

**EJECUCIÓN DE FACTURAS  
COMERCIALES NEGOCIABLES EN  
TAX AND BUSINESS: RETOS Y  
PERSPECTIVAS  
PROCEDIMENTALES<sup>49</sup>**

**EXECUTION OF NEGOTIABLE  
COMMERCIAL INVOICES IN TAX  
AND BUSINESS: CHALLENGES AND  
PROCEDURAL PERSPECTIVES**

Samuel Morales Castro<sup>50</sup>

Pares evaluadores: Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES.<sup>51</sup>

---

<sup>49</sup> Derivado del Proyecto de Investigación: Líneas jurisprudenciales de la Corte Interamericana de Derechos Humanos y la justicia constitucional ecuatoriana.

<sup>50</sup> Licenciado en Historia por la Universidad de la Habana, Licenciado en Derecho por la Universidad de Pinar del Río, ambas con sede en Cuba; Máster Universitario en Derecho del Comercio Internacional, Universidad Internacional de la Rioja, España. Máster Universitario en Derecho Marítimo, Universidad Abat Oliba, CEU, Barcelona, España. Doctor en Ciencias Jurídicas PhD, Universidad de La Habana. Docente-Investigador Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador. Consultor empresarial.

<sup>51</sup> Red de Investigación en Educación, Empresa y Sociedad – REDIEES. [www.rediees.org](http://www.rediees.org)

## 5. EJECUCIÓN DE FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES EN TAX AND BUSINESS: RETOS Y PERSPECTIVAS PROCEDIMENTALES<sup>52</sup>

Samuel Morales Castro<sup>53</sup>

### RESUMEN

El presente trabajo valora la trascendencia que han tenido los avances tecnológicos sobre el comercio mundial, particularmente la impronta ejercida sobre los medios de pagos de las obligaciones, en su modalidad electrónica; dentro de ellos, la relevancia alcanzada por las facturas electrónicas desmaterializada como vía de facilitar las transacciones negociales en un mundo globalizado, donde cada vez son más remotas las distancias geográficas de concertación contractual y más próximas las posibilidades de su exitosa realización, habida cuenta que los medios ofrecidos por las bondades de la tecnología son capaces de borrar cualquier frontera para garantizar inmediatez, eficacia y sobre todo, una preeminencia de la contratación mercantil electrónica que abarata costos, tiempos y produce una movilidad comercial interconectada desde diferentes puntos del orbe. En esta dinámica, la factura comercial negociable se erige como un mecanismo de pago efectivo, funcional y altamente valorado en el mercado de valores. Presupuestos que han sido reconsiderados en mayor o menor medida por las leyes comerciales en el Derecho Comparado, generando ventajas y desventajas en el tráfico jurídico y en su tratamiento procesal.

---

<sup>52</sup> Derivado del Proyecto de Investigación: Líneas jurisprudenciales de la Corte Interamericana de Derechos Humanos y la justicia constitucional ecuatoriana.

<sup>53</sup> Licenciado en Historia por la Universidad de la Habana, Licenciado en Derecho por la Universidad de Pinar del Río, ambas con sede en Cuba; Máster Universitario en Derecho del Comercio Internacional, Universidad Internacional de la Rioja, España. Máster Universitario en Derecho Marítimo, Universidad Abat Oliba, CEU, Barcelona, España. Doctor en Ciencias Jurídicas PhD, Universidad de La Habana. Docente-Investigador Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador. Consultor empresarial.

## **ABSTRACT**

This paper assesses the importance that technological advances have had on world trade, particularly the imprint exerted on the means of payment of obligations, in their electronic mode; Within them, the relevance reached by dematerialized electronic invoices as a way of facilitating business transactions in a globalized world, where the geographical distances of contractual agreement are increasingly remote and the possibilities of their successful execution closer together, taking into account that the Means offered by the benefits of technology are capable of erasing any border to guarantee immediacy, efficiency and above all, a preeminence of electronic commercial contracting that reduces costs, time and produces interconnected commercial mobility from different points of the world. In this dynamic, the negotiable commercial invoice stands as an effective, functional, and highly valued payment mechanism in the stock market. Budgets that have been reconsidered to a greater or lesser extent by commercial laws in Comparative Law, generating advantages and disadvantages in legal traffic and in its procedural treatment.

**PALABRAS CLAVE:** Facturas, negociables, reconocimiento, ejecución, títulos, mercado, valores, procedimiento.

**Keywords:** Invoices, negotiable, recognition, execution, titles, market, values, procedure.

## INTRODUCCIÓN

El tráfico mercantil cotidiano se dinamiza a raíz de la propia evolución de la sociedad, en tanto, las nuevas tecnologías inciden sobre el desarrollo de las transacciones comerciales, al generar efectos jurídicos diversos sobre negocios que en décadas anteriores operaban de igual forma para todos los sujetos intervinientes. Un ejemplo de lo narrado, lo constituyen las facturas como títulos susceptibles de ejecución, pues documentan obligaciones de hacer o dar, que han de cumplirse de acuerdo con el derecho que se incorpora literalmente al título que aparecen adheridas.

En sentido general, el procedimiento ejecutivo está destinado al cumplimiento de obligaciones de forma coactiva, cuando quien debió hacerlo voluntariamente se niega a cumplir, no lo ha hecho o lo ha realizado parcialmente, por tanto, en la doctrina se delinea una conceptualización del referido juicio ejecutivo:

El proceso de ejecución se dirige a obtener el cumplimiento forzoso de una obligación contenida en un documento que reúne caracteres especiales, denominado título ejecutivo, obligación que no es atendida voluntariamente por quien se encuentra situado en la posición de deudor o de condenado. (Peitado y López, 2018, p.63).

(Guasp, 1968), extravasa este simple criterio, cuando dictamina que se trata de un proceso de cognición común, que tiene carácter sumario por razones cualitativas y que tiende a la satisfacción de pretensiones preladadas, al obtener una resolución de fondo que obligue al demandado a una situación jurídica cuyo incumplimiento da paso a la ejecución verdadera.

En esencia, otros autores advierten con claridad la distinción que existe entre el proceso de conocimiento y el ejecutivo: en el primero se consigue declarar un interés protegido; en cambio, el juicio ejecutivo, "ya no estamos ante dos partes que recíprocamente se disputan la razón, "sino ante una parte que quiere tener una cosa y otra que no quiere darla, en tanto, que el órgano del proceso se la quita a esta para dársela a aquella". ( Echandía, 2002, p.165)

Por eso el trabajo se ha encaminado al cumplimiento de los siguientes objetivos:

## **OBJETIVO GENERAL**

Valorar la pertinencia de la utilización del procedimiento ejecutivo regulado en el Código Orgánico General de Procesos, para hacer efectivas las obligaciones contenidas en las facturas comerciales negociables, en la consultora Tax and Business.

## **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Analizar los fundamentos teóricos doctrinales del procedimiento ejecutivo en el Derecho Comparado y su proyección en la normativa procesal vigente en Ecuador.

2. Explicar la naturaleza y tipología de las facturas que reúnen los requisitos de ley para ser considerados títulos valores representativos de mercancías, en la consultora Tax and Business.

3. Determinar la pertinencia de utilizar el procedimiento ejecutivo regulado en el Código Orgánico General de Procesos, para hacer efectivas las obligaciones contenidas en las facturas comerciales negociables, como títulos valores representativos de mercancías, en la consultora Tax and Business.

La presente investigación es de carácter teórico, puesto que su objeto de estudio la factura comercial negociable en Ecuador, aunque no se constituye como un tema reciente, la entrada en vigor del nuevo Código de Comercio nacional en mayo del presente año determinó nuevas bases para el reconocimiento de los requisitos de esos títulos de créditos y la posibilidad de poder negociar con ellos en el mercado bursátil y comercial, tal y como se analiza en el texto supra desarrollado. Por esos motivos, el trabajo se centra en el desarrollo del tema, pero desde un punto de vista teórico doctrinal, con trascendencia procesal al dilucidar la posible solución que se brindaría por el Derecho ecuatoriano a las controversias que se susciten en torno a las facturas negociables en Ecuador, cuando no se cumplan a cabalidad las obligaciones en ellas documentadas.

En ese sendero, se parte de la conceptualización y la evolución histórica de los títulos de créditos, delineando el rol que desempeñan las facturas comercializables con posibilidad de ser negociadas, como variante de aquel género antes mencionado, pero en la modalidad de justificantes de cierta mercadería; de tal suerte que, se arribará a conclusiones sobre la naturaleza negociable o no del documento de tráfico jurídico ya anotado y en caso de ser afirmativa la respuesta, se precisará de acuerdo con la realidad plasmada en el ordenamiento

jurídico ecuatoriano, si cumple con los requisitos exigidos por el Código de Comercio para ser considerada título ejecutivo y por tanto, ante su incumplimiento, que el agraviado pueda incoar la correspondiente acción en procedimiento ejecutivo.

