

FILE COPY



NACIONES UNIDAS  
ASAMBLEA  
GENERAL



Distr. GENERAL

A/CN.9/378/Add.3  
28 de mayo de 1993

ESPAÑOL  
Original: INGLES

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL  
DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL  
26° período de sesiones  
Viena, 5 a 23 de julio de 1993

POSIBLE FUTURA LABOR

Nota de la Secretaría

Adición

Cesión de créditos

INDICE

	<u>Párrafos</u>
INTRODUCCION .....	1-2
I. LA CESION DE CREDITOS COMO OPERACION COMERCIAL .....	3-5
II. PROBLEMAS JURIDICOS DE LA CESION DE CREDITOS .....	6-11
III. TRABAJOS ANTERIORES Y EN CURSO SOBRE LA CESION Y ASUNTOS CONEXOS ....	12-19
IV. FUTURA LABOR .....	20-26

## INTRODUCCION

1. Durante el Congreso sobre derecho mercantil internacional celebrado por la Comisión durante su 25° período de sesiones, el mes de mayo de 1992 en Nueva York, se sugirió que la Comisión emprendiera trabajos acerca de la cesión de créditos, cuestión que no se había tratado en la Convención de las Naciones Unidas sobre Compraventa.

2. La presente nota se ocupa de algunas de las cuestiones jurídicas que entraña la cesión de créditos y que plantean problemas en el comercio internacional no tratados de manera satisfactoria en las normas actuales, y considera los beneficios que se podrían derivar de las normas uniformes cuya preparación la Comisión podría considerar.

### I. LA CESION DE CREDITOS COMO OPERACION COMERCIAL

3. La cesión de créditos es una operación por la que una parte ("cedente" o "acreedor inicial") transfiere a otra parte ("cesionario") el derecho a exigir un pago del que el cedente es titular contra un tercero ("deudor"). Las finalidades comerciales típicas de las cesiones de créditos son vender un crédito, pagar una deuda o constituir una garantía de una deuda.

4. En el comercio nacional tanto como en el internacional la cesión de créditos es de amplia aplicación práctica, como medio de garantizar los préstamos otorgados por instituciones financieras. Los créditos se ceden a estos efectos sea porque el cedente no tiene otros activos adecuados que ofrecer como garantía, sea porque la institución financiera no desea aceptar como tal mercaderías u otros bienes. Lo que distingue a este tipo de garantía de la venta de un crédito es, por ejemplo, que cuando el cesionario percibe el pago del deudor sin que el cedente haya incumplido la obligación para la que el crédito se dio como garantía, el cesionario puede tener que responder ante el cedente por incumplimiento de contrato.

5. La cesión de créditos constituye a menudo un elemento de las operaciones de "factoring", en cuyo contexto es corriente que un proveedor de bienes o servicios ceda créditos derivados de su actividad comercial a una institución financiera ("factor"). Los servicios del factor pueden consistir en tratar con los deudores, cobrar los créditos, llevar cierta documentación, posiblemente asumir parte de los riesgos por falta de pago y proporcionar financiación al cedente de los créditos. En una operación de "fórfaiting", entre otros aspectos análoga al factoring, el cedente al transferir el crédito y recibir la cuantía del crédito deducidos los intereses y los honorarios del cesionario, obtiene el consentimiento de éste (una institución financiera) a renunciar al derecho de reclamar al cedente si el crédito resulta impagado.

### II. PROBLEMAS JURIDICOS DE LA CESION DE CREDITOS

6. Los problemas en el contexto de la asignación de créditos en el comercio internacional surgen en parte de las diferencias entre los regímenes nacionales en esta materia. Otros derivan de la falta de reglas modernas sobre cesión adaptadas a las necesidades del comercio internacional. Además en algunos países la legislación no menciona en absoluto la cesión de créditos ni la cesión como operación de garantía.

