



# Asamblea General

Distr. general  
2 de enero de 2004  
Español  
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para  
el Derecho Mercantil Internacional**  
37º período de sesiones  
Nueva York, 14 de junio a 2 de julio de 2004

## **Nota explicativa de la Secretaría de la CNUDMI sobre la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional\***

### **Nota de la Secretaría**

### Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. Introducción.....	1-6	3
II. Ámbito de aplicación .....	7-20	4
A. Cesión/cedente-cesionario-deudor/crédito por cobrar .....	7-9	4
B. Prácticas objeto de su régimen .....	10	5
C. Exclusiones y otras limitaciones .....	11-13	5
D. Definición del “carácter internacional” .....	14-15	6
E. Factores de conexión para la aplicación de la Convención.....	16-18	6
F. Definición del concepto “ubicación”.....	19-20	7
III. Disposiciones generales .....	21-23	8
A. Definiciones y reglas de interpretación .....	21	8
B. Autonomía de las partes .....	22	8

\* La presente nota ha sido preparada por la Secretaría de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional con una finalidad puramente informativa; no se trata de un comentario oficial sobre la Convención.



C.	Interpretación .....	23	8
IV.	Efectos de la cesión.....	24-29	8
A.	Validez formal y material .....	24-25	8
B.	Limitaciones legales.....	26	9
C.	Limitaciones contractuales .....	27-28	9
D.	Transferencia de los derechos que garantizan el pago de los créditos cedidos .....	29	10
V.	Derechos, obligaciones y excepciones.....	30-53	10
A.	El cedente y el cesionario.....	30-34	10
1.	Autonomía contractual y prácticas comerciales de las partes .....	30	10
2.	Garantías dadas por el cedente .....	31	11
3.	Notificación e instrucciones de pago .....	32-33	11
4.	Derechos sobre el producto .....	34	11
B.	Deudor .....	35-46	12
1.	Protección del deudor.....	35-36	12
2.	Pago liberatorio del deudor .....	37-42	12
3.	Excepciones y derechos de compensación del deudor .....	43	13
4.	Renuncia a las excepciones .....	44	14
5.	Modificación del contrato originario .....	45	14
6.	Reintegro de la suma pagada por el deudor .....	46	14
C.	Terceros al contrato de cesión .....	47-53	14
1.	Ley aplicable a las cuestiones de prelación de los créditos.....	47-49	14
2.	Derecho imperativo y excepciones de orden público.....	50	15
3.	Régimen de prelación aplicable al producto .....	51	16
4.	Régimen sustantivo en materia de prelación.....	52	16
5.	Acuerdos de renuncia a la prelación.....	53	17
VI.	Normas autónomas sobre conflictos de leyes.....	54-59	17
A.	Alcance y finalidad .....	54-55	17
B.	Ley aplicable a la forma de un contrato de cesión.....	56	17
C.	Ley aplicable a los derechos y obligaciones recíprocos del cedente y del cesionario.....	57	18
D.	Ley aplicable a los derechos y obligaciones del cesionario y del deudor.....	58	18
E.	Ley aplicable a la prelación.....	59	18
VII.	Cláusulas finales .....	60	19

## I. Introducción

1. Por su resolución 56/81, de 12 de diciembre de 2001<sup>1</sup>, la Asamblea General aprobó y abrió a la firma la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional. Dicha Convención fue preparada por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional<sup>2</sup>.
2. El principal objetivo de la Convención es promover la disponibilidad transfronteriza de capital y crédito financiero a tipos de interés más asequibles, facilitando así el tráfico transfronterizo de bienes y servicios. La Convención alcanza tal objetivo al reducir la inseguridad jurídica respecto de una serie de cuestiones que se plantean en el marco de importantes operaciones de financiación basadas en los créditos por cobrar de la empresa financiada, que incluyen también operaciones de préstamo basadas en los bienes de la empresa, el facturaje, otras formas de descuento de facturas, la venta de créditos (*forfaiting*) y la bursatilización, así como ciertas operaciones no estrictamente financieras.
3. La Convención establece principios y enuncia ciertas reglas relativas a la cesión de créditos. Elimina, en particular, toda prohibición legal de la cesión de créditos futuros o de créditos que no estén claramente definidos (cesiones globales). Elimina también toda restricción contractual respecto de la cesión de créditos comerciales, pactada por las partes en el contrato que sea fuente de los créditos cedidos, y esclarece las consecuencias que trae aparejada la cesión de créditos sobre toda garantía real constituida para respaldar su pago. Además, la Convención consagra el principio de autonomía de las partes y establece una serie de reglas de derecho supletorio que serán aplicables en ausencia de toda estipulación en contrario de las partes en la cesión. Además, la Convención ofrece una solución para el problema de los obstáculos jurídicos que dificulten el cobro de créditos cuyos deudores sean extranjeros, al haber enunciado un régimen uniforme para las cuestiones relativas al deudor, como la notificación que ha de dársele, su liberación mediante el pago y las excepciones y derechos de compensación que pueda oponer frente al cesionario.
4. Sumamente importante es que la Convención elimine la inseguridad prevalente respecto de cuál será la ley aplicable a los conflictos sobre quién gozará de mejor derecho para recibir el pago entre un cesionario y toda otra parte reclamante, como por ejemplo algún otro cesionario, algún acreedor del cedente o el administrador de la masa, en un supuesto de insolvencia del cedente. Esa seguridad se consigue al someter los conflictos de prelación a la ley de un solo lugar, cuya determinación es sencilla y que muy probablemente será la ley del lugar en donde se abrió el procedimiento de insolvencia principal frente al cedente (por ejemplo el lugar del establecimiento del cedente, y en el supuesto de que disponga de establecimientos en más de un Estado, el derecho del Estado en donde esté radicada su administración central). La Convención también resuelve la cuestión de la falta de reconocimiento, en muchos países, de los derechos sobre el producto, al establecer un régimen especial uniforme de la prelación aplicable al producto de los créditos cedidos, cuyo objetivo consiste en facilitar prácticas, tales como la bursatilización y el descuento no revelado de facturas. Asimismo, la Convención imparte orientación a los Estados que deseen modernizar su régimen sustantivo interno de prelación al ofrecer, en anexo, tres modelos de régimen sustantivo interno de la prelación.

5. Además, la Convención refuerza la uniformidad del derecho aplicable a la cesión, al incluir un juego de reglas de conflictos de leyes. Dichas reglas están destinadas a colmar las lagunas existentes en el régimen de la Convención respecto de cuestiones a las que sea aplicable, pero que no hayan sido expresamente resueltas en su régimen. Tales reglas serán aplicables si el Estado en donde surja la controversia ha adoptado el régimen de la Convención.