De igual manera, cuando la factura no contemple los requisitos de rigor demandados por la antedicha ley de comercio que ordena la materia en Ecuador, se tomarán en consideración montos y cuantías, cumplimientos de formalidades y naturaleza de las obligaciones contraídas para de forma subsidiaria determinar si se solventan los conflictos derivados del impago en sede judicial, bien sea por el procedimiento monitorio como por el ordinario, análisis que deviene casuístico en atención a las peculiaridades del asunto en cuestión. Sentado lo anterior, no es ocioso advertir, que la entrada en vigor del nuevo Código de Comercio, hace solo seis meses en Ecuador, torna inviable el trabajo con estadísticas sobre cadenas de impago por facturas comerciales negociables impagadas, en mérito a que el tiempo que ha transcurrido desde la entrada en vigor de la referida ley a la fecha es exiguo y deberá pasar el tiempo para que exista una jurisprudencia sostenida y razonada sobre la temática.

Por los motivos antes narrados, el enfoque de la investigación teórica que se ha proyectado es netamente cualitativo, está destinado al estudio de los títulos de créditos como género, y de las facturas como una especie dentro del mismo, con características peculiares, al documentar el tráfico de mercaderías, que se ciñe a obligaciones de dar y hacer, conforme a la normativa que gobierna esa materia en el país; por lo cual, el propio enfoque teórico está destinado al estudio de partida de los títulos de crédito y de las facturas comerciales negociables, tomando en consideración su evolución histórica y como ese condicionamiento conceptual, incide en la respuesta que el derecho brinda en cada momento y época a sus manifestaciones y efectos legales, así como los tipos de procedimientos que permiten el cumplimiento forzoso de las obligaciones o su negociación en sede judicial.

Para conseguir los objetivos propuestos se utilizan cuatro métodos esenciales, que son de aplicación específica a la investigación jurídica en general, y que fraguan en esta oportunidad para la que se proyecta que se clasifica como teórica con enfoque cualitativo estrictamente; el primero de los métodos es el histórico-lógico, el cual permitió, analizar las definiciones y rasgos de los títulos de créditos, en especial de las facturas en general y de las que detentan el carácter de comercializables o intercambiables, atravesando el devenir

histórico en cada casa y su funcionalidad; otro método es el de análisis-síntesis, pues a partir de la evolución narrada, se analiza la respuesta que ha brindado el Derecho Comparado en general, que permite particularizar y sintetizar el rigor brindado a esta temática por el derecho ecuatoriano a través de los años y más que ello, de acuerdo con la naturaleza de las obligaciones que documenten las facturas, determinar los tipos de procedimientos a utilizar para cada momento, cuando aquellas no se cumplen, se cumplen parcial o tardíamente y sobre todo, si pueden considerarse títulos de ejecución en consonancia con el rigor del Código de Comercio y del Código Orgánico General de Procesos.

Un último método es el inductivo-deductivo, que permitió realizar las inferencias relativas al tema tratado, para considerar desde el punto de vista formal como negociables a un determinado tipo de facturas, que llegado el incumplimiento de las obligaciones que documentan, se alzan con carácter títulos ejecutivos y en caso contrario, las que no detentan ese carácter de acuerdo con los montos a que asciendan las obligaciones y su propia naturaleza, no podrán ventilarse los conflictos que se susciten entre las partes mediante el procedimiento ejecutivo y deberán remitirse a trámites procedimentales más engorrosos como suelen acontecer en las incidencias del procedimiento monitorio y ordinario. En cualquier caso, el trabajo realizado está encausado a ofrecer soluciones ante el incumplimiento de las obligaciones asentadas en facturas y de esa manera decantar por su forma si pueden ser comerciales negociables o no.

Pautado lo anterior, la investigación como resultado a esperar pretender obtener un texto doctrinario, que tanto desde el punto de vista sustantivo o procesal oriente a los interesados, estudiantes, docentes, comerciantes y personas vinculadas en sentido general, sobre los presupuestos formales y legales de las facturas comerciales negociables, exigidos por la legislación ecuatoriana y las vías para solventar controversias que pueden utilizarse en sede judicial, dada la naturaleza y entidad de esos documentos.

Se ha trabajado con bibliografía de Derecho Comparado y nacional referenciada en el cuerpo del trabajo que soporta la investigación teórica y que se trata de una primera aproximación al tema, que sienta pauta para advertir el tratamiento teórico brindado al tema en ambos escenarios y los derroteros que sigue en la actualidad el ordenamiento jurídico ecuatoriano, a raíz de las modificaciones implementadas por el Código de Comercio, que

unifican el aspecto sustantivo, tributario y procesal sobre el tema, para hacer más expedita la impartición de la justicia y dinamizar las relaciones mercantiles.

Antes estas disquisiciones doctrinales, no puede omitirse el cambio legislativo operado en Ecuador en la última década, que no solo descansa en la normativa procesal, sino también en la sustantiva, para el tema que ocupa deben distinguirse no solo la entrada en vigor del Código Orgánico General de Procesos en mayo de 2016, sino también del nuevo Código Comercio, en mayo de 2019, cuya interrelación brinda completud al ordenamiento jurídico nacional. Por una parte, la ley rituaria previamente comentada establece en su artículo 347, que son títulos ejecutivos los que contengan una obligación de dar o hacer y acto seguido se enumeran los siguientes de forma tasada: 1. Declaración de parte hecha con juramento ante una o un juzgado competente. 2. Copia y la compulsu auténtica de las escrituras públicas. 3. Documentos privados legalmente reconocidos o reconocidos por decisión judicial. 4. Letras de cambio. 5. Pagars a la orden. 6. Testamentos. 7. Transacción extrajudicial. 8. Los demás a los que otras leyes otorguen el carácter de títulos ejecutivos. (Registro Oficial suplemento 506, 2015)

En este último acápite, encuadran las facturas comerciales negociables, las que se convierten en títulos ejecutivos por mandato imperativo del legislador, según el texto del artículo 203 del Código de Comercio en relación con el artículo 200, este último precepto define a estos títulos valores como:

Comprobantes de venta físicos o electrónicos que el vendedor de un bien o derecho o prestador de un servicio emite con ocasión de la transferencia del bien o derecho o la prestación del servicio u otra negociación. Su emisión, requisitos formales y anulación está sujeta a las normas tributarias vigentes. No podrá emitirse factura alguna que no corresponda a bienes entregados o autoconsumidos real y materialmente, a servicios efectivamente prestados o a derechos efectivamente transferidos en virtud de un contrato. (Registro Oficial Suplemento 497, 2019)

Estos comprobantes para que alcance el valor de comercializables, deben cumplir los requisitos del artículo 203, del propio cuerpo de normas bajo examen: contener una orden incondicional de pago, con aceptación suscrita por el comprador o adquiriente de bienes, derechos o servicios, con declaración que los ha recibido a su entera satisfacción y siempre



que cumplan con las reglas de este capítulo, aplicándoles por defecto las reglas del pagaré a la orden en todo lo que no se oponga a su naturaleza. (Registro Oficial Suplemento 497, 2019).

Sentado lo anterior, en el trabajo diario de la Consultora Tax and Business puede advertirse, que las facturas que omiten alguno de los requisitos antes citados, dejan de poseer el carácter de títulos ejecutivos y, por ende, no pueden materializarse las obligaciones en ellas contenidas, a través del procedimiento ejecutivo, teniendo que discurrir los trámites del procedimiento monitorio o del ordinario, con diferentes efectos e incidencias procesales. El presente trabajo se incardina al análisis casuístico de los diferentes tipos de facturas sean físicas, electrónicas o desmaterializables, y a la pertinencia o no, de utilizar el procedimiento ejecutivo u otros de los regulados en el Código Orgánico General de Procesos.

## **DESARROLLO**

### **Evolución histórica del comercio y de los medios de pago**

Pese a que en la antigüedad pueblos como los babilonios, egipcios, fenicios y otros, se desempeñaban como comerciantes y cubrían una parte de sus necesidades comerciando, se desconoce que hayan utilizado los papeles de comercio; lo cual no niega que el propio desarrollo de esta actividad, requiera de una transformación en la forma de circulación de los bienes, y que la propia compraventa como negocio base dentro del giro, reclame formas más expeditas de negociar, que se asienten sobre documentos, que se reconocieron por un sector doctrinal como títulos valores y por otros como títulos de créditos. (Peña Nossa, 1992, pp.4 y ss.)

El propio desarrollo mercantil en la edad media, las ferias comerciales fueron aumentando las relaciones económicas de esta naturaleza, al imponerse como requerimiento trasladar dinero de un sitio a otro, lo cual inevitablemente generaba riesgos, inseguridades e incomodidades para los comerciantes, al dilatar los períodos de negociación, esta situación dio lugar a la irrupción de los cambistas, quienes recibían sumas de dinero, a cambio de conceder un documento que el acreedor trasladaba a otra localidad o región para que el mandatario, socio o corresponsal del cambista devolviera el dinero entregado.