7. Los ordenamientos nacionales difieren considerablemente en cuestiones tales como los requisitos de validez de la cesión. Por ejemplo, en algunos se exige que se haga por escrito, en otros se requiere la notificación al deudor o incluso la inscripción de la cesión, mientras que en otros ordenamientos no se necesita ninguna formalidad en particular. También se dan respuestas divergentes a cuestiones relativas a la credibilidad de los créditos, por ejemplo, la de qué créditos se pueden ceder y cuáles no son cedibles y si está permitido transferir un crédito futuro derivado de un contrato aún no celebrado, la validez de las cesiones "genéricas" de todo o parte de los créditos presentes o futuros, el efecto de un acuerdo entre acreedor y deudor sobre que un crédito actual o futuro no sea cedido (cláusula de no cesión) y si es posible ceder parte de un crédito.

8. En las legislaciones nacionales se prevén diferentes requisitos para que una cesión de créditos válida sea eficaz frente al deudor. Esos requisitos son, por ejemplo, que el deudor haya tenido conocimiento de la cesión, que haya sido notificado de la cesión de una forma particular, que haya consentido en la cesión o que ésta haya sido inscrita en determinado registro. Esas diferencias se ven agravadas por el hecho de que muchos Estados reconocen únicamente las cesiones que se han dado a conocer al deudor o se han inscrito de conformidad con su ley nacional. En consecuencia, un cesionario que quiera exigir el crédito cedido puede enfrentarse con la excepción del deudor de que la cesión no es válida conforme a la ley del Estado donde el deudor tiene su domicilio comercial.

9. Particularmente perturbadoras son las diferentes soluciones en los ordenamientos nacionales por lo que se refiere a los conflictos de prioridad entre el cesionario y otra persona que alegue un derecho sobre el crédito cedido. Se puede plantear un conflicto de prioridades entre el cesionario y un acreedor no satisfecho del cedente que ha iniciado un proceso ejecutivo con referencia al crédito cedido; en caso de quiebra del cesionario, se puede también plantear el conflicto entre el cesionario y el administrador de los activos del cedente que desearía que el crédito cedido figurara entre los activos. En general, se da preferencia al cesionario si determinado acto se verificó antes de los procedimientos ejecutivos (o la apertura de los de quiebra), pero las legislaciones nacionales difieren en cuanto a la naturaleza del acto. Según algunas, el acto pertinente es la celebración del acuerdo de cesión, en otras es la notificación del deudor y en otros, la inscripción de la cesión. Cabe observar, no obstante, que muchos ordenamientos nacionales contienen reglas que facultan al administrador de los activos de la quiebra a anular una cesión. La conclusión de la cesión dentro de un período determinado antes de la apertura de los procedimientos de quiebra es un caso típico en el que, conforme a esas reglas, se puede anular una cesión como operación contraria al principio de la igualdad de trato de los acreedores.

10. También se puede presentar un conflicto de prioridades cuando el mismo crédito ha sido cedido a más de un cesionario. Esas cesiones sucesivas pueden producirse, por ejemplo, cuando un comprador, de conformidad con un acuerdo celebrado con su proveedor, que conserva la propiedad de las mercaderías hasta que se haya pagado su precio, cede a ese proveedor los créditos producto de la venta de las mercaderías, pero luego el comprador cede a un banco todos sus créditos presentes y futuros contra sus clientes para obtener capital circulante. Las cesiones sucesivas pueden también ser consecuencia de error o de fraude. Algunos regímenes nacionales dan prioridad al primer cesionario,

otros al primer cesionario que notifica al deudor y a otros aún al primer cesionario que inscribe la cesión. Cabe añadir que muchos ordenamientos nacionales dan prioridad al proveedor que conserva la propiedad con respecto al producto de la reventa de las mercaderías en caso de que el proveedor haya perdido su derecho frente a un comprador que las haya adquirido de buena fe.

11. Los problemas e incertidumbres jurídicas antes mencionados pueden afectar negativamente a los intereses de todas las partes. Los vendedores (cedentes) tropiezan con dificultades para movilizar sus créditos con objeto de obtener capital circulante. La posición de los deudores se ve perjudicada porque se pueden plantear incertidumbres acerca de sus derechos frente a cesionarios y cedentes. A menudo los primeros no están en situación de saber si las cesiones serán válidas y ejecutables en el país de los deudores. Como consecuencia, los acreedores extranjeros (cesionarios) pueden decidir retirar el crédito, del que de otra manera podrían disponer, a los vendedores cuyo activo único o principal sean los créditos contra sus clientes.