6. Puede verse, a continuación, un resumen de los rasgos principales del régimen de la Convención.

## **II. Ámbito de aplicación**

### **A. Cesión/cedente-cesionario-deudor/crédito por cobrar**

7. En la Convención se define a la “cesión” como la transferencia consensual de la titularidad de los créditos por cobrar (art. 2). La definición abarca tanto la constitución de una garantía real sobre los créditos cedidos como la transferencia de la plena titularidad o propiedad de dichos créditos. Sin embargo, la Convención, no especifica lo que constituye una cesión pura y simple o una cesión con fines de garantía, dejando que dicha cuestión sea resuelta por el derecho por lo demás aplicable a la cesión, al margen de la Convención. Cabe configurar la “cesión” como una subrogación contractual o como una operación pignoratícia. Por el contrario, el régimen de la Convención no será aplicable a ninguna transferencia que se efectúe por imperio de la ley (por ejemplo, a una subrogación legal) ni a ninguna otra cesión que sea de índole no contractual.

8. El “cedente” es el antiguo acreedor en el contrato originario, del que haya nacido el crédito cedido. El cedente es el beneficiario del préstamo otorgado (o un tercero garante) que cede los créditos a título de garantía, o puede ser también el vendedor de los créditos. El “cesionario” es el nuevo acreedor, es decir, el prestamista o el comprador de los créditos por cobrar. El “deudor” es, y seguirá siendo, el deudor del contrato del que nacieron o nacerán los créditos cedidos (denominado “contrato originario”).

9. La Convención define el “crédito” (cedido o “por cobrar”) como el “derecho contractual a percibir una suma de dinero”. Tal definición abarca las fracciones o partes indivisas del derecho a cobrar el crédito cedido. Abarca, asimismo, los créditos nacidos de cualquier clase de contrato. Si bien el significado exacto del término “derecho contractual” deberá ser determinado por el derecho interno aplicable, la Convención abarca claramente todos los créditos nacidos de contratos para el suministro de bienes, obras o servicios, ya sean de índole puramente comercial o contratos celebrados con consumidores. También abarca los créditos nacidos de préstamos, de derechos de autor o de licencia de todo tipo de propiedad intelectual, el cobro de peajes y todo crédito de indemnización monetaria por incumplimiento contractual, así como también todo derecho o reclamación de índole no monetaria que sea convertible en dinero. Pero dicho término no abarca derecho alguno a percibir un pago que no nazca de una obligación contractual, como por ejemplo los créditos nacidos de una reclamación interpuesta por concepto de daños civiles o extracontractuales, o para el reembolso de impuestos indebidamente cobrados.

## B. Prácticas objeto de su régimen

10. Habida cuenta de la amplitud de las definiciones dadas de los términos “cesión” y “crédito”, la Convención será aplicable a una amplísima gama de operaciones. El proyecto de Convención abarca, en particular, la cesión de créditos comerciales por cobrar (nacidos del suministro de mercancías, de obras o de servicios entre empresas), así como la cesión de créditos nacidos de préstamos (es decir, de la concesión de un crédito financiero), de créditos por cobrar del consumidor (nacidos de operaciones con consumidores) y de créditos por cobrar de deudores estatales (nacidos de operaciones con autoridades o entidades públicas). Por consiguiente, la financiación otorgada en función de los bienes de la empresa (por ejemplo, las líneas de crédito renovables y la financiación de parte del precio de compra) también es objeto del régimen de la Convención, al igual que las diversas variantes del facturaje y de la venta de créditos singulares (*forfaiting*) (por ejemplo, el descuento de facturas, el facturaje al vencimiento y el facturaje internacional). La Convención también será aplicable a ciertas técnicas de financiación, como la bursatilización de los créditos contractuales de la empresa y la financiación de proyectos en función de su futura corriente de ingresos.

## C. Exclusiones y otras limitaciones

11. La gama de cesiones objeto de la Convención está restringida por la exclusión absoluta o limitada de ciertas categorías de créditos o de cesión. La Convención excluye ciertas categorías de cesión por falta de un mercado al respecto (párr. 1 del art. 4). Por ejemplo, se excluye toda cesión efectuada a una persona en su condición de consumidor, pero no así la cesión de créditos a cobrar de los consumidores en general. La Convención también excluye de su ámbito de aplicación la cesión de ciertas categorías de créditos que están ya debidamente reglamentadas, o para las que el régimen de la Convención tal vez no resulte adecuado, como sería el caso de la cesión de los créditos nacidos de valores bursátiles (ya obren o no directamente en manos de su titular), cartas de crédito, garantías independientes, depósitos bancarios, derivados bursátiles y operaciones de cambio de divisas, sistemas de pagos, etc. (párr. 2 del art. 4).

12. Además de la exclusión absoluta de ciertas categorías de cesión o de créditos, la Convención establece otras dos clases de limitaciones. Una de ellas es la denominada cláusula de “exoneración de responsabilidad”, que será aplicable a toda cesión de créditos en forma de títulos negociables, de créditos a cobrar del consumidor, o de créditos dimanantes de operaciones con bienes raíces (párr. 3 a 5 del art. 4). La Convención sí será aplicable a la cesión de tales créditos, pero no modificará la situación jurídica de ciertas partes en dichas cesiones. Se preservará, por ejemplo, la prelación de que goza todo tenedor legítimo a tenor de la ley aplicable a los títulos negociables.

13. La Convención establece otra clase de limitación respecto del alcance de la disposición que posibilita que las cesiones surtan efecto no obstante la existencia de cláusulas de intransferibilidad o de cláusulas semejantes (arts. 9 y 10). Los artículos 9 y 10 son únicamente aplicables a los créditos comerciales, definidos en sentido lato como cualquier crédito nacido del suministro o del arrendamiento de bienes o de la prestación de servicios que no sean financieros (párr. 3 del art. 9 y

párr. 4 del art. 10). Dichos artículos no son aplicables a las cesiones de otras categorías de créditos, como los créditos nacidos de préstamos o de contratos de seguro. Esta limitación del alcance de los artículos 9 y 10 hará que la validez de una cláusula de intransferibilidad en el supuesto de una cesión a la que no sean aplicables los artículos 9 y 10, se rija por la ley que sea por lo demás aplicable, al margen de la Convención (que, de acuerdo al artículo 29, será la ley aplicable al contrato originario).

#### **D. Definición del “carácter internacional”**

14. Habida cuenta de que el régimen de la Convención está centrado en el comercio internacional, debe considerarse, en principio, como únicamente aplicable a la cesión de créditos internacionales y a la cesión internacional de créditos (art. 3). Una cesión es internacional si el cedente y el cesionario están situados en distintos Estados. Un crédito es internacional si el cedente y el deudor están situados en distintos Estados. El carácter internacional de una cesión o de un crédito se determina por la ubicación del cedente y del cesionario, o del cedente y del deudor, en el momento de celebrarse el contrato de cesión (todo cambio ulterior en dicha ubicación no afectaría en nada a la aplicación de la Convención).