El referido documento contenía dos cláusulas: “una de valor, en la que se hacía constancia del recibo de dinero, y otra cláusula a ‘*distantia loci*’ o de cambio *trayecticio*, que

contenía la promesa de devolver el dinero en sitio diferente de aquel en que se había recibido.” (Peña Nossa, 1992, pp.4 y ss.). Tal y como se advierte, se utilizaban dos documentos, el que se concedía al acreedor, asido a fórmulas notariales y una carta dirigida del cambista a su socio, mandatario o corresponsal, que se constituía como orden de entrega. En la cláusula de valor se encuentra el antecedente de la acción de regreso, pues cuando era rechazada al pago por el corresponsal, otorgaba derecho al acreedor derecho a exigir el pago al cambista. (Peña Nossa, 1992, pp.4 y ss.) Posteriormente en el siglo XIII el pagaré cambiario utilizado en el año 1945 se transforma en un instrumento semejante a la letra de cambio, ya que la promesa de cambio que documenta la *trayectio* se convierte en mandato de pago. “El librado no solamente era el socio, mandatario o corresponsal del cambista, sino también podía ser deudor suyo, y, además, se requería la aceptación expresa del librado”. (Rodríguez Moreno, 2006)

El siglo XVII se introdujeron nuevas modificaciones, entre ellas la cláusula a la orden a la letra de cambio, eludiendo así su nota eminentemente nominativa, es decir que ofrecía posibilidad exclusivamente a los contratantes, permitiendo un tráfico jurídico más abierto mediante la utilización del endoso en blanco, que terminó tornando la letra de cambio en un título al portador con todos sus efectos legales; a esta evolución se sumó el protesto y la acción de regreso, que las ordenanzas Colbert de 1673 estatuyeron en Francia. (Rodríguez Moreno, 2006)

Frente a este criterio de la letra de cambio francesa, se levantó la doctrina alemana, en el siglo XIX, puesto que en 1848 sobre las teorías de Einart, se le otorgó a la letra de cambio no solo el carácter de instrumento de cambio, sino también de medio de pago, con la opción de efectuarse el pago en el mismo o en diferente sitio al de su expedición; a esta dualidad de posiciones tiene que sumársele la aparición del cheque en Inglaterra, inspirados en la costumbre de los reyes ingleses que giraban órdenes de pago contra la tesorería real, la denominada *Ex chequer Bill*; de igual manera y por añadidura, los venecianos, comenzaron a emitir los contadi de banco, de conjunto con las cedula de cartulario, que tenían su origen en el siglo XVI, “que eran órdenes de pago por las que el Banco de San Ambrosio permitía el retiro de dineros depositados o dados en custodia”. (Peña Nossa, 1992, pp.4 y ss.)

Los comerciantes ingleses desempeñaron un rol fundamental en la evolución de estos instrumentos de pago, en tanto, la propia imposibilidad de que los banqueros entregaran

sumas de dinero en efectivo, giraban contra el banco órdenes de pago que se cobraban en contra de su cuenta personal; de ese germen nació el cheque, como una variante de la letra de cambio girada frente al banco y con pago a la vista, que utilizaba la compensación de obligaciones crediticias, colocar en la cuenta del acreedor, la suma girada contra el banco, cuando aquel era el depositante del mismo. En esta evolución, debe reconocerse que, el Código Napoleónico de 1807, estaba basado en las Ordenanzas Colbert ya mencionadas y en ese sendero, la mezcla de la corriente alemana con la inglesa dio lugar a que en este último país apareciera el *Bill of Exchange* en 1882 y la *Negotiable Instruments Law* o Ley de Instrumentos Negociables de Nueva York. (Peña Nossa, 1992, pp.4 y ss.)

La segunda mitad del siglo XIX se tornó particularmente importante en materia de unificar las normas cambiarias a nivel mundial y a escala regional en el continente americano, pero no todos los resultados fueron loables, pese a los varios intentos: la Conferencia de Bremen en 1673 (no aplicada), la Conferencia de La Haya de 1910 que presentó un proyecto de unificación de reglas en materia de letra de cambio y pagaré a la orden aprobado en 1912 y la Conferencia de Ginebra de 1930 que aprobó una serie de convenios sobre la letra, cheque y pagaré conocida con el nombre de Ley Uniforme de Ginebra. (Rodríguez Moreno, 2006)

En América se aprobó el Código Bustamante en 1928 en La Habana, que regulo preceptos en materia de solución de conflictos cambiarios; en 1958, se desarrolló otra Conferencia Interamericana en la materia en Buenos Aires, donde se pretendió la adopción para las naciones del continente de la ley de instrumentos negociales de Estados Unidos; gestión con resultados infructuosos; suerte, contrario acaeció con la gestión realizada por el Parlamento Latinoamericano en 1965, ya que la solicitud realizada al Instituto para la Integración de América Latina, para unificar las normas que ordenaban la materia de títulos valores, fraguó bajo la directiva del profesor Cervantes Ahumada y se aprobó en 1967 como Proyecto Intal. (Rodríguez Moreno, 2006)

No cabe dudas que en este breve recorrido histórico sobre la evolución de los títulos valores, se denota que su función en el tráfico mercantil, es brindar seguridad jurídica en el tráfico mercantil; en tal caso no solo dinamizan las relaciones económicas al permitir el movimiento crediticio, que ha de estar precedido por una correcta regulación jurídica dentro de cada nación e incluso a nivel supranacional, para el caso de los negocios que se realizan en este último contexto; no en vano se ha considerado que estos títulos al representar riqueza,

tienen el mismo tratamiento que el resto de los bienes y derechos, en cuanto a temas patrimoniales se refiere. (Migrialdi, 1969, p.5)

El título valor, en tanto título ejecutivo permite la realización del derecho, bien sea mediante el cumplimiento voluntario de la obligación de dar o hacer, o ante su incumplimiento mediante la utilización de la vía judicial o de los medios alternativos de solución de conflictos, como pueden ser mediación, conciliación y arbitraje. Una peculiaridad que tienen estos títulos es que quien lo adquiere por transmisión, lo hace bajo la forma originaria y no derivativa y por tanto enarbola la forma de titular autónomo del derecho documentado en aquel. En realidad, la misión del título está encaminada a su circulación, al igual que ocurre con los bienes muebles dentro de la legislación civil. (Migrialdi, 1969, p.5)

Pese a este imperativo dentro de los títulos de crédito, no puede negarse que la cesión de créditos es una institución meramente civil, no es simple, segura y rápida, como demanda el tráfico comercial, ya que se funda en el principio “*nemo plus iuris in alium transfere potest quam ipse habet*” (nadie puede transmitir a otro mayor derecho que el que él mismo tiene); por tanto, cada vez que se traspase un derecho por esta vía, contradice la naturaleza de los títulos de crédito, pues acontecería de forma derivada la transmisión y no originaria, como se había planteado previamente. (Rodríguez Moreno, 2006)

El tema de la transmisión del título es importante porque viene ligado a la autonomía, es decir, la forma en que se trasmite, tiene directamente ver con las excepciones que el deudor podría oponer al nuevo acreedor en la transmisión de aquel; puesto que al constituirse una transmisión originaria del derecho adherido al título literalmente, las excepciones que podría oponer el deudor al anterior acreedor, son inoponibles frente al nuevo acreedor; de forma opuesta a la cesión de créditos civiles, aquí no hay comunicabilidad de excepciones entre el antiguo y el presente acreedor. De lo que se deriva, que los títulos de crédito están destinados a una circulación rápida, segura, que elimine todo tipos de trabas y que sean capaces de cubrir las necesidades del mercado en las diferentes latitudes. (Rodríguez Moreno, 2006)

La cuestión del nombre en relación con esta institución jurídica propició un fuerte debate doctrinal, el término más usado el de títulos de créditos proviene de la doctrina italiana, recibiendo duras críticas porque resume los títulos de contenido mercantil a simples créditos, imponiendo inevitablemente una prestación de contenido pecuniario, sea dinero o cosa cierta. (Rodríguez Rodríguez, 1979, p.259);

No es omisible en este apartado, que la denominación títulos de créditos estrictamente no engloba todos los instrumentos de circulación que se utilizan en el tráfico mercantil, ya que hay algunos que representan derechos de créditos de suma como las letras de cambio y otros que designan participación social, como aquellos que permiten disponer de determinadas mercaderías, tal es el caso de las facturas, objeto de este estudio. Sin embargo, en favor de la denominación se espeta que, no debe tomarse el término literalmente, sino sobre la base de la práctica y la doctrina, pues tiene un alcance mucho mayor, que el simple nombre comentado. (Rodríguez Rodríguez, 1979, p.259)

Dentro de las características de los títulos de créditos se encuentra la de constituirse como títulos circulatorios, que es una denominación común para la teoría sobre la que descansa este título; las normas que gobiernan los títulos cambiarios “resultan de específica aplicación cuando el título ha circulado para pasar a poder de terceros, ajenos a la relación original, verdaderos destinatarios de todo el andamiaje cambiario” (Gualteri, 1966, p.82) La circulación como características de los títulos de créditos también ha tenido objeciones doctrinales, porque no es exclusiva de ellos, como ocurre con los títulos impropios, que se abordarán más adelante. Entonces se trata de una denominación extensa y poco delimitada.

La otra denominación que recibió esta institución jurídica es la de títulos valores que es proveniente de la doctrina germana, su fundamento en el valor económico adherido al título y en ese mismo sentido en su mayoría también incorporan un derecho; de lo que sigue que el documento en sí mismo no posee valor alguno, “la denominación es acertada en el sentido de que se trata de documentos cuyo valor, estando representado por el derecho al cual se refiere el documento, es inseparable del título mismo”. (Garriguez, 1981, p.747.) En este debate Messineo aduce que la denominación título de crédito es desacertada, “algunos prefieren la otra, más comprensiva de “papel valor”, donde el término papel alude al documento y el término valor al diverso derecho siempre de contenido patrimonial que puede, en cada caso, contenerse en él” (Messineo, 1979. pp.230-231.)