### III. TRABAJOS ANTERIORES Y EN CURSO SOBRE LA CESION Y ASUNTOS CONEXOS

#### A. Legislaturas nacionales: leyes especiales

12. La necesidad de certeza jurídica y de normas adecuadas al comercio ha llevado a algunos países a modernizar su legislación sobre la cesión promulgando leyes especiales que tratan de la cesión como operación de garantía (por ejemplo, Francia ha adoptado una de esas leyes, conocida como Loi Dailly, 1981, modificada en 1984). En otros países, se está estudiando la revisión de la legislación sobre operaciones garantizadas, que comprende las cesiones de crédito 1/. En otros países, donde los problemas particulares que se plantean en el contexto de la cesión como operación de garantía no son tratados con suficiente detalle por las actuales disposiciones generales sobre la cesión, los autores prestan cada vez mayor apoyo a una intervención legislativa tendiente a modernizar el derecho en materia de cesión o de operaciones garantizadas en general.

---

1/ Un grupo de estudio de la Junta Editorial Permanente del Código de Comercio Uniforme (CCU) de los Estados Unidos de América publicó en diciembre de 1992 un informe en el que se pedían importantes modificaciones del artículo 9 del CCU, que se refiere a las operaciones garantizadas. El informe recomienda ampliar el alcance del artículo 9 para que abarque bienes actualmente no incluidos, mejorar el sistema para la inscripción de derechos de garantía en oficinas apropiadas, facilitar el perfeccionamiento de las garantías reales, entre otras cosas, en las cartas de crédito, y aclarar los derechos y deberes del acreedor garantizado frente al deudor y a otros acreedores igualmente garantizados. Se espera que los comienzos de la labor de preparación de proyectos de modificación legislativa empiece a finales de 1993. En otros países se están realizando análogos exámenes de la legislación.

B. La Comisión: garantías reales

13. En su 12º período de sesiones (1979), la Comisión tuvo ante sí un informe titulado "Informe del Secretario General: garantías reales; posibilidad de establecer normas uniformes para ser utilizadas en la financiación del comercio" (A/CN.9/165) 2/. En el informe se observaba que "aunque en principio todos los bienes del deudor podrían utilizarse como prenda, ciertas clases de bienes muebles y algunos bienes inmuebles que se usan de determinadas maneras plantean problemas especiales" y que "quizá se estime conveniente facilitar el uso como prendas de derechos que no tengan la forma de instrumentos negociables, caso en el cual se necesitarán normas especiales" (párrs. 47 y 51). En cuanto a las posibles cuestiones que pueden ser objeto de normas uniformes, el informe sugería la forma de los contratos de garantía, las disposiciones necesarias o posibles del contrato de garantía, los derechos de la parte garantizada en caso de incumplimiento, los tipos de bienes muebles que pueden darse en prenda, los conflictos entre el acreedor garantizado y terceros y el efecto de las garantías reales constituidas en el exterior (párrs. 41 a 59).

14. En el 13º período de sesiones de la Comisión (1980), en el contexto del debate sobre el informe "Garantías reales: cuestiones que deben considerarse en la preparación de normas uniformes" (A/CN.9/186) 3/, donde se examinaban las