15. En general, la Convención no será aplicable a la cesión interna de créditos puramente internos. Sin embargo, existen dos excepciones. La primera se refiere al supuesto de toda cesión subsiguiente en la que, por ejemplo, A ceda a B, B a C, y así sucesivamente. A fin de dar coherencia a su aplicación, la Convención será aplicable a toda cesión subsiguiente independientemente de si dicha cesión tiene o no un carácter internacional o de si el crédito cedido es o no internacional, siempre que alguna cesión anterior en una misma cadena de cesiones se rija por la Convención (párr. 1 apartado b) del art. 1). La segunda excepción se refiere a todo conflicto de prelación entre un cesionario nacional y otro extranjero de créditos internos (por ejemplo, el cesionario A situado en el Estado X y el cesionario B situado en el Estado Y; los créditos han de ser cobrados de un deudor que se encuentra en el Estado Y. Para dar certeza jurídica al orden de prelación entre los cesionarios, la Convención será aplicable a todo conflicto de prelación entre el cesionario A y el cesionario B aunque la cesión efectuada a B sea una cesión interna de un crédito interno (apartado m) del art. 5 y art. 22).

#### **E. Factores de conexión para la aplicación de la Convención**

16. Con la salvedad del régimen aplicable al deudor (el de los arts. 15 a 21), la Convención será aplicable a toda cesión internacional de un crédito por cobrar y a toda cesión de un crédito por cobrar internacional, en todo supuesto en el que el cedente esté situado en un Estado que sea parte en la Convención (párr. 1 apartado a) del art. 1). La Convención será también aplicable a toda cesión subsiguiente que sea puramente interna y aun cuando el cedente no esté situado en un Estado Contratante, con tal de que alguna cesión anterior se rija por la Convención (apartado b) párr. 1 del art. 1).

17. Para que sean aplicables las disposiciones relativas al deudor, éste también deberá estar situado en un Estado que sea parte en la Convención o la ley aplicable a

los créditos cedidos deberá ser la ley de un Estado parte en la Convención (párr. 3 del art. 1). Se trata así de proteger al deudor contra la posibilidad de que le sea aplicable un régimen del que no tuviera conocimiento. Sin embargo, no se trata, con ello, de excluir la aplicación de aquellas partes del régimen de la Convención que no surtan efecto alguno sobre el deudor, como las reglas aplicables a la relación entre el cedente y el cesionario o las aplicables al orden de prelación entre el cesionario reclamante y alguna otra parte. Por consiguiente, aunque las disposiciones relacionadas con el deudor no se apliquen a una cesión específica, el resto de la Convención aun puede ser aplicable a la relación entre el cedente y cesionario o entre éste último y otra parte reclamante.

18. Las reglas autónomas de la Convención en materia de conflictos de leyes podrán ser aplicables aun cuando el cedente o el cesionario no estén situados en un Estado Contratante, con tal de que la controversia vaya a dirimirse ante los tribunales de un Estado Contratante (párr. 4 del art. 1).

## **F. Definición del concepto de “ubicación”**

19. La noción de “ubicación” es de gran interés para la aplicación de la Convención (al servir para determinar el carácter internacional de una cesión o de un crédito, o el ámbito de aplicación territorial de la Convención). También determina la ley aplicable a la prelación (art. 22). La Convención determina la ubicación por referencia al lugar en donde una persona tenga su establecimiento, o su residencia habitual, en el supuesto de que no tenga un establecimiento. La Convención, apartándose de la tradicional “regla de la ubicación” que prevé que, en el supuesto de establecimientos múltiples, se ha de seleccionar el del lugar que guarde una relación más estrecha con la operación considerada, establece que, cuando un cedente o un cesionario tengan establecimientos en más de un Estado, su establecimiento será el del lugar donde el uno o el otro ejerzan su administración central (es decir, su establecimiento principal o el centro de sus principales intereses). Se trata así de dar certeza jurídica a la determinación de la aplicabilidad del régimen de la Convención, y en particular, de la ley por la que haya de regirse la prelación. Por el contrario, cuando un deudor tenga establecimientos en más de un Estado, se tendrá por tal al del lugar que posea una conexión más estrecha con el contrato originario. Se adoptó este enfoque distinto respecto de la ubicación del deudor para evitar que éste pueda verse sorprendido por la aplicación de un régimen con el que el contrato originario entre el deudor y el cedente no guardara ninguna relación manifiesta.

20. En el supuesto de operaciones concertadas a través de sucursales, la aplicación de la regla de la ubicación de la administración central conllevará a la aplicación de la Convención en vez de la ley del Estado en el cual la sucursal pertinente esté situada, si el cedente ejerce la administración central de sus negocios en un Estado parte en la Convención. Además, una operación podrá pasar a ser internacional y por ende la Convención le será aplicable si el cesionario ejerce la administración central de sus negocios en un Estado que no sea el Estado donde el cedente esté situado, aunque el cesionario haya actuado a través de una sucursal ubicada en el mismo Estado en el que esté ubicado el cedente. Por otra parte, la regla de la ubicación de la administración central dará lugar a la aplicación, a las cuestiones de prelación, de la ley del lugar donde el cedente ejerza la administración central de

sus negocios (en vez de la ley del lugar con el que la cesión guarde la relación más estrecha). La certeza que ello da a la aplicación del régimen de la Convención, así como a la determinación de la ley aplicable a las cuestiones de prelación justifican dicho resultado. Esta regla no afectará a una institución financiera como sería el deudor del crédito originario puesto que, en dicho supuesto, el criterio del vínculo más estrecho será el que determine la ubicación de la institución.

### **III. Disposiciones generales**

#### **A. Definiciones y reglas de interpretación**

21. En el artículo 5 se definen importantes nociones, como “crédito futuro”, “escrito”, “notificación”, ubicación, (o lugar donde una parte “esté situada”), “prelación”, “otra parte reclamante” y “contrato financiero”.

#### **B. Autonomía de las partes**

22. La Convención reconoce al cedente, al cesionario y al deudor el derecho a excluir, obrando por vía contractual y de común acuerdo, la aplicación de las disposiciones de la Convención o de modificarlas (art. 6). Cabe señalar dos salvedades a dicha regla: la de que dicho acuerdo no podrá afectar a los derechos de terceros, y la de que el deudor no podrá renunciar a ciertas categorías de excepciones legalmente oponibles (párr. 2 del art. 19).

#### **C. Interpretación**

23. En la Convención figura una regla general que expresa que en la interpretación de la Convención se tendrán en cuenta los objetivos y propósitos enunciados en el preámbulo, su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y la observancia de la buena fe en el comercio internacional. Las lagunas existentes sobre las cuestiones tratadas pero no expresamente resueltas por la Convención se deberán colmar de acuerdo a sus principios generales, y a falta de tales principios, de conformidad con el derecho aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado, incluidas las de la Convención, en caso de que tales normas fuesen aplicables (art. 7).

### **IV. Efectos de la cesión**

#### **A. Validez formal y material**

24. Por no haberse llegado a un consenso en la Comisión, la Convención no contiene ninguna regla de derecho sustantivo uniforme relativa a la validez formal de la cesión, pero sí contiene reglas de conflictos de leyes a dicho respecto. Los requisitos de forma de una cesión para que se pueda hacer valer la prelación de un crédito cedido se rigen por la ley del lugar donde esté situado el cedente (arts. 5 g) y 22). Además, las denominadas normas autónomas de la Convención sobre

conflictos de leyes enuncian una regla de conflictos (art. 27) que será aplicable en lo relativo a la validez formal del contrato de cesión, entre las partes en dicho contrato.

