

# La oportunidad de las facturas negociables en los litigios



**Marjorit Baquerizo**  
Asociada del estudio Olaechea

más empresas acreedoras recurren a este mecanismo no solo para anticipar el cobro de sus créditos, sino para reducir el riesgo de incumplimiento y fortalecer su posición frente a una eventual ejecución judicial, particularmente en sectores como servicios, comercio, industria, construcción y minería. El 2025 se registró un total de 2 millones 70,879 facturas negociables, lo que representó un crecimiento interanual de 17.1 % en comparación con

el 2024. Asimismo, el monto acumulado de facturas negociables alcanzó los S/ 52,057 millones, evidenciando un incremento interanual de 20.6 % frente a los S/ 43,174 millones del año anterior, según cifras de Cavali y el Ministerio de la Producción. Desde el punto de vista jurídico, la factura negociable es un título valor que se origina a partir de la factura comercial y que incorpora un derecho de crédito autónomo, transmisible y suscepti-

ble de ejecución. Ello significa que quien adquiere una factura negociable puede exigir judicialmente su pago en un proceso de ejecución, sin necesidad de discutir nuevamente la relación comercial que le dio origen, siempre que el título cumpla con los requisitos legales y no haya sido oportunamente cuestionado por el deudor. Esta característica explica su atractivo en contextos donde la certeza y rapidez del cobro resultan determinantes. La regulación de la factura negociable responde a un objetivo claro del legislador: facilitar el acceso al financiamiento, especialmente para proveedores que enfrentan plazos de pago prolongados dentro de sus relaciones

comerciales. Desde una perspectiva económica, el instrumento permite que los créditos circulen y se transformen en liquidez; desde el punto de vista jurídico, contribuye a la previsibilidad y seguridad de las relaciones comerciales, al concentrar el análisis en el título mismo. No obstante, la experiencia práctica evidencia que no todas las empresas utilizan adecuadamente este mecanismo. Un error recurrente consiste en emitir facturas vinculadas a obligaciones que se encuentran sujetas a controversia. A ello se suma el incumplimiento de los requisitos formales exigidos para su validez y oponibilidad: por ejemplo, la correcta acreditación de la conformi-

dad del adquirente (entidad financiera). Como consecuencia de dichos errores, las empresas pueden enfrentar el rechazo del financiamiento, la pérdida del mérito ejecutivo de la factura negociable o dificultades para su cobro en sede judicial. Por ello, si se pretende utilizar este mecanismo de manera estratégica, las empresas deben asegurarse de que el crédito sea claro, exigible y adecuadamente sustentado, así como cumplir estrictamente con los requisitos legales de emisión y registro. Las facturas negociables son una herramienta valiosa, pero su eficacia, especialmente en el ámbito litigioso, depende del rigor jurídico con el que se utilicen.