---

2/ Reproducido en Anuario de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (denominado en adelante "Anuario de la CNUDMI"), vol. X: 1979, segunda parte, II, C. Los anteriores informes pertinentes sobre garantías reales son: informe de la Comisión sobre la labor realizada en su primer período de sesiones (1968), párrs. 40 a 48 (Anuario de la CNUDMI, vol. I: 1968-1970, segunda parte, I, A); informe de la Comisión sobre la labor realizada en su tercer período de sesiones (1970), párrs. 139 a 145 (Anuario de la CNUDMI, vol. I: 1968-1970, segunda parte, III A); doc. A/CN.9/102, "Garantías reales en las mercaderías", Anuario de la CNUDMI, vol. VI: 1975, segunda parte II, 5); informe de la Comisión sobre la labor realizada en su octavo período de sesiones (1975), párrs. 47 a 63 (Anuario de la CNUDMI, vol. VI: 1975, II, A); doc. A/CN.9/131 y anexo, "Estudio de las garantías reales" y "Principios jurídicos que regulan las garantías reales" (estudio preparado por el Prof. Ulrich Drobnig, de Alemania) (Anuario de la CNUDMI, vol. VIII: 1977, segunda parte, II, A); doc. A/CN.9/132, "el artículo 9 del Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos de América", (Anuario de la CNUDMI, vol. VIII: 1977, segunda parte, II, B); informe de la Comisión sobre la labor realizada en su décimo período de sesiones (1977), párr. 37 (Anuario de la CNUDMI: vol. VIII: 1977, segunda parte II, A) e informe del Comité Plenario II, párrs. 9 a 16 (Anuario de la CNUDMI, vol. VIII: 1977, primera parte, II, A, Anexo II).

3/ Reproducido en Anuario de la CNUDMI, vol. XI: 1980, segunda parte, III, D.

garantías reales sobre diferentes tipos de bienes muebles, inclusive los créditos, se llegó a la conclusión de que "era muy probable que con alcance mundial del derecho de las garantías reales sobre bienes fuese imposible de lograr". La Comisión se inclinó a esa conclusión porque le preocupaba que la cuestión fuera demasiado compleja y las divergencias entre los diferentes ordenamientos jurídicos demasiado numerosas, así como que sería necesario unificar o armonizar otros sectores del derecho, como el de la quiebra. Durante el debate en ese período de sesiones, se observó que era conveniente que la Comisión esperara los resultados de la labor sobre retención de propiedad desarrollada por el Consejo de Europa y sobre garantías de créditos mediante comisión (factoring) que realizaba el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT), antes de que la Comisión emprendiera ulteriores trabajos por su cuenta 4/.

C. UNIDROIT: Convención sobre el Factoring Internacional

15. El artículo 1.1 de la Convención sobre el Factoring Internacional de UNIDROIT (Ottawa, 1988) precisa que la "Convención rige los contratos de factoring y las cesiones de cuentas por cobrar descritos en el presente capítulo". De acuerdo con el artículo 1.2, por "contrato de factoring" se entiende, a los efectos de la Convención, un contrato por el que una parte ("el proveedor"), puede ceder o cederá a otra parte ("el factor") cuentas por cobrar derivados de contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre el proveedor y sus clientes ("deudores"), siempre que se notifique por escrito la cesión al deudor y que el factor desempeñe por lo menos dos de las siguientes funciones: financiación del proveedor, inclusive préstamos y adelantos; mantenimiento de cuentas (teneduría) en relación con los saldos por cobrar; cobro de los saldos acreedores; y protección contra el impago de los deudores.

16. La Convención, que se ocupa de las cesiones de créditos en la medida en que se efectúan en el contexto del factoring, se refiere en esa misma medida a varias cuestiones relacionadas con la cesión, como la notificación del deudor, la validez de la cesión de todos los créditos presentes y futuros, la invalidez de las cláusulas de no cesión y las excepciones (incluida la compensación) de que dispone el deudor frente al factor (cesionario). Si la Comisión decide emprender la labor sobre las cesiones de crédito deberían tenerse en cuenta las reglas de la Convención acerca de esas cuestiones. Cabe observar que la Convención no trata la cuestión de las prioridades entre el factor (cesionario) y terceros, cuestión que plantea problemas en la práctica, tanto por lo que se refiere al factoring como a la cesión de créditos en general. El Comité de Expertos Gubernamentales, que adoptó el proyecto de Convención, decidió excluir la cuestión de las prioridades entre el factor (cesionario) y terceros "teniendo presente su extrema complejidad ... a pesar de que se lamentó en general que la Convención no reglamentara un aspecto de la cuestión que planteaba dificultades muy grandes en el plano internacional" 5/.