Igualmente que en las anteriores denominaciones, sus detractores indican que la expresión “valor” es polisémica, tanto en el campo jurídico como en el económico y también en el financiero; independientemente hay una serie de títulos que representan un valor y sin embargo, no constituyen títulos de créditos y viceversa, títulos de créditos que no representan

un valor; lo cual acentúa aún más el debate, en la autorizada opinión de Bonfanti y Garrone. (Bonfanti & Garrone, 1976. p.48)

Quizás con cualquier forma de nombrarlos de las señaladas, en lo que no ha existido pifia alguna entre los estudiosos es en el tema de entenderlos como: “el documento necesario para ejercitar el derecho literal y autónomo expresado en el mismo.” (Vivante, 1973. p.136.)

De esas ideas aparece permeado el nuevo Código de Comercio de Ecuador, cuando en su artículo 78 define como títulos valores:

“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. Pueden ser de distinta naturaleza dependiendo del derecho o bien que ellos aluden. Los títulos valores circulan de la manera establecida en la ley. Los documentos y los actos a que se refiere este título sólo producirán los efectos en él previstos cuando contengan las menciones y llenen los requisitos que la ley señale”. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Amerita que se explique el término literal para el cabal entendimiento, la existencia del derecho se norma a partir del documento, que es ejercitado por quien lo detenta de buena fe y así no puede ser destruido o menguado, por las relaciones que sostuvieron los anteriores poseedores del título y el deudor; la calidad de necesario se fija a partir de que el acreedor debe exhibir el documento para el ejercicio de cualquier derecho, sea de naturaleza principal o accesoria; así como tampoco puede modificar ninguno de los efectos del título sin que obre en el documento. (Vivante, 1973. p.136.)

Otra característica de los títulos de créditos es la incorporación, si se toma en consideración la función que por destino tienen: la seguridad y facilidad de transmisión, que no posee la cesión de créditos en el ámbito civil, para estar a tono con los fines del tráfico comercial; se recurrió a la incorporación en un documento de un derecho, con vistas a proporcionar su circulación; su concreción se obtuvo extendiendo a la transmisión de los bienes muebles incorporales, las reglas de transmisión de los bienes corporales, proceder que en la doctrina se le ha denominado incorporación. El distingo peculiar de estos radica en el vínculo que fragua entre cosa corporal (documento) e incorporal (derecho), “que se traduce

en la subordinación práctica de esta a aquella, de forma que la posesión del título es *conditio sine qua non* para el ejercicio y la transmisión del derecho.” (Garriguez, 1981, p.747.)

Por tanto, el carácter de título de crédito lo manifiestan solo aquellos documentos en que el derecho, la declaración de voluntad o la promesa que corresponda, se encuentran unidos, en sempiterna concatenación, siendo inviable ejercicio o invocación de derecho sin hacer referencia a la relación jurídica concertada con el documento. (Rodríguez Moreno, 2006). En la generalidad de los casos el documento está destinado a la probanza de una relación jurídica, pero sin trabar con ella una vinculación necesaria; en algunos casos, como excepción, puede más que tener una función de prueba, desplegar efectos constitutivos, es decir, sin el documento no existiría la relación jurídica. Ejemplos las acciones. (Rocco, 1966, p.70.)

Deba acotarse también los efectos de posesión y disposición de los títulos, sobre todos como en aquellos que son representativos de mercaderías, las facturas, por ejemplo, donde existe un cerrado vínculo entre título y contrato. (Messineo, 1979. pp.230-231.)

La literalidad que acompaña a los títulos de créditos que venimos caracterizando, se determina como un presupuesto constitutivo de los títulos, en cuanto su contenido, extensión, formas de ejercicio y todos sus componentes con carácter de principal o accesorios, solo podrán ejercitarse, en consonancia con la redacción del título y en tal caso lo que no aparezca en el documento no puede ser reclamado ni incide sobre el derecho. (Gualteri, 1966, p.82). Visto así, la literalidad protege la circulación de buena fe, pues quien adquiere el título podrá ejercitar sus derechos conforme a lo señalado en el documento.

Sentada la pauta que antecede, la literalidad no tiene que ver con la solemnidad del título, en atención a que esta última hace referencia a la estructura interna de la declaración cartular y la primera conforma la estructura externa; “La literalidad tiene como fin subordinar los derechos cartulares únicamente al tenor de la escritura y por ello a atribuir exclusivamente relevancia jurídica a los derechos cartulares.” (Bonfanti & Garrone, 1976. p.48)

La autonomía de los títulos de créditos en una de sus características más versátiles y complejas, todo el que adquiere un derecho documentado en el título, lo hace con carácter originario y no derivativo; cada tenedor o poseedor del título adquiere un derecho propio, independiente de quien o quienes lo enarbolaron previamente, imposibilitando al deudor en



su caso, oponer aquellas excepciones que pudiera haber opuesto a poseedores previos. (Ferri, 1965, p.54)

La autonomía del derecho fundamental que documenta el título no implica que aquel esté separado del negocio jurídico que le dio origen, sino que el tránsito de uno a otro poseedor supone una situación de contenido nuevo, que no incide sobre las nulidades o vicios de que adoleció el derecho en la persona de quien realizara la transmisión; de lo que sigue, la limitante del adquirente sucesivo del título de oponer las excepciones que tuvo en su momento quien se lo trasladará legalmente. (Tena, 1956. p.30.); es decir, “la autonomía es la situación en que se encuentra el tenedor de un título de crédito, en virtud de la cual se halla inmune frente a las excepciones personales que podrían hacerse valer contra los anteriores endosatarios del documento.” (García Rodríguez, 2017, p.22)

Lo narrado se reconoce en la doctrina como principio de inoponibilidad de las excepciones, que significa para el nuevo beneficiario, que no posee facultades para oponer las excepciones que se invocarán por su antecesor en un momento previo del tráfico del título de crédito; de manera más concreta solo podrá oponer el nuevo poseedor, en cuanto surjan entre actor y demandado en la relación jurídica procesal de nueva creación. (García Rodríguez, 2017, p.22). En consonancia con lo anterior la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito mexicana, en su artículo 5 prescribe: “son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.” (Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, 2019). Criterio que se ha complementado con la jurisprudencia de la Suprema Corte de Justicia de la nación cuando acota: “en virtud de la autonomía de los títulos de créditos, estos son independientes del contrato que les haya dado origen, de manera que aunque dicho contrato se anule, no por eso pierde validez el título de crédito.” (Moreno, 1957, p.34).

De hecho, se convierte en autónomo el derecho cuando el poseedor de buena fe ejercita un derecho propio, que es inmutable y no puede socavarse por las relaciones que hayan mediado entre el deudor y los precedentes poseedores, de tal suerte que, cada poseedor va a la Adquisición de un derecho originario, que no se perjudica por las anteriores relaciones entre poseedor y deudor, porque el último de aquellos primeramente mencionados, tiene su relación jurídica delimitada por la escritura del documento y no por las relaciones previas que vinculaban a los poseedores que le precedieron con el deudor. (Vivante, 1973. p.136.)



La autonomía se concibe desde dos perspectivas: activa, cada nuevo titular que adquiere el documento detenta un derecho propio diferente del que poseía quien se lo transmitió; pasiva, quien se obliga mediante un título valor, se obliga solidaria e independientemente de los demás. De esta situación fáctica se deriva el hecho, del momento en qué comienza a funcionar la autonomía, que acontece a partir de la primera transmisión, subsiguiente a que se emita el título; por lo cual no se genera con el nacimiento del título, sino con su primera circulación. Sin embargo, la circulación requiere del cumplimiento de determinado presupuesto: tenerlo de buena fe; opera frente a terceros que adquieren de buena fe y no quien lo ha hecho de forma contraria, mediante engaño al deudor, tratándose de situaciones diferentes, pues el primer caso lo adquiere de forma originaria y en el segundo derivativa en atención a la mala fe evidenciada. (Rodríguez Moreno, 2006).