25. Toda cesión efectuada a raíz de un acuerdo entre el cedente y el cesionario será válida si dicho acuerdo es, por lo demás, contractualmente válido (arts. 2 y 11). No se requiere notificación para que la cesión surta efecto (párr. 1 del art. 14). La Convención se centra en las limitaciones legales y contractuales, así como en las consecuencias que pueda tener la cesión para las garantías y otros derechos accesorios. Otras cuestiones relativas a la validez material o eficacia de una cesión han sido reguladas en el marco del tipo de relación en la que puedan surgir (cedente-cesionario o deudor-cesionario o cesionario-tercero).

## **B. Limitaciones legales**

26. A fin de facilitar la financiación otorgada en función de los créditos por cobrar de una empresa, la Convención elimina las limitaciones legales y otras limitaciones jurídicas de la transferibilidad de ciertas categorías de créditos (por ejemplo, de los créditos futuros) o de la eficacia de ciertas formas de cesión (por ejemplo, de la cesión global de créditos por cobrar) que son típicas en las operaciones de financiación mediante créditos. Basta con que los créditos cedidos puedan ser identificados como créditos objeto de la cesión en el momento de concluirse el contrato de cesión, o en el supuesto de la cesión de créditos futuros, en el momento de concluirse el contrato originario de dichos créditos. Un solo acto de cesión bastará para ceder varios créditos, inclusive los créditos futuros (art. 8). La invalidación de dichas limitaciones legales no es aplicable a otras limitaciones legales, como las relativas a los créditos personales y a los créditos a cobrar de entes públicos, que no se ven, en modo alguno, afectadas por el régimen de la Convención.

## **C. Limitaciones contractuales**

27. La Convención convalida toda cesión de créditos comerciales (entendidos en el sentido lato dado a este término en el párr. 3 del art. 9) que se lleve a cabo en violación de alguna cláusula de intransferibilidad de dichos créditos, pero sin eliminar la responsabilidad en la que pueda incurrir el cedente por incumplimiento del contrato originario en virtud de toda otra norma que sea aplicable a dicho contrato al margen de la Convención, sin que dicha responsabilidad sea extensiva al cesionario (párr. 1 del art. 9). Sin embargo, de prever alguna otra norma esta responsabilidad, la Convención limita su alcance al establecer que el mero conocimiento de la existencia de un acuerdo de intransferibilidad por parte de un cesionario que no sea parte en ese acuerdo, no constituye motivo suficiente para que el cesionario incurra en responsabilidad por incumplimiento de dicho acuerdo. Además, la Convención ampara aún más al cesionario al disponer que la inobservancia de una cláusula de intransferibilidad por parte del cedente no constituye en sí misma motivo suficiente para que el deudor pueda impugnar la validez del contrato originario (párr. 2 del art. 9). Por otra parte, la Convención no permite que el deudor pueda esgrimir frente al cesionario una reclamación por incumplimiento de la cláusula de intransferibilidad, haciéndola valer, por vía de compensación, frente a su reclamación de pago (párr. 3 del art. 18).

28. Respecto de los consumidores, el enfoque de la Convención se basa en la premisa de que esta disposición no los afecta, puesto que las cláusulas de intransferibilidad son muy poco frecuentes en los contratos con consumidores. En cualquier caso, si surgiese un conflicto entre la Convención y la ley de protección del consumidor aplicable, ésta última prevalecerá (párr. 4 del art. 4). Respecto de la cesión de créditos a cobrar de entes públicos, los Estados podrán formular una reserva frente a la regla del artículo 9 (art. 40). Se ofrece esta posibilidad a aquellos Estados que no desean amparar sus intereses públicos mediante limitaciones legales, sino mediante limitaciones contractuales.

#### **D. Transferencia de los derechos que garantizan el pago de los créditos cedidos**

29. Todo derecho accesorio, ya sea personal o real, con el que se garantice el cobro del crédito cedido quedará transferido con dicho crédito sin necesidad de un nuevo acto de cesión. El cedente estará obligado a transferir al cesionario toda garantía real independiente a toda otra garantía del cobro del crédito cedido (párr.1 del art. 10). Toda limitación contractual de la cesión de tales derechos correrá la misma suerte que la del crédito cedido (párrs. 2 y 3 del art.10). Esta disposición se aplicará igualmente a los “créditos comerciales” en sentido amplio (párr. 4 del art. 10) y no afectará a ninguna obligación que el cedente tenga respecto del deudor de conformidad con la ley aplicable a la garantía real o a toda otra garantía del cobro (párr. 5 art. 10). De igual forma, esta disposición no afectará a ningún requisito de forma o de inscripción registral que sea necesario para la transferencia de una garantía real (párr. 6 del art.10).

### **V. Derechos, obligaciones y excepciones**

#### **A. El cedente y el cesionario**

##### **1. Autonomía contractual y prácticas comerciales de las partes**

30. La Convención reconoce el derecho del cedente y del cesionario a estructurar su contrato conforme sea conveniente al servicio de sus intereses, si ello no daña los derechos de terceros (arts. 6 y 11). La Convención también otorga fuerza de ley a los usos del comercio que el cedente y cesionario hayan pactado respetar y a las prácticas comerciales observadas entre ellos. Además, la Convención enuncia ciertas reglas de derecho supletorio que son aplicables a la relación entre el cedente y el cesionario. El propósito de dichas reglas es proporcionar una lista de las cuestiones que deben ser resueltas en el contrato, al tiempo que pueden servir para colmar lagunas que hayan quedado en el texto de su contrato respecto de cuestiones tales como las garantías dadas por el cedente, la notificación de la cesión o las instrucciones de pago, así como respecto del derecho adquirido sobre el producto del crédito. Al ser dichas reglas de derecho meramente supletorio, las partes podrán modificarlas, al remitir a ellas, para adaptarlas a los fines de su propio contrato.

## **2. Garantías dadas por el cedente**

31. Respecto de las garantías contractuales implícitas a toda cesión, la Convención observa los principios generalmente aceptados y trata de establecer un equilibrio entre equidad y practicidad (art. 12). Por ejemplo, a menos que se haya convenido otra cosa, el cedente debe asumir el riesgo de las excepciones ocultas que pueda oponer el deudor. La Convención sigue este enfoque, teniendo en cuenta que el cedente es la contraparte contractual del deudor y por ende se encuentra en una mejor situación para saber si habrá problemas con la ejecución del contrato que faculten al deudor para oponer excepciones.

## **3. Notificación e instrucciones de pago**

32. A menos que el cedente y el cesionario hayan convenido otra cosa, el cedente, el cesionario o ambos podrán enviar al deudor una notificación con las instrucciones de pago. El cesionario adquirirá un derecho independiente para notificar al deudor y reclamar el pago. Este derecho independiente será esencial caso de que surja algún problema en la relación del cesionario con el cedente que haga que éste probablemente no coopere con el cesionario para notificar al deudor. Tras la notificación, solamente el cesionario podrá exigir el pago (art. 13). Una notificación dada al deudor en violación de algún acuerdo en contrario entre el cedente y el cesionario, facultaría, no obstante, al deudor para liberarse de su obligación, efectuando el pago de conformidad con lo indicado en dicha notificación, pero sin menoscabo alguno de la acción que pueda interponerse por incumplimiento de lo acordado entre el cedente y el cesionario.

