manera, el primer escenario a considerar corresponde a las empresas y personas que emiten en papel y el segundo a las que emiten electrónicamente.

En el caso de las primeras, las empresas y personas que emiten facturas y recibos por honorarios en papel tienen la obligación de que tanto en sus talonarios como en las facturas importadas por las imprentas autorizadas dispongan de tres copias aparte de la factura que se entregue al receptor. En el escenario electrónico, los contribuyentes que lo deseen pueden incorporar en sus comprobantes de pago la información adicional necesaria para que la factura sea válida como negociable.

En un proceso electrónico, la tramitación entre el emisor y el receptor de la factura, la validación y constancia de recepción de la Sunat y la verificación de la Institución de Compensación y Liquidación de Valores, como puede ser CAVALI, podrá ser automática permitiendo al comprobante adquirir el carácter de factura negociable en apenas minutos. Adicionalmente, en la gestión electrónica si el comprobante de pago electrónico se hubiese emitido sin consignar la información adicional de la factura negociable, estos datos adicionales pueden ser incluidos posteriormente.

Los primeros pasos del proceso electrónico ya se han dado, la Sunat ha puesto a disposición de las Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores un servicio de consulta virtual para que puedan contemplar y verificar la validez de la información adicional de los comprobantes, y puedan ser transformados en facturas negociables.

Con la nueva normativa del gobierno, el escenario electrónico sale beneficiado, debido a que las empresas que emiten electrónicamente a través de algún operador de factura electrónica, como SERES, hacen de esta regulación una ventaja competitiva para su negocio. ■