En los títulos valores no puede hablarse de propiedad y posesión como suele ocurrir en la circulación de bienes muebles, por razones evidentes, tales como: permite desvincular al sujeto titular del derecho incorporado (propietario del título) del sujeto legitimado para ejercitarlo (poseedor del título), motivos que en los títulos de créditos se hace referencia a legitimación y titularidad; seguridad y circulación de esos créditos se logra en relación con el cometido de legitimatorio que tiene el documento. (Rodríguez Moreno, 2006)

Es imperativo advertir qué titularidad y legitimación son conceptos de diferente raigambre, el primero indica pertenencia del derecho a determinada persona o personas, en las modalidades que el Derecho suele concebirlas; de forma contraria, legitimación, estriba en el ejercicio del derecho, sobre el que pueden entretenerse diversas situaciones; se puede encontrar a un titular no legitimado, ha sido despojado del título y también un legitimado que no ostenta la titularidad, o sea, posesión del título por el no propietario. En conclusión, el derecho puede ser ejercitado por los unos y los otros, titulares y no titulares. (Bonfanti & Garrone, 1976. p.48)

La legitimación consiste en que se pueda ejercitar el derecho por el tenedor aunque no sea el titular conforme a las normas del Derecho Común; este concepto prescinde de la propiedad, den sentido técnico, ya que son diversos en muchas ocasiones el titular y el tenedor y por tanto, no concuerda con la posesión material; “la simple exhibición del documento, en determinadas condiciones, da por probadas la existencia del derecho y la pertenencia del mismo al actor, así como la capacidad para el ejercicio”. (Rodríguez Moreno,

2006) No basta con poseer el título para estar legitimado, es necesario que se enarbole de forma legal, en cumplimiento de las reglas legales de la ley de circulación en que se funda. “El tenedor del título que lo adquiere sujetándose a las reglas que norman su circulación puede ejercitar el derecho, y el deudor se libera pagándole a ese tenedor legítimo. Esto es lo que se conoce con el nombre de legitimación.” (Calvo Marroquín & Puente, 1959. p.170.)

Lo relatado conduce a que se estructuren en la práctica dos variantes de esa legitimación: legitimación real, cuando deriva de la posesión del documento (títulos al portador) y en la legitimación nominal, puede derivar del hecho de que el poseedor sea designado originariamente en el título o un instituido por él, directo o indirecto, como acaece en los títulos a la orden, o en su defecto, que el poseedor del título sea el titular originario o sucesivo del título y esté inscrito como tal en el registro del emisor (títulos nominativos). (Ferri, 1965, p.54)

En justa medida dentro de la relación jurídica que se establece en los títulos de crédito, la legitimación comprende, una vertiente activa, parte de una propiedad o calidad que tiene el título que permite la exigencia a quien lo detenta legalmente, la facultad de exigir al obligado en el documento el pago de la prestación a que se refiere; solo el titular tiene legitimación para exigir el cumplimiento de la obligación relativa en función del derecho que se ha incorporado. La posesión del documento, en algunas ocasiones, permite al acreedor eludir la probanza de la existencia del derecho, la pertenencia y hasta la identidad de la persona del acreedor. (Cervantes Ahumada, 1961, p.17.)

Una posición interesante al respecto queda señalada en el pronunciamiento de un tribunal administrativo de Costa Rica, que resume las variantes de relaciones que pueden concertarse en torno a la legitimación activa:

“... Empero la obligación de pago surge frente a la persona legitimada para recibirlo. La posesión del cheque es la condición mínima para realizar el cobro, pero no siempre es suficiente. Como aquel documento puede ser girado al portador o a la orden de una persona determinada, (Inciso b) del artículo 823 del Código de Comercio, o bien transmitiendo su propiedad a través de una cadena de endosos (artículo 805 *Ibidem*) surge una triple posibilidad de legitimación del tenedor del mismo: La simple posesión, endosos sucesivos que lleguen hasta el poseedor o, finalmente, la posesión y la prueba de ser el representante la misma

persona designada en el cheque. Para que el pago del cheque sea válido frente al librador, ha de hacerse a la persona legitimada por ley. (...) El banco girador estaba en la obligación de comprobar la legitimación y la identidad del presentante, lo que no ocurrió, ya que está demostrado que quien cambió el cheque no fue el beneficiario...” ( Tribunal Superior Contencioso Administrativo de Costa Rica, Sección Primera, 1988)

La legitimación pasiva está determinada por el hecho de que el deudor obligado con el título de crédito cumpla con la prestación, se libera de ella y pague a quien aparezca legitimado por el documento o lo que es igual, a quien esté legitimado activamente. (Cervantes Ahumada, 1961, p.19.) Deudor que abona su pago contra la presentación del título, lo hace válidamente y queda liberado de la deuda y no está obligado a ejecutar la prestación, sino mediante la presentación del título, el deudor que paga sin verificar esa condición legitimatoria, deberá pagar dos veces, al no comprobar por su imprudencia, la legitimación activa de quien exige el cobro. Esta vertiente de la legitimación permite determinar cuando el deudor realiza un buen pago de la obligación contraída. (Rodríguez Moreno, 2006)

En consonancia con lo dicho los títulos de créditos se clasifican doctrinalmente, tomando en cuenta la ley comercial que los ordena en cada país, sin embargo, una postura ha dominado estos criterios, aquella que los divide en: títulos al portador, títulos a la orden y títulos nominativos, según sean extendidos a favor de persona indeterminada y se transmiten mediante endoso y entrega del título, o según sean pagaderos a favor de persona determinada, pero necesitan, para su transmisión, de la inscripción del mismo en el registro del emisor. (Rodríguez Rodríguez, 1979, p.259)

Esa posición que dominó los códigos de la especialidad, influidos por la codificación española de su razón, que imperó en las colonias latinoamericanas hasta después de su independencia y que en la actualidad constituye un antecedente de la base romano-francesa de estos ordenamientos jurídicos, la ha seguido Colombia, Costa Rica, Ecuador y otros países del continente. En favor de lo narrado, solo puede clarificarse cada una de las tipologías referidas.

Son títulos al portador, los que designan como titular a una persona indeterminada, a quien lo porte y puede manifestarse esa declaración mediante una cláusula expresa (cláusula

al portador), o sin necesidad de esta especificación, ya que no se ha designado a persona alguna como titular del derecho refrendado en el documento. El Código de Comercio de Ecuador acoge esta figura en el artículo 110, al prescribir:

**“Art. 110.-** Son títulos al portador los que no designan a persona alguna como titular, aunque no incluyan la cláusula o mención de que son "al portador"; lo son también los que contengan dicha mención o cláusula. La simple exhibición del título legitimará al portador y su tradición se producirá por la sola entrega. Los títulos al portador sólo podrán expedirse en los casos expresamente autorizados por la ley. Los títulos al portador creados en contravención a lo dispuesto en este artículo, no producirán efectos como títulos valores”. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

La doctrina comparada considera que son los títulos que mejor se adaptan al tráfico mercantil moderno, porque facilitan la negociación patrimonial, se trate de obligaciones o de derechos, pues la integración del derecho al título se materializa plenamente en ellos, y así por transitividad, la consideración de este último como una cosa; se transmiten por simple tradición, con la entrega del documento y en ese cauce, adquirir la posesión es sinónimo de adquirir el derecho; incluso en temas de legitimación, quien lo porta puede exigir su cumplimiento frente al obligado a ejecutar la prestación, aunque no sea el titular del documento ni del derecho a él adherido. (Garriguez, 1981, p.747.) Aparece en este caso la figura de la circulación anómala, distante de la regular que parte del supuesto que la legitimación es ajena al negocio traslativo y a la propia causa de transmisión. (Ferri, 1965, p.54)

El artículo 712 del Código de Comercio de Costa Rica los define de la siguiente manera: “...que, no expedidos a favor de persona determinada, se transmiten por simple tradición, contengan o no la cláusula. “ (Código de Comercio de Costa Rica, 2019). Resumiendo, como características esenciales de esta variante de títulos de créditos: su expedición a favor de persona indeterminada y su transmisión por tradición, siendo indiferente si contienen la cláusula “al portador” o no. ( Amparo directo, 1984)

La segunda clasificación dentro de los títulos valores es la correspondiente a los títulos a la orden, aquel que al momento de emitirse se encuentra intestado a una persona,

siendo posible el cambio del titular mediante el endoso, que aparecerá en el mismo título o en su anexo; el titular no tiene que necesitar del consentimiento ni de poner en conocimiento del deudor cuando inicie toda la tramitación relacionada con el endoso, lo hace por pura y simple voluntad. En esta oportunidad también aparece la noción de incorporar el derecho al título, pero se trata de una relación más tenue que en el ejemplo de los títulos al portador, habida cuenta que la legitimación opera acá en virtud de una doble exigencia: para poder transmitir la propiedad del título y la titularidad del derecho, es necesario endosarlo, dejando patente la voluntad del tenedor de transmitirlo y la entrega del documento a la persona a cuya orden se ha elaborado la cláusula. (Rodríguez Moreno, 2006). En caso de que no acontezca endoso, el poseedor que lo pone al cobro, además de probar su legitimación, demuestra que es su propietario; caso contrario, quien lo recibe endosado, no puede probar su titularidad, sino el derecho al cobro de la prestación por el deudor. (Tena, 1956. p.30.)