33. Las instrucciones de pago no son un elemento esencial de la notificación de la cesión, según su definición en el párrafo d) del artículo 5. Ello significa que la notificación no se dará necesariamente para introducir modificaciones en las instrucciones de pago que se den al deudor, sino tal vez, principalmente, para congelar las excepciones de que ya disponga el deudor y sus eventuales derechos de compensación (párr. 2 del art. 18).

## **4. Derechos sobre el producto**

34. La Convención reconoce un derecho contractual del cesionario sobre el producto de los créditos y sobre todo sucedáneo legal del producto (“todo lo que se reciba como pago ... u otra forma de ejecución de un crédito cedido” (art. 5 j)). En lo concerniente a la relación entre el cedente y el cesionario, éste último podrá hacer valer su derecho sobre el producto tanto si se efectúa el pago directamente al cesionario como si se efectúa al cedente o a cualquier otra persona sobre la que el cesionario goce de prelación (art. 14). La cuestión de saber si el cesionario podrá retener o reivindicar un derecho de propiedad sobre tales productos será generalmente resuelto por el derecho aplicable al margen de la Convención. Sin embargo, si el producto es, a su vez, un crédito, esta cuestión será resuelta por la ley del lugar en donde el cedente esté situado (art. 5 j) y 22). Además, en determinados supuestos será, sin duda, aplicable el propio régimen especial de la Convención relativo al producto (art. 24).

## **B. Deudor**

### **1. Protección del deudor**

35. La cesión no afectará, en modo alguno, la situación jurídica del deudor sin su consentimiento, salvo que el texto de la Convención disponga expresamente lo contrario. La cesión tampoco podrá cambiar ni la moneda designada para el pago ni el Estado donde deba realizarse sin el consentimiento del deudor (arts. 6 y 15).

36. Además de formular a grandes rasgos el principio de la protección del deudor, la Convención enuncia una serie de reglas especiales que explicitan este principio. Tales reglas se ocupan del pago liberatorio del deudor, de las excepciones oponibles por el deudor, de sus derechos de compensación, de su renuncia a oponer tales excepciones o derechos de compensación, de la modificación del contrato originario y del reintegro de la suma pagada por el deudor.

### **2. Pago liberatorio del deudor**

37. El deudor quedará liberado al realizar el pago de conformidad con los términos del contrato originario, salvo que el deudor reciba la notificación de la cesión. Tras recibir esa notificación, el deudor quedará liberado de su obligación efectuando el pago de acuerdo con las instrucciones que le hayan sido dadas por escrito y, a falta de tales instrucciones, efectuando el pago al cesionario (párrs. 1 y 2 del art. 7). La notificación de la cesión determinará el método por el cual el deudor quedará liberado de su obligación. Dicha notificación deberá darse por escrito en un idioma que quepa prever que el deudor comprenderá y en términos que identifiquen de modo razonable los créditos cedidos y al cesionario (art.16).

38. Se niega toda relevancia al hecho de si el deudor tuvo o debió haber tenido conocimiento de una cesión anterior de la cual no fue notificado. La Convención adopta este criterio para dar una certeza jurídica razonable al pago liberatorio del deudor, lo que constituye un factor importante que el cesionario tendrá en cuenta al fijar el precio de una operación. Este enfoque no incentiva ni la mala fe ni el fraude. Siempre resulta difícil probar lo que el deudor sabía o debió haber sabido, y en cualquier caso, la Convención no invalida en nada la normativa relativa al fraude del derecho interno aplicable.

39. La Convención contiene asimismo una serie de reglas relativas al supuesto de que reciba más de una notificación o instrucciones de pago sucesivas. Si el deudor recibe instrucciones de pagos sucesivas respecto de una única cesión del mismo crédito efectuada por el mismo cedente, el deudor quedará liberado de su obligación haciendo el pago de conformidad con las últimas instrucciones recibidas (párr. 3 del art. 17). De serle notificada más de una cesión por el mismo cedente de unos mismos créditos, el deudor quedará liberado de su obligación haciendo el pago de conformidad con la primera notificación que reciba (párr. 4 del art. 17). De serle notificadas varias cesiones subsiguientes, el deudor quedará liberado de su obligación haciendo el pago de conformidad con la notificación de la última de las cesiones subsiguientes (párr. 5 del art. 17).

40. Si el deudor recibe una o más notificaciones de la cesión de una parte de uno o más créditos o de un derecho indiviso sobre tales créditos podrá optar entre quedar liberado de su obligación pagando de conformidad con las notificaciones recibidas o de acuerdo con lo dispuesto en la Convención como si no hubiese recibido la

notificación (párr. 6 del art. 17). Al otorgar al deudor el derecho de ser él quien determine si la notificación de una cesión parcial surtirá o no efecto respecto de la liberación de su obligación de efectuar el pago, la Convención evita sobrecargarle con la obligación de tener que dividir su pago. Este enfoque no invalida las cesiones parciales, sino que se limita a sugerir que los cedentes o cesionarios deberán estructurar entre sí las vías de pago teniendo en cuenta que no cabrá obligar al deudor a efectuar pagos parciales (por ejemplo, conforme al mecanismo previsto en el párr. 2 del art. 24). El cedente y el cesionario podrán, claro está, dividir los pagos si obran con el consentimiento dado por el deudor en el momento de concluirse el contrato originario o el contrato de cesión o en algún momento ulterior.

41. Una regla protectora clave de los derechos del deudor faculta a éste para exigir prueba suficiente de la cesión en todo supuesto en el que el cesionario haya enviado la notificación sin una cooperación o autorización clara del cedente (párr. 7 del art. 17). Se reconoce este derecho al deudor para protegerle contra el riesgo de tener que pagar a un tercero desconocido. Por “prueba suficiente” se entenderá cualquier escrito que lleve la firma del cedente en el que se indique que la cesión ha tenido lugar, como pudiera ser el contrato de cesión o una autorización que faculte al cesionario para dar la notificación. Si el cesionario no presenta dicha prueba en un plazo razonable, el deudor podrá quedar liberado de su obligación pagando al cedente.

42. Lo dispuesto en la Convención se entenderá sin perjuicio de cualquier derecho que el deudor pueda tener con arreglo a la ley, por lo demás aplicable, al margen de la Convención, a quedar liberado de su obligación haciendo el pago a quien tenga derecho a percibirlo, a una autoridad judicial o de otra índole, o a una caja pública de depósitos (párr. 8 del art. 17). Por ejemplo, si el deudor puede liberarse de su obligación, con arreglo a alguna norma de derecho interno aplicable al margen de la Convención, haciendo el pago a raíz de una notificación que no satisfaga los requisitos de su propio régimen, dicho pago será reconocido como liberatorio por la Convención. Del mismo modo, la Convención reconocerá al pago efectuado a una caja pública de depósitos, de conformidad con el derecho por lo demás aplicable al margen de la Convención, como un pago liberatorio válido.