---

4/ Informe de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional sobre la labor realizada en su 13° período de sesiones (1980), Documentos oficiales de la Asamblea General, 25° período de sesiones, Suplemento N° 17, A/35/17, párrs. 26 a 28, (Anuario de la CNUDMI, vol. XI: 1980, primera parte, II, A).

5/ UNIDROIT 1987, Estudio LVIII - Documento 33, párr. 10.

D. Consejo de Europa/CCI: reserva de dominio

17. El Comité Europeo de Cooperación Jurídica (CDCJ) del Consejo de Europa preparó en 1982 un proyecto de Convención sobre la reserva del dominio 6/. No obstante, vistas las numerosas reformas de la ley sobre esta cuestión, el Comité no adoptó una postura definitiva sobre ese proyecto de Convención y decidió, en 1986, postergar indefinidamente sus trabajos a la espera del resultado de esas reformas 7/. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) ha preparado una guía en la que se suministra información básica sobre la reserva del dominio en 19 legislaciones nacionales 8/.

E. UNIDROIT: garantías reales sobre equipo móvil

18. En marzo de 1992, UNIDROIT reunió un reducido grupo de trabajo de expertos de carácter exploratorio para examinar la viabilidad de la elaboración de normas uniformes sobre ciertos aspectos de las garantías reales sobre equipo móvil. Este grupo de trabajo llegó a la conclusión de que tal proyecto sería viable si se limitara a ciertos aspectos internacionales de las garantías reales sobre equipo móvil del tipo que normalmente se traslada de un Estado a otro en el curso ordinario de los negocios (por ejemplo, aviones y contenedores). Un grupo de estudio, convocado por el Presidente de UNIDROIT para la preparación de normas uniformes, celebró su primera sesión en marzo de 1993 y volverá a reunirse en 1994.

F. BERF: proyecto de ley modelo sobre operaciones garantizadas

19. El Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (BERF) prepara actualmente una ley modelo sobre operaciones garantizadas que podría utilizarse para promulgar leyes nacionales en países de la Europa central y oriental y en la antigua Unión Soviética. Se aspira a que la ley modelo establezca una garantía real contractual que los deudores puedan otorgar a los acreedores sobre diversos tipos de activo, inclusive los créditos. La ley modelo, que se espera que esté terminada en el otoño de 1993, contendrá propablemente reglas sobre la inscripción de garantías reales y sobre los conflictos de prioridades entre varios acreedores que aleguen un derecho sobre la prenda. Debería tenerse en cuenta la labor del BERF, en caso de que la Comisión decida emprender trabajos sobre la cesión de créditos.

IV. FUTURA LABOR

20. Se plantea que la disparidad de los regímenes de la cesión de créditos y la falta de normas modernas sobre la cuestión (véanse los párrafos 6 a 11 supra) suscitan dificultades que constituyen un obstáculo para el comercio internacional y nacional. Aunque la cesión de créditos es un medio importante

---

6/ Comité Europeo de Cooperación Jurídica (CDCJ) (82) 15.

7/ Comité Europeo de Cooperación Jurídica (CDCJ) (83) 36, párrs. 20 a 25.

8/ Publicación N° 467 de la CCI.

de financiar operaciones comerciales, la disparidad y la incertidumbre de las leyes y la falta de normas modernas dificulta que los vendedores, compradores e instituciones financieras la aprovechen plenamente. En particular, es difícil para las instituciones financieras saber si pueden aceptar créditos contra deudores extranjeros como garantía de un crédito comercial, qué derechos tendría la institución financiera como consecuencia de la cesión y cómo debe efectuarse ésta para que sea eficaz frente a terceros y exigible al deudor extranjero.

21. A fin de superar estas dificultades se sugiere que la Comisión considere la posibilidad de preparar normas legislativas uniformes sobre la cesión de créditos. En esa labor, la Comisión podría obtener orientaciones útiles de los amplios trabajos preparatorios de su anterior proyecto de garantías reales (párrs. 13 y 14 supra), la Convención sobre Factoring Internacional del UNIDROIT (párrs. 15 y 16 supra) y la labor del Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento (párr. 19 supra), así como de proyectos nacionales tendientes a modernizar la legislación sobre garantías reales.