La circulación de este tipo de título descansa sobre la institución del endoso, que se conforma por una manifestación de voluntad, mediante la cual el tenedor del título (endosante) pone en su lugar a otra persona (endosatario) transmitiéndole el título. Dos elementos integran esta transmisión: la declaración de voluntad del tenedor y la entrega material del documento a la persona beneficiada. Opera igual el principio de autonomía de voluntad que impide al deudor oponer al endosatario las excepciones que en su momento tuvo contra el endosante. (Ferri, 1965, p.54)

Esta tipología aparece reconocida en el artículo 104, que regula lo siguiente:

*“Son títulos a la orden aquellos en que la obligación contenida en el documento debe cumplirse a la orden de quien en él se menciona como primer tomador, o en caso de transferencia del título a la orden de quien aparezca designado como último adquirente o tenedor legítimo”.* (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

La última variante en esta clasificación son los títulos nominativos, que se expiden en favor de una persona determinada y cuya transmisión se sujeta a la anotación, en su texto y registro en los libros del emisor; el endoso en estos no es suficiente porque dicha transferencia debe inscribirse en el libro de la entidad emisora; todo ello, incide sobre la legitimación para ejercitar el derecho, que se obtiene además de la tradición, a través de una documentación dual: por una parte, la anotación del traspaso se pone en el mismo endoso y

además la inscripción en los registros del emisor; sin cumplimentar esto, el adquirente no detenta los derechos derivados del título. (Rodríguez Moreno, 2006)

El Código ecuatoriano también acoge esta variante, según reza del artículo 103: *“El título valor será nominativo cuando en él o en la norma que rige su creación se exija la mención del beneficiario en el texto del documento”*. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Además de estas clasificaciones mencionadas, existen otros documentos probatorios que permiten legitimarse a su titular, no tienen la finalidad de circular o que pudiendo hacerlo no encierran un derecho literal y autónomo adherido al título; pese a que tiene un rol fundamental en el tráfico comercial, agilizan el ejercicio de un derecho y la ejecución de la prestación, en esta parcela destacan los documentos de legitimación y los títulos impropios. Los primeros, además de no estar destinados a circular, el derecho no posee vinculación con el documento, puesto que su fin es garantizar la ejecución de un contrato, denotando como medio de prueba la individualización de la persona del acreedor, no posee literalidad ni autonomía pues el poseedor del documento está expuesto a todas las excepciones que pudieran oponerse a cualquiera de los tenedores que le precedieron; los títulos impropios, son documentos que justifican una circulación más o menos restringida, utilizan algunos de los mecanismos exteriores de los títulos de crédito, pero sin sus rasgos distintivos y sin que su circulación derive los efectos propios de ellos. (Ferri, 1965, p.54)

## **LAS FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES COMO EXPRESIÓN DE LOS TÍTULOS REPRESENTATIVOS DE MERCADERÍAS**

Conforman parte de los títulos de créditos, los documentos representativos de las mercaderías, donde las facturas desempeñan un rol trascendental, por su reiterado uso en el tráfico mercantil. Empero, estas tienen una función de probanza, que tiene su germen más antiguo en el Código de Comercio español de 1829, pese a que el precepto no paso intacto al cuerpo de normas de 1885, que en definitiva incidió sobre la legislación de la materia en las latitudes americanas hispanohablantes. (Lara González, 2015, p.2037)

La letra del precepto en comento se prescribió así:

*“Las obligaciones de comercio se prueban 1º Por escritura pública. 2º Por certificación o notas firmadas de los corredores que intervinieren en ellas. 3º*

*Por contratos privados. 4º Por las facturas y minutas de la negociación, aceptadas por la parte contra quien se producen. 5º Por la correspondencia. 6º Por los libros de comercio que estén arreglados a derecho. 7º Por la prueba testimonial. (...)*". (Código de Comercio de España, 1829, p.78)

Este argumento legal aparece complementado con la labor jurisprudencial, que fundada en el artículo 1225 del Código Civil ha interpretado, que, si la factura es aceptada y reconocida por su destinatario, adquiere la fuerza y el valor de una escritura pública. (Uría-Menéndez, 2007, p.43)

En el orden conceptual:" la factura es así un documento privado emitido por un empresario o profesional en el ejercicio de su actividad, para dejar constancia de una determinada transacción y servir de soporte al cumplimiento de sus obligaciones contables y fiscales." (Piloñeta Alonso, 2014, pp. 55-56). No pudiendo obviarse en esta definición su sometimiento formal a los designios de la legislación tributaria.

En cuanto a su contenido, el mismo es variable, en dependencia de las características de cada operación y de las prestaciones que originan su emisión. En el tráfico mercantil cotidiano, ellas indican las fechas de su emisión, las partes intervinientes en la operación, referencia detalladas de los bienes o servicios que se documentan en ella y el precio de la transacción que debe aportar el deudor; en algunas oportunidades se firma un recibo de la misma que versa sobre determinados aspectos como: ejecución de la operación, pago del precio, recepción de la mercancía o la prestación de un servicio, extendiendo su contenido a estos particulares también. (Lara González, 2015, p.2037)

La factura obliga a quien la emite con su contenido, erigiéndose como prueba plena de lo en ella declarado, efectos que se extienden a quien, sin ser su emisor, pretende hacerla valer frente a terceros; adquiere mayor fortaleza como prueba, al ser integrada a la contabilidad de un empresario o las utiliza en sus declaraciones fiscales, demostrando esos actos pruebas de la aceptación de su contenido. Esto conduce a que en la actualidad sea un instrumento probatorio para su destinatario "(...) y en la medida en que resulte de ella, la perfección del contrato y su contenido (objeto, naturaleza, calidad, tipo y cantidad, precio, forma y plazos de pago, ...)" (Lara González, 2015, p.2037), pero en ninguna época ha sido un justificante del contenido de las obligaciones de los sujetos de la relación jurídica



comercial, que como se ha expuesto previamente, se prueba con otros medios como son los títulos de crédito o justificantes bancarios en poder del deudor.

La importancia que denota la factura en la actualidad descansa en el hecho de que una vez aceptada se convierte en título valor, lo que no acontece con la factura ordinaria, ya que las obligaciones crediticias para ser garantizadas requieren otro documento anexo a la factura, sea cheque o letra de cambio. (Lara González, 2015, p.2037)

Para el escenario jurídico ecuatoriano también se ha definido la temática de la factura comercial negociable:

*“Art. 200.- Las facturas son comprobantes de venta físicos o electrónicos que el vendedor de un bien o derecho o prestador de un servicio emite con ocasión de la transferencia del bien o derecho o la prestación del servicio u otra negociación. Su emisión, requisitos formales y anulación está sujeta a las normas tributarias vigentes. No podrá emitirse factura alguna que no corresponda a bienes entregados o autoconsumidos real y materialmente, a servicios efectivamente prestados o a derechos efectivamente transferidos en virtud de un contrato”.* (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

De igual forma, el Reglamento de Comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, en su artículo primero, reconoce que son comprobantes de ventas los que documentan transferencias de bienes y prestación de servicios, generando transacciones gravadas con tributos; dentro de ellos, las facturas se reconocen en el inciso a); complementando esta regulación, el artículo 11 del propio cuerpo normativo bajo examen, impone que se emitan facturas en las siguientes circunstancias:

- a) Desglosando el importe de los impuestos que graven la transacción, cuando el adquirente tenga derecho al uso de crédito tributario o sea consumidor final que utilice la factura como sustento de gastos personales;*
- b) Sin desglosar impuestos, en transacciones con consumidores finales; y,*
- c) Cuando se realicen operaciones de exportación. (Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, 2019)*



*Es interesante apuntar que los requisitos que deben cumplimentarse para el llenado de las facturas aparecen previstos en el reglamento antes mencionado, en el artículo 19, tal y como sigue:*

*“Art. 19.- Requisitos de llenado para facturas. - Las facturas contendrán la siguiente información no impresa sobre la transacción:*

*1. Identificación del adquirente con sus nombres y apellidos, denominación o razón social y número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o cédula de identidad o pasaporte, cuando la transacción se realice con contribuyentes que requieran sustentar costos y gastos, para efectos de la determinación del impuesto a la renta o crédito tributario para el impuesto al valor agregado; caso contrario, y si la transacción no supera los US \$ 200 (doscientos dólares de los Estados Unidos de América), podrá consignar la leyenda "CONSUMIDOR FINAL", no siendo necesario en este caso tampoco consignar el detalle de lo referido en los números del 4 al 7 de este artículo;*

*2. Descripción o concepto del bien transferido o del servicio prestado, indicando la cantidad y unidad de medida, cuando proceda. Tratándose de bienes que están identificados mediante códigos, número de serie o número de motor, deberá consignarse obligatoriamente dicha información.*

*En los casos en que se refiera a envíos de divisas al exterior, se deberá indicar el valor transferido al exterior y si la transacción se encuentra exenta del impuesto a la salida de divisas, junto con la razón de exención.*

*3. Precio unitario de los bienes o precio del servicio.*

*4. Valor subtotal de la transacción, sin incluir impuestos.*

*5. Descuentos o bonificaciones.*

*6. Impuesto al valor agregado, señalando la tarifa respectiva.*

*7. En el caso de los servicios prestados por hoteles bares y restaurantes, debidamente calificados, la propina establecida por el Decreto Supremo No. 1269, publicado en el Registro Oficial No. 295 del 25 de agosto de 1971. Dicha propina no será parte de la base imponible del IVA.*

8. *En el caso de que se refiera a servicios para efectuar transferencias de divisas al exterior, prestados por agentes de percepción del impuesto a la salida de divisas, se consignará el impuesto a la salida de divisas percibido.*
9. *En el caso de las ventas efectuadas por los productores nacionales de bienes gravados con el ICE, se consignará el impuesto a los consumos especiales por separado.*
10. *Importe total de la transacción.*
11. *Signo y denominación de la moneda en la cual se efectúa la transacción, únicamente en los casos en que se utilice una moneda diferente a la de curso legal en el país.*
12. *Fecha de emisión.*
13. *Número de las guías de remisión, cuando corresponda.*
14. *Firma del adquirente del bien o servicio, como constancia de la entrega del comprobante de venta.*