### **3. Excepciones y derechos de compensación del deudor**

43. Respecto de las excepciones y derechos de compensación del deudor, la Convención codifica las normas generalmente aceptadas. De reclamar el pago el cesionario, el deudor podrá oponerle toda excepción o derecho de compensación que sea oponible frente al cedente del crédito cuyo cobro se esté reclamando. Se podrá oponer frente al cesionario todo derecho de compensación que nazca del contrato originario o de alguna operación conexas, incluso si dicho derecho nace después de practicada la notificación (párr. 1 del art. 18). Ahora bien, todo derecho de compensación no nacido del contrato originario o de una operación conexas, y que no fuera oponible por el deudor en el momento de recibirse la notificación, no será oponible por el deudor frente al cesionario (párr. 2 del art. 18). La Convención deja la determinación del momento en que un derecho o excepción “sea invocable u oponible” (por ejemplo, si el derecho invocable ha de estar cuantificado, haber vencido o ser exigible) a la norma de derecho interno por lo demás aplicable al margen de la Convención (respecto de todo derecho de compensación que nazca del

contrato originario, dicha norma será, de conformidad con el artículo 29, la ley que sea aplicable el contrato originario).

#### **4. Renuncia a las excepciones**

44. El deudor podrá renunciar a sus excepciones y derechos de compensación eventuales por medio de un acuerdo con el cedente. A fin de alertar al deudor acerca de las importantes consecuencias de tal renuncia, la Convención exige que dicha renuncia o su modificación conste por escrito y lleve la firma del deudor (párr. 1 del art. 19). La Convención, con el fin de amparar al deudor contra toda presión indebida que el cedente pueda ejercer, también prohíbe la renuncia de toda excepción o derecho de compensación nacido de algún acto fraudulento imputable al cedente o a toda excepción fundada en la incapacidad del deudor (párr. 2 del art. 19).

#### **5. Modificación del contrato originario**

45. Sucede a menudo que un contrato originario ha de ser modificado en función de algún cambio operado en las necesidades de las partes. El propio acuerdo determinará los efectos que dicha modificación surtirá entre las partes. La Convención se ocupa de la cuestión de los efectos de dichas modificaciones del contrato originario frente a terceros, tales como la de si el deudor puede liberarse de su obligación pagando el crédito de conformidad con alguna modalidad de pago modificada, o la de si el cesionario podrá exigir que el pago se haga conforme a dicha modalidad modificada. La regla básica en la materia establece que, hasta la notificación de la cesión al deudor, cualquier modificación del contrato será válida frente al cesionario, el cual adquirirá el crédito a cobrar con sus modificaciones (párr. 1 del art. 20). Tras dicha notificación, toda modificación, introducida sin el consentimiento del cesionario, no será válida frente al cesionario de un crédito ya exigible por razón del pleno cumplimiento de la correspondiente obligación, pero sí será válida frente al cesionario de un crédito por cobrar que no sea aún exigible si la modificación introducida estaba prevista en el contrato originario o si es de tal índole que un cesionario razonable consentiría en ella (párr. 2 del art. 20). La Convención no altera en nada el régimen de la responsabilidad eventual del cedente frente al cesionario, a tenor de la ley aplicable, por todo incumplimiento de un acuerdo entre ellos que prohíba la modificación del contrato originario (párr. 3 del art. 20).

#### **6. Reintegro de la suma pagada por el deudor**

46. El deudor sólo podrá recuperar del cedente toda suma ya pagada al cedente o al cesionario (art. 21). Ello supone que el deudor ha de asumir el riesgo de insolvencia de su contraparte contractual, al igual que habría de hacerlo en el supuesto de que no se hubiese celebrado una cesión.

### **C. Terceros al contrato de cesión**

#### **1. Ley aplicable a las cuestiones de prelación de los créditos**

47. Una parte muy importante de la Convención está dedicada a los efectos de la cesión frente a terceros, es decir, frente a todo cesionario concurrente, frente a otros acreedores del cedente o frente al administrador de la masa en un supuesto de insolvencia de éste último. La Convención trata este tema como una cuestión de

prelación entre reclamantes concurrentes, es decir, quién tiene derecho a recibir, en primer término, el pago u otra prestación. Habida cuenta de que los bienes del cedente podrían no bastar para pagar a todos los acreedores, esta cuestión reviste una gran importancia.

48. Dado que no se pudo alcanzar consenso en el seno de la Comisión sobre un régimen sustantivo uniforme de la prelación, la Convención trata esta cuestión a través de sus conflictos de leyes (art. 22 a 24). Su valor reside en el hecho de que, al apartarse de los enfoques tradicionales, dichas reglas remiten todos los conflictos de prelación a la ley del lugar donde esté situado el negocio del cedente. Ese “estar situado” hace referencia al lugar donde el cedente ejerza la administración central de sus negocios, por lo que si el cedente tiene establecimientos en más de un Estado, la Convención remitirá los conflictos de prelación a la ley de un único Estado que será fácil de determinar. Además, de abrirse un procedimiento de insolvencia principal contra el cedente, dicho procedimiento se abrirá normalmente en ese Estado, lo que facilitará la solución de todo conflicto eventual entre el régimen de las operaciones garantizadas y el régimen de la insolvencia.

49. A fin de no dejar fuera a ningún conflicto eventual de prelación, se ha definido la expresión “otra parte reclamante” en términos que la hacen aplicable a otros cesionarios, aunque tanto la cesión como el crédito sean internos y por lo demás ajenos al ámbito de aplicación de la Convención, así como a otros acreedores del cedente, con inclusión de todo acreedor con algún derecho real sobre otros bienes que la ley extienda al crédito cedido, como sería el caso de todo acreedor con un derecho real sobre el crédito a cobrar creado por una decisión judicial o con un derecho de retención de la titularidad sobre ciertos bienes que la ley extienda a todo crédito a cobrar nacido de la venta de dichos bienes, y que hacen dicha expresión también aplicable al administrador de la insolvencia del cedente (art. 5 m)). La definición del término “prelación” hace que dicho término sea aplicable no sólo a la determinación de la prelación en el pago u otra forma de ejecución sino también de otras cuestiones conexas, como la índole personal o real del derecho, su función de garantía real y el cumplimiento de los requisitos necesarios para dar eficacia a ese derecho frente al de otra parte reclamante (art. 5 g)). La prelación no será, en general, aplicable a la validez de una cesión entre el cedente y el cesionario o el deudor (art. 5 g), art. 8 y 22, “con excepción de los supuestos regulados en otras disposiciones de la presente Convención”).