22. Las normas uniformes sobre la cesión de créditos aumentarían la credibilidad de los proveedores de mercaderías (cedentes) cuyo único o principal activo fueran los créditos derivados de sus suministros. Las instituciones financieras (cesionarios) se beneficiarían de esas normas uniformes porque, al proporcionar financiación a sus clientes, tendrían la certeza de que sus garantías reales en forma de créditos son exigibles. Los compradores de bienes y servicios (deudores) se beneficiarían dado que sus derechos y obligaciones estarían claramente definidos y armonizados y porque sus proveedores, en la medida en que pudieran utilizar sus créditos para obtener financiación, estarían más dispuestos a suministrar mercaderías a crédito.

23. Si la Comisión conviene lo que se sugiere, podría pedir la Secretaría que prepara, en consulta con organizaciones internacionales interesadas, para el 27° período de sesiones a la Comisión, que se celebrará en 1994, un estudio sobre el posible alcance de unas normas uniformes y las cuestiones que se podrían tratar en ellas. Ese estudio podría considerar si las normas uniformes deben limitarse a las cesiones con fines de garantía o si deberían ocuparse también de las cesiones hechas con otras finalidad.

24. Otra cuestión que podría estudiarse es si las normas uniformes deben abarcar sólo las cesiones internacionales y como debiera definirse una cesión internacional. Otra cuestión podría ser si sería conveniente establecer un régimen que, en su esfera de aplicación, desplazase los regímenes nacionales o si habría que crear un régimen especial al que las partes pudieran optar mediante acuerdo. El estudio examinaría también las cuestiones que podrían ser regidas por las normas uniformes, como la forma en que debe efectuarse una cesión; la credibilidad de los créditos; las cláusulas en no cesión; las garantías del cedente; las excepciones del deudor frente al cesionario; los efectos de una cesión a tercero; la opción o requisito de inscripción de las cesiones; la viabilidad y las características de un sistema internacional de registro de las cesiones u otras operaciones de garantía; los efectos de la inscripción; y las prioridades entre varias personas que aleguen un derecho al crédito cedido.



25. Una cuestión importante que debería examinarse en el estudio es si las normas uniformes deben limitarse a las cesiones de créditos o si sería conveniente preparar una normas uniformes de carácter más amplio acerca de las garantías reales sobre activos muebles, inclusive los créditos. Este aspecto del estudio dependería del examen de cuestiones como: a) si es igualmente práctica y conveniente la armonización del derecho en ambas esferas; b) cuánto tiempo se podría necesitar para terminar un proyecto más amplio, por contraste con uno limitado a la cesión de créditos; c) sería conveniente dejar una dicotomía entre normas unificadas acerca de garantías reales sobre créditos y normas nacionales no unificadas acerca de garantías reales sobre otros tipos de activos muebles; d) ¿tendrían ciertas normas (por ejemplo, sobre la inscripción de las garantías reales en un registro público) la misma finalidad y estarían sujetas a la misma política legislativa en el caso de bienes muebles y en el caso de los créditos? En cuanto a la posibilidad de trabajar en materia de garantías reales sobre bienes muebles, inclusive los créditos, cabe observar que en el Congreso sobre derecho mercantil internacional, celebrado por la Comisión durante su 25º período de sesiones de mayo de 1992 en Nueva York, se propuso que la Comisión resuscitara su anterior proyecto sobre garantías reales (párrs. 13 y 14 supra). En apoyo de esa propuesta, se sugirió que la principal razón por la que la Comisión interrumpió sus trabajos sobre este asunto fue no tanto la complejidad de las cuestiones que entrañaba sino la comprobación de que, en esos momentos, la unificación no era necesaria a escala mundial.

26. Al presentar soluciones alternativas en cuanto al alcance de las posibles normas uniformes, el estudio debiera tener también presentar a la Comisión propuestas de coordinación de los trabajos y cooperación con otras organizaciones internacionales, en particular UNIDROIT y el Banco Europeo de Reconstrucción y Fomento.