Cada factura debe ser totalizada y cerrada individualmente, debiendo emitirse conjuntamente el original y sus copias o, en el caso de utilización de sistemas computarizados autorizados, de manera consecutiva. En el caso de facturas emitidas por sistemas computarizados autorizados por el Servicio de Rentas Internas, que tuvieran más de una página, deberá numerarse cada una de las páginas que comprende la factura, especificando en cada página su número y el total de páginas que conforman la factura”. (Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, 2019)

Deviniendo interesante lo señalado por el precepto advertido, en tanto, el artículo 20 del ya enunciado reglamento, dispone que las facturas deberán cumplir todos los requisitos antes señalados y los correspondan a su constitución como título valor de acuerdo con el Código de Comercio; tal pronunciamiento no solo conecta la legislación tributaria con la mercantil, sino que obliga al cumplimiento de esta última, para el caso de las facturas comerciales negociables. (Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios, 2019). Esos motivos imperativamente determinan que en el tráfico de comercio, quienes sean asiduos al giro o lo utilicen para transacciones esporádicas deben

cumplir con lo previsto en el Título II Títulos de Créditos, Sección XII De los Conflictos de Leyes, Capítulo IV De las Facturas Comerciales Negociables del Código de Comercio ecuatoriano. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

El nuevo legislador del Código de Comercio si tuvo en cuenta las características y el rigor de las facturas comerciales negociables, en atención a la tuición explícita que le ha dado a partir del artículo 200, específicamente tomando en consideración el artículo 201, que obliga a tenerlas correctamente cumplimentadas, a quien compre o adquiera un bien, derecho o servicio, donde aparezca identificado el monto de pago y el saldo pendiente; requiriendo por demás aceptación de su contenido por escrito, en el propio documento o en anexo físico o electrónico, con fecha de recibo y notificación. De este proceder depende su aceptación, si en ocho días de notificada no fuera reclamada en su contenido, en caso contrario se reclama de diferentes formas previstas en el artículo 202 de la ley en comento: devolviendo la factura sin aceptación, señalando su nulidad o con aceptación testada; efectuando un reclamo expreso 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 por último para el caso de las facturas electrónicas o desmaterializadas, mediante la solicitud de emisión de una nota de crédito o anulación de la factura, conforme a la legislación tributaria. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Las facturas comerciales negociables son definidas artículo 203 del Código de Comercio, como:

*“Las facturas comerciales constituyen títulos negociables (factura comercial negociable) y ejecutivos cuando contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador o adquirente de bienes, derechos o servicios, o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, o que hubieren sido aceptadas tácitamente y siempre que cumplan con las reglas dispuestas en este capítulo.*

*Salvo las disposiciones relativas al protesto, les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza”.* (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

En su emisión, las facturas se expiden en forma física, original para el comprador, copias no negociables o electrónicas, el emisor debe enviar comprobante electrónico; las que

se emitan de forma física se podrán transmitir por el endoso, sin necesidad de notificar al deudor o requerir su aceptación, las que sean desmaterializadas se perfeccionan a efectos negociales como título valor, por el registro en su sistema de anotación, según la letra del artículo 205, de la propia normativa; a lo que por añadidura debe agregarse la letra del artículo 207, que especifica las exigencias que debe tener esa factura para ser considerada comercial negociable, además de los requerimientos antes señalados en el Reglamento de comprobantes de ventas, retención y documentos complementarios. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

En esencia y a los fines de este trabajo se requiere la reproducción de los requisitos consignados en el artículo 207 del Código de Comercio, en tanto complementa la regulación de la materia en la legislación tributaria:

*“Art. 207.- La factura comercial negociable deberá 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.*

El vencimiento de la obligación de pago en este tipo de facturas no podrá ser otro que los vencimientos permitidos para el pagaré a la orden, siendo nulas las cláusulas o indicaciones insertas que contengan vencimientos distintos.

Adicionalmente, en el caso de facturas comerciales negociables físicas, se incorporará en el reverso del documento, o anexo si fuere del caso, información sobre los endosos con los requisitos de identificación: nombre o razón social de los endosantes y endosatarios con sus respectivos números de cédula o Registro Único de Contribuyentes y la fecha de los respectivos endosos. Las facturas comerciales negociables autorizadas por la autoridad tributaria deberán tener los requisitos señalados en este artículo, sin perjuicio de las normas que emitan la entidad administradora de tributos internos del país o la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera en el ámbito de sus competencias”. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

El propio artículo impone la obligación a quienes realicen actos de comercio esporádicos o sempiternos, a través de esta modalidad de facturas, de cumplir tanto con la legislación de la especialidad como con la tributaria; sin embargo a los efectos de este trabajo será necesario el análisis de los procedimientos judiciales que dispone el acreedor o agraviado, cuando se han incumplido las obligaciones deducidas en las facturas y no se tiene otra alternativa que acudir a la sede judicial para compeler al deudor a realizar la prestación a la que se había comprometido. En ese cauce, es menester referirse a la metodología que se ha utilizado para arribar a los resultados esperados.

## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La problemática traída a debate en el presente trabajo genera varias situaciones en sede judicial ante el incumplimiento de las facturas comerciales negociables por parte del deudor o del obligado a efectuar la prestación, el pago, la prestación de servicios o la realización de la obligación de hacer. Se trata de un tema complejo, que, aunque tiene antecedentes doctrinales en Ecuador, ha cambiado sus derroteros a raíz de la entrada en vigor del nuevo Código de Comercio en mayo de 2019. Visto con el prisma narrado, no obsta se advierta, que no hay jurisprudencia actualizada sobre la temática y tampoco un banco de datos estadísticos que permita comprobar mediante experimentos o trabajos de campo, si las facturas comerciales negociables generarían esas contradicciones prácticas en el tráfico jurídico mercantil del país.

Se debe partir de la idea de entender que la factura ordinaria, es prueba de una transacción a efectos contables y tributarios, pero no un título de crédito destinado a la circulación, como aparece regulado en el artículo 200 y subsiguientes del nuevo Código de Comercio ecuatoriano; a estas últimas se mencionarán a través de los procedimientos judiciales establecidos en el Código Orgánico General de Procesos (COGEP). En primer término, debe ponderarse que el artículo 203 del Código de Comercio califica directamente a las facturas comerciales negociables como títulos ejecutivos, cuando contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador (declaración expresa recibida a entera satisfacción o tácitamente no reclamada en 8 días. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Definidas como títulos ejecutivos con esas características, deben relacionarse inevitablemente con lo prescrito en el COGEP en cuanto a la enumeración que esta ley realiza en relación con los títulos ejecutivos en su artículo 347:

“Son títulos ejecutivos siempre que contengan obligaciones de dar o hacer:

1. *Declaración de parte hecha con juramento ante una o un juzgador competente.*
2. *Copia y la compulsua auténtica de las escrituras públicas.*
3. *Documentos privados legalmente reconocidos o reconocidos por decisión judicial.*

4. *Letras de cambio*. 5. *Pagarés a la orden*. 6. *Testamentos*. 7. *Transacción extrajudicial*. 8. *Los demás a los que otras leyes otorguen el carácter de títulos ejecutivos*". (Código Orgánico General de Procesos , 2019)

De lo que sigue, el mandato imperativo del Código de Comercio de considerar títulos ejecutivos a las facturas comerciales negociables que entrarían en el artículo 347, apartado 8, o sea, los demás a los que otras leyes otorguen el carácter de imperativo, que acontece expresamente por el artículo 203 de la multicitada ley comercial. A ojos vistos, este precepto antes citado se completa con la letra del artículo 205, que impone como requisitos para el ejercicio de acciones derivadas de las facturas comerciales negociables desmaterializadas, la presentación del certificado emitido por un depósito centralizado de compensación y liquidación de valores; de igual forma, la factura comercial negociable electrónica se deberá presentar, bien sea, la certificación de factura otorgada por la autoridad tributaria del país o documento con código y firma electrónica; la validación en ambos casos, las constituyen como títulos ejecutivos. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

En coherencia con el análisis precedente, el cobro de una factura comercial negociable puede requerirse judicialmente; cuando la factura no haya sido devuelta o reclamada de conformidad con lo establecido en este capítulo; cuando su pago sea actualmente exigible y la acción para el cobro, en vía ejecutiva, no se encuentre prescrita; derivando por transitividad el artículo 208 del Código de Comercio, la vía del procedimiento ejecutivo para solventar las discrepancias en torno a litigios provenientes de estos títulos representativos de mercaderías, siempre que no hayan prescrito, pero el análisis de la prescripción en este caso atraviesa un prisma de transitividad, pues el artículo 203, in fine, del Código de Comercio, determina aplicar a las facturas comerciales negociables las disposiciones del pagaré a la orden y en ese sentido llega la remisión al artículo 189, donde el legislador autoriza a aplicar al pagaré las disposiciones relativas a la letra de cambio, en todo lo que no se oponga a su naturaleza, encontrándose la prescripción dentro de ese criterio favorable inicial; concluyendo que a ambos se aplicará el artículo 179, que norma las prescripciones de las acciones que resultan contra el aceptante, contenidas en estos títulos de ejecución en el plazo de cinco años, contados desde la fecha de vencimiento. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

Despejada esta interrogante, se reconoce el procedimiento ejecutivo previsto en el COGEP como la vía judicial idónea para solventar las discrepancias que surjan del



incumplimiento de obligaciones contenidas en facturas comerciales negociables, siempre que se verifiquen en estos títulos ejecutivos los requisitos exigidos por el legislador en la ley de la materia para detentar el carácter de tales; la interrogante que se impone es la formulación negativa, es decir, cuando las facturas no cumplen los requisitos antes señalados o no pueden enarbolarse como títulos ejecutivos, que acciones judiciales pueden interesarse.