## **2. Derecho imperativo y excepciones de orden público**

50. Una regla de prelación de rango imperativo de la ley del foro sólo será aplicable en lugar de la regla de prelación de la ley del lugar donde esté situado el cedente cuando ésta última “sea manifiestamente contraria al orden público del Estado del foro” (párr. 1 del art. 23). Las reglas de derecho imperativo de la ley del foro o de algún otro Estado no son, de por sí, un obstáculo para la aplicación del régimen de prelación de la ley del lugar donde esté situado el cedente (párr. 2 del art. 23). Sin embargo, en el supuesto de un procedimiento de insolvencia abierto en un Estado que no sea aquél en donde esté situado el cedente, será aplicable toda regla de prelación de derecho imperativo de la ley del foro que otorgue prelación a ciertas categorías de créditos privilegiados o preferentes, como los sueldos o los impuestos por cobrar (párr. 3 del art. 23). Además, la Convención no tiene por objeto interferir con el régimen sustantivo y procesal de la insolvencia del Estado

del foro en asuntos que no sean propiamente de prelación (por ejemplo, en lo relativo a las acciones de impugnación interponibles o a la paralización del cobro de los créditos cedidos y cuestiones similares).

### **3. Régimen de prelación aplicable al producto**

51. La Convención no enuncia ninguna regla general sobre la ley aplicable a las cuestiones de prelación entre derechos concurrentes sobre el producto de un crédito a cobrar, debido a las diferencias existentes de un ordenamiento jurídico a otro respecto de la naturaleza jurídica y del tratamiento a otorgar a dichos derechos. Sin embargo, la Convención enuncia dos reglas de alcance limitado aplicables a la prelación. Por la primera, todo cesionario que goce de prelación frente a los demás reclamantes del cobro, respecto de los créditos cedidos y reciba el pago directo de su producto, podrá retener dicho producto (párr. 1 del art. 24). La segunda de dichas reglas fue concebida para facilitar prácticas tales como la bursatilización y el descuento no revelado de facturas. Conforme a dichas prácticas, los pagos se abonan en una cuenta especial que mantendrá el cedente por cuenta del cesionario y por separado de sus propios bienes. La Convención establece que, si el cesionario goza de prelación, frente a otros reclamantes, sobre de los créditos cedidos y el cedente guarda el producto de su cobro por cuenta del cesionario de forma que se pueda distinguir razonablemente de los demás bienes del cedente, el cesionario conservará su prelación sobre el producto del cobro de dichos créditos (párr. 2 del art. 24). La Convención no resuelve, sin embargo, el conflicto eventual de prelación entre un cesionario que reclame su derecho sobre el producto depositado en una cuenta de depósito o de valores y el banco depositario o el corredor bursátil u otro agente intermediario que disponga de una garantía real o de un derecho de compensación sobre dicha cuenta (párr. 3 del art. 24).

### **4. Régimen sustantivo en materia de prelación**

52. Para poder disfrutar del régimen de la prelación establecido por la Convención, las partes dispondrán de medios para estructurar sus operaciones de forma tal que las cuestiones de la prelación sean remitidas al régimen que estimen apropiado (por ejemplo, mediante la constitución de entidades especiales en lugares adecuados). Queda por saber qué sucedería si no consiguen hacerlo, o conseguirlo resulta excesivamente costoso, y la ley que sea por lo demás aplicable posee un régimen deficiente de la prelación. La Convención ofrece, a dicho fin, tres regímenes sustantivos modelo de la prelación (anexo). Los Estados pueden elegir entre esos tres regímenes de la prelación si desean modificar su propio régimen. El primero se basa en la inscripción registral de toda cesión, el segundo en la notificación de la cesión al deudor y el tercero en la fecha de la cesión. Los Estados que deseen modificar su normativa legal aplicable, podrán seleccionar, mediante una declaración, uno de estos regímenes de prelación, o simplemente promulgar un nuevo régimen interno de la prelación o reformar su régimen legal aplicable. Cabe prever que, si se deja autonomía contractual a las partes para elegir el régimen de prelación aplicable, prevalecerá el régimen que reporte mayor provecho económico.

## **5. Acuerdos de renuncia a la prelación**

53. Las partes que intervienen en un conflicto de prelación podrán negociar y renunciar a su prelación en favor de un reclamante subordinado cuando así lo justifiquen las consideraciones comerciales. A fin de permitir la máxima flexibilidad y de reflejar las prácticas comerciales dominantes, la Convención aclara que una renuncia válida no tendrá que adoptar la forma de un acuerdo directo entre el cesionario que goce de prelación y el beneficiario del acuerdo de renuncia (art. 25). Podrá realizarse también unilateralmente, por ejemplo, mediante el poder otorgado al cedente por el cesionario de mayor prelación, facultándole para hacer una segunda cesión con prelación preferente.

## **VI. Normas autónomas sobre conflictos de leyes**

### **A. Alcance y finalidad**

54. La Convención contiene un juego de normas sobre conflictos de leyes que podrán ser aplicadas independientemente de cualquier factor de conexión territorial con un Estado que sea parte en la Convención. En todo supuesto en que el cedente, o el deudor, esté situado en un Estado parte en la Convención, o en que la ley que rija el contrato originario sea la ley de un Estado parte en la Convención, será aplicable dicho juego de normas independientes sobre conflictos de leyes para colmar cualquier laguna en el régimen de la Convención, a menos que se pueda hallar una solución que se base en los principios subyacentes a la Convención. En supuestos en los que ni el cedente ni el deudor estén situados en un Estado parte en la Convención, o en los que la ley que rija el crédito por cobrar no sea la ley de un Estado parte, dicho juego de reglas independientes sobre conflictos de leyes puede ser aplicable a operaciones a las que el resto del régimen de la Convención no sea aplicable (art. 26). Para ello será preciso que la operación sea de carácter internacional, conforme a los propios términos de la Convención, y no esté excluida de su ámbito de aplicación.

55. Dicho régimen autónomo de conflictos de leyes de la Convención, enunciado en el capítulo V, podrá ser objeto de alguna reserva. Todo Estado que formule una reserva respecto del capítulo V quedará exento de su régimen (art. 39). Se permitió hacer dicha reserva a fin de evitar que algún Estado, que desee hacer suyo el régimen de la Convención, pueda verse impedido de hacerlo por el solo hecho de que dichas normas autónomas sobre conflictos de leyes sean incompatibles con sus propias normas al respecto.

### **B. Ley aplicable a la forma de un contrato de cesión**

56. En el supuesto de un contrato de cesión celebrado entre personas situadas en un mismo Estado, su validez formal se regirá por la ley del Estado que sea aplicable al contrato, o por la ley del Estado en donde dicho contrato se celebró. Cuando se celebre un contrato de cesión entre personas situadas en distintos Estados, dicho contrato será válido si cumple con los requisitos formales de la ley por la que se rija rige o de la ley de uno de esos dos Estados (art. 27).

**C. Ley aplicable a los derechos y obligaciones recíprocos del cedente y del cesionario**

57. Los derechos y obligaciones recíprocos del cedente y del cesionario se regirán por la ley que éstos elijan. La libertad de elección de las partes estará supeditada a los principios de orden público del foro y a toda norma de derecho imperativo del foro o de algún otro país con el que el contrato de cesión tenga algún vínculo estrecho. En el supuesto de que las partes no hayan elegido la ley aplicable, los derechos y obligaciones recíprocos de las partes se regirán por la ley del Estado con el que el contrato tenga un vínculo más directo o estrecho. En este caso se adoptó el criterio del “vínculo estrecho” a pesar de que dicho criterio se preste a cierto grado de incertidumbre por estimarse que era improbable que ello tuviera graves consecuencias, dado que en la gran mayoría de los casos las partes eligen la ley aplicable a su contrato (art. 28).

**D. Ley aplicable a los derechos y obligaciones del cesionario y del deudor**

58. La relación establecida entre el cesionario y el deudor, las condiciones que han de darse para que la cesión pueda hacerse valer frente al deudor y las limitaciones contractuales sobre el acto de cesión se rigen por a la ley aplicable al contrato originario. El hecho de que la mayoría de estas cuestiones estén reguladas por el régimen de la Convención, resta importancia práctica a esta disposición. Sin embargo, existen ciertas cuestiones que deliberadamente no fueron reguladas por las reglas de rango sustantivo de la Convención, como la cuestión de saber cuándo el deudor podrá hacer valer algún derecho de compensación de conformidad con el artículo 18. El artículo 29 rige dicha cuestión, al menos respecto de la compensación en el marco de una misma operación (es decir, en el marco de una compensación que surja del contrato originario o de otro contrato que forme parte de la misma operación comercial). Otra cuestión que es objeto de la regla del artículo 29 es la de la validez de las cláusulas de intransferibilidad respecto de toda cesión de créditos a la que no sea aplicable ni el artículo 9 ni el 10, ya sea por tratarse de una cesión de créditos no comerciales o por no estar ubicado el deudor en un Estado que sea parte en la Convención. Sin embargo, el artículo 29 no será aplicable a las limitaciones legales. Si bien algunas limitaciones legales tienen por objeto proteger al deudor, muchas otras tienen por objeto proteger al cedente. A falta de una clara distinción entre los diversos tipos de limitaciones legales, no procede someterlas todas a la ley que sea aplicable al contrato originario. De todos modos, salvo escasas excepciones, el régimen de la Convención no invalida ninguna limitación legal.

**E. Ley aplicable a la prelación**

59. La Convención remite las cuestiones de prelación a la ley del lugar donde esté situado el cedente. El valor de la regla aquí enunciada es que podrá aplicarse a operaciones a las que el artículo 22, que dicha regla reproduce, no sea aplicable por faltar todo factor de conexión territorial entre la cesión y un Estado que sea parte en la Convención.

## VII. Cláusulas finales

60. La Convención entrará en vigor una vez que haya sido ratificada por cinco Estados (art. 45). Todo Estado, que sea parte en la Convención podrá excluir ciertas otras prácticas de cesión mediante una declaración al respecto, pero no podrá excluir ninguna práctica relacionada con la cesión de “créditos comerciales”, entendidos en el sentido amplio que se les da en el párrafo 3 del artículo 9 y en el párrafo 4 del artículo 10 (art. 41). La Convención no será aplicable a ninguna práctica, así excluida, si el cedente se encuentra situado en un Estado que haya realizado dicha declaración. El régimen de la Convención prevalecerá sobre el del Convenio del UNIDROIT sobre el Facturaje Internacional (el Convenio de Ottawa). Sin embargo, ello no impedirá la aplicación del Convenio de Ottawa en lo referente a los derechos y obligaciones de todo deudor al que no sea aplicable el régimen de la Convención (art. 38).

### Notas

<sup>1</sup> En sus períodos de sesiones 26° a 28° (1993-1995), la Comisión examinó tres informes del Secretario General, a saber: A/CN.9/378/Add.3 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXIV: 1993*; publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.V.16), A/CN.9/397 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXV: 1994*; (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.95.V.20) y A/CN.9/412 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXVI: 1995* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.96.V.8). Las deliberaciones de la Comisión sobre tales informes figuran en sus informes sobre su 26° a 28° período de sesiones (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, cuadragésimo octavo período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/48/17)*, párrs. 297 a 301 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXIV: 1993*; (op.cit.); ibid., *cuadragésimo noveno período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/49/17)*, párrs. 208 a 214 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXV: 1994*, (op.cit.); y ibid., *quincuagésimo período de sesiones, Suplemento N° 17 (A/50/17)*, párrs. 374 a 381 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXVI: 1995*, (op.cit.). En su 28° período de sesiones (1995), la Comisión decidió encomendar al Grupo de Trabajo sobre Prácticas Contractuales Internacionales la tarea de preparar una ley uniforme sobre la financiación por cesión de créditos. En sus períodos de sesiones 24° a 31° el Grupo de Trabajo preparó el proyecto de convención (también se celebró el 23° período de sesiones, (período de sesiones adicional) de otro Grupo de Trabajo, cuya denominación fue modificada para esa ocasión en particular). Respecto de los informes de dichos períodos de sesiones, véanse los documentos: A/CN.9/420 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXVII: 1996*; (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.V.7), A/CN.9/432 y A/CN.9/434 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXVIII: 1997*, N° de venta: S.99.V.6), A/CN.9/445 y A/CN.9/447 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXIX: 1998*; (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.V.12), A/CN.9/455 y A/CN.9/456 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXX: 1999*; publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.V.9), A/CN.9/466 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen: XXXI, 2000*; (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.02.V.3) y A/CN.9/486 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen: XXXII: 2001*; (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta, no se ha emitido aún). Respecto de los documentos preparados por la Secretaría y examinados por el Grupo de Trabajo en aquellas sesiones, véanse A/CN.9/WG.II/WP.87 y A/CN.9/WG.II/WP.89 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXVIII: 1997*; (op.cit.), A/CN.9/WG.II/WP.93 y A/CN.9/WG.II/WP.96 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXIX: 1998*; (op.cit.), A/CN.9/WG.II/WP.98 y A/CN.9/WG.II/WP.102 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXX: 1999*; (op.cit.) y A/CN.9/WG.II/WP.104 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXXI: 2000* (op.cit.).

<sup>2</sup> Para obtener información relativa a la CNUDMI y su labor, véase, <http://www.uncitral.org>. Las deliberaciones de la CNUDMI respecto del proyecto de Convención figuran en los informes sobre la labor realizada en su 33° (2000) y 34° (2001) período de sesiones. (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, quincuagésimo quinto período de sesiones, Suplemento N° 17* (A/55/17), párrs. 12 a 192 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXXI: 2000*; (op.cit.), y (*Documentos Oficiales de la Asamblea General, quincuagésimo sexto período de sesiones, Suplemento N° 17 y corrección* (A/56/17 y Corr.3), párrs. 13 a 200 (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXXII: 2001*; (op.cit.). En el anexo I del informe de la CNUDMI acerca de la labor realizada en su 33° período de sesiones (A/56/17 y Corr.3) figura el proyecto de convención que la Comisión presentó a la Asamblea General. En sus períodos de sesiones 33° y 34°, la Comisión dispuso de un comentario analítico sobre el proyecto de convención preparado por la Secretaría (A/CN.9/470); (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXXI 2000*; (op.cit.) y A/CN.9/489 y Add.1; (*Anuario de la CNUDMI, Volumen XXXII: 2001*; (op.cit.)).

---