El artículo 205 del nuevo Código de Comercio, pese a delinear de forma explícita que las facturas comerciales negociables, en sus dos modalidades, sean físicas o electrónicas, deben cumplir una serie de requisitos ya analizados, las reputa como títulos ejecutivos e indirectamente cumplidas las formalidades legales de rigor podrá ventilarse en proceso ejecutivo cualquiera de los conflictos que se originan por falta de pago voluntario. Una vez establecida la demanda, el demandado podrá asumir cualquiera de las cuatro actitudes que recoge el artículo 351: *“1. Pagar o cumplir con la obligación. 2. Formular oposición acompañando la prueba conforme con lo previsto en este Código. 3. Rendir caución con el objeto de suspender la providencia preventiva dictada, lo cual podrá hacer en cualquier momento del proceso, hasta antes de la sentencia. 4. Reconvenir al actor con otro título ejecutivo.* (Código de Comercio ecuatoriano, 2019) El procedimiento se celebra con una sola audiencia, con una primera parte de saneamiento y una segunda destinada al juicio.

Sin embargo, amén de encontrarse esta alternativa franqueada en la ley debido a la naturaleza de títulos ejecutivos de las facturas comerciales negociables, para acceder a ella deben cumplir los requisitos formales y de pleno curso legal que le ha impuesto el legislador tanto en el orden comercial como tributario; porque poseyendo todas las características que designan a los títulos de créditos en las normas que ordenan su funcionamiento, cualquiera de aquellas omisiones impide que se pueda utilizar el procedimiento ejecutivo regulado en el COGEP para dar cumplimiento forzoso a obligaciones que de entrada debieron cumplirse voluntariamente tal y como se pactó entre las partes intervinientes y en relación con terceros, si el propio tráfico jurídico mercantil los involucra.

Ante la imposibilidad de ejecutar las facturas comerciales negociables como títulos ejecutivos en el procedimiento de esta naturaleza, el agraviado contará solo con dos alternativas, que dependerán del monto o cuantía que aparezca documentado en la factura: por una parte el procedimiento monitorio, artículo 356 COGEP, que faculta a cobrar una



deuda líquida, exigible y de plazo vencido, cuyo monto no exceda de cincuenta salarios básicos unificados; límite que en el comercio diario de un país es exiguo, porque la finalidad del comerciante es la reventa al por mayor o menor de bienes o servicios y en una parte considerable de las transacciones los montos extravasan esa cuantía; además entraría en juego el tema de la probanza de la obligación o servicios adeudados, ya que la factura que documenta la deuda puede carecer de algunos de los requisitos esenciales que le impidieron solucionar al acreedor la litis en el procedimiento ejecutivo, pudiendo menguar el valor probatorio del documento o ponerlo en entredicho su oponente; de igual manera, operaría la prescripción en estos casos conforme al rigor legal ante valorado. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

La última alternativa posible para facturas comerciales negociables con defectos o incumplimiento de las formalidades de ley, sería la utilización del procedimiento ordinario, conforme al rigor del artículo 289 del COGEP, que permite ventilar todas las controversias que no tengan previsto un trámite especial para su sustanciación; esta variante generaría una litis controversial y dilatada, bien alejada de la celeridad del procedimiento ejecutivo de base que gobierna este tipo de acciones, porque el procedimiento ordinario se desarrolla con dos audiencias, una preliminar y otra de juicio, en la que las parte en la primera pueden sanear los puntos en desacuerdo y acceder a la de juicio solo en los aspectos en que no concuerdan. De cualquier forma, se trata, de una vía diferente y subsidiaria a la reglada por el legislador para los títulos de créditos. (Código de Comercio ecuatoriano, 2019)

A modo concluyente se puede decir, que dada la data del Código de Comercio vigente en Ecuador, que entró en vigor en mayo de 2019, los órganos jurisdiccionales del país no ha conocido de una cantidad de controversias en torno a esta problemática de las facturas comerciales negociables, deviniendo necesario el paso del tiempo, para poder arribar a un estudio de campo y de estadísticas respecto al tema; motivos todos que obligaron a valor las posibles soluciones que tendría el agraviado o acreedor ante el incumplimiento voluntario de quien está obligado a ejecutar la prestación o la obligación de hacer. A ese tenor se necesitan experiencias para reflexionar nuevamente sobre el mecanismo puesto en funcionamiento con un nuevo rigor de regulación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amparo, 7 de abril de 1988, Tribunal Superior Contencioso Administrativo de Costa Rica, Sección Primera.

Bonfanti, M. Alberto & Garrone, J.A. (1976). *De los Títulos de Crédito*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 48-54.

Calvo Marroquín, O. & Puente, A. (1959). *Derecho Mercantil*. Ciudad de México: Editorial Banca y Comercio, 170-180.

Cervantes Ahumada, R. (1961). *Títulos y operaciones de crédito*. Ciudad de México: Herrero S.A, 19-23.

Código de Comercio de Costa Rica. (24-11- 2019). recuperado de [www.eregulations.org](http://www.eregulations.org)

Código de Comercio de España. (1829, p.78). Sevilla: Universidad de Sevilla.

Código de Comercio ecuatoriano. (23- 11- 2019). *Lexis S.A.* Recuperado de [www.silec.com.ec](http://www.silec.com.ec)

Código Orgánico General de Procesos. (25- 11-2019). Recuperado de [www.silec.com.ec](http://www.silec.com.ec)

Echandía, D. (2002). *Teoría General del Proceso*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, 75-79.

Ferri, G. (1965). *Títulos de créditos*. Buenos Aires: Abeledo-Perrot, 54.59.

García Rodríguez, S. (2017). *Derecho Mercantil. Los títulos de créditos y el procedimiento mercantil*. Ciudad de México: Porrúa, 22-36.

Garrigues, J. (1981). *Curso de Derecho Mercantil. Tomo I*. Ciudad de México: Porrúa, 747-801.

Gualteri, I. (1966). *Títulos Circulatorios. Parte General*. Buenos Aires: Eudeba, 62-81.

Guasp, J. (1968). *Derecho Procesal*. Madrid: Instituto de Estudios Políticos, 15-58.

Lara González, R. (2015). *La factura en el derecho comercial proyectado*. Madrid: Universidad Carlos III, 2037-2054.

Amparo directo de 31 de octubre de 1957, No. 1580/1957, Corte Suprema de Justicia de México.

Messineo, F. (1979). *Manual de Derecho Civil y Comercial. Relaciones Obligatorias Singulares*. Vol. VI. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América, 38-72.

Migrialdi, F. (1969). *Títulos de Crédito, Letra de Cambio, Pagaré, Cheque y Factura conformada*. Buenos Aires: Forum ediciones, 5-15.

Peitado y López. *Títulos valores* (2018). Madrid: Dykinson, 63-89.

Peña Nossa, L. (1992). *Curso de Títulos Valores*. Bogotá: Temis S.A, 4-17.

Piloñeta Alonso, L.M. (2014). *Curso de Derecho mercantil de la contratación*. Oviedo: Ediuono, 55-56.

Código de Comercio. Registro Oficial Suplemento 497. 29 de mayo de 2019. Quito, Ecuador.

Código Orgánico General de Procesos. Registro Oficial suplemento 506. 22 de mayo de 2015). Quito, Ecuador.

Reglamento de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios. Recuperado de [www.silec.com.ec](http://www.silec.com.ec)

Rocco, A. (1966). *Principios de Derecho Mercantil, Parte General*. Ciudad de México: Editora Nacional S.R.L. 70-86.

Rodríguez Moreno, H. 2006, (enero-junio). Apuntes básicos en materia de títulos valores. *Revista Facultad de Derecho y Ciencias Políticas*, 36, (104), 67-109.

Rodríguez Rodríguez, J. (1979). *Curso de Derecho Mercantil*. Vol. 1. Catorceava Edición, Ciudad de México: Editorial Porrúa S.A., 259-264.

Tena, F. J. (1956). *Títulos de Crédito*. Ciudad de México: Editorial Porrúa S.A, 30-42.

Uría-Menéndez, R. (2007). *Curso de Derecho Mercantil*, Vol. 2, segunda edición, Madrid: Civitas, 43-51.

Vivante, C. (1973). *Tratado de Derecho Mercantil*. Madrid: Tecnos, 36-45.