

EL FACTORING INTERNACIONAL EN LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

*José Leyva Saavedra**

RESUMEN

Entre los nuevos contratos creados por la práctica mercantil, no cabe duda, el *factoring* ha tenido un desarrollo y una acogida particular como negocio de autofinanciamiento, prueba de ello es su circulación a nivel mundial y la natural atención que ha sabido despertar en los cultores de la más moderna doctrina comercialista, lo que motivó, primero, la elaboración de algunas leyes nacionales [como la Ley Dailly (1981) y la Ley de «Disciplina della cessione dei crediti d'impresa» (1991)] y, luego, de la Convención de Ottawa sobre factoring internacional (1988), bajo el patrocinio del Instituto para la Unificación del Derecho Privado (Unidroit), uno de los más destacados entes internacionales que buscan promover el comercio internacional mediante la unificación del derecho material.

En este trabajo, precisamente, estudiamos el contrato de *factoring* internacional dentro de las líneas maestras diseñadas por la Convención de Ottawa. Esta labor la emprendemos pasando revista, de entrada, a la definición propuesta por el legislador uniforme para luego encargarnos del ámbito de aplicación material y espacial de la convención, continuando con los derechos y obligaciones de las partes, la interpretación y las cesiones sucesivas consideradas en la convención. Por último, nos permitimos unas palabras sobre el futuro de la Convención sobre Factoring Internacional, toda vez que no ha tenido el éxito esperado.

Palabras clave: Convención sobre *factoring* internacional, UNIDROIT

Fecha de recepción: 5 de mayo de 2003.

* Abogado. Profesor de derecho mercantil en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y en la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal. Presidente de UNILAW Institute, leyva@peru.com

ABSTRACT

Among the new contracts in the commercial practice, without any doubts, factoring has had a special welcome and development as a business tool for autofinancing, proof of this is its circulation worldwide and the natural attention among practitioners of the most modern commercial doctrine, which motivated, at first the drafting of national legislation [Daily Act (1981) and Italian Law «Disciplina della cessione dei crediti d'impresa» (1991)] and, then, the Ottawa Convention on International Factoring (1988), under the auspices of the Institute for the Unification of Private Law (Unidroit), one of the most distinguished international organization that promotes international commerce through the unification of material law.

In this paper, we study the international factoring contract within the framework designed by the Ottawa Convention. This task we initiate reviewing, at the outset, the definition proposed by the uniform legislator then the spatial and material application of the Convention, continuing with the rights and obligations of the parties, interpretation and the successive cessions considered in the Convention. To conclude, we offer few words about the future of the Convention on International Factoring, for it has not yet delivered the expected success.

SUMARIO

1. NOTA INTRODUCTORIA
2. APUNTES HISTÓRICOS DE LA CONVENCION DE UNIDROIT
3. ESTADOS Y ORGANIZACIONES PARTICIPANTES
4. ESTRUCTURA DE LA CONVENCION DE UNIDROIT
5. DEFINICION DE FACTORING INTERNACIONAL
6. ÁMBITO DE APLICACION DE LA CONVENCION DE UNIDROIT
 - 6.1. Aplicación material;
 - 6.2. Aplicación espacial
7. EXCLUSIÓN DE LA CONVENCION DE UNIDROIT
8. INTERPRETACION DE LA CONVENCION DE UNIDROIT

9. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

10. CESIONES SUCESIVAS

11. DISPOSICIONES FINALES

12. FUTURO DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

13. NOTA CONCLUSIVA

BIBLIOGRAFÍA

1. NOTA INTRODUCTORIA

Como hemos anotado¹, el *factoring* es uno de los contratos que mayor desarrollo y utilidad ha mostrado en el campo del comercio internacional en las últimas décadas²; al grado que se ha modelado y perfilado un contrato en particular: el *factoring* internacional. A pesar de ello, esta técnica administrativa-financiera está lejos de ser un instrumento perfectamente adaptado a las necesidades y exigencias de seguridad jurídica y previsibilidad propias del comercio internacional. Una de sus causas es la incertidumbre que para las empresas factoras y factoradas genera la disparidad y, a la vez, pluralidad de normas de derecho interno que afectan a los tan numerosos como distintos aspectos derivados de la complejidad y atipicidad que la pluralidad causal de este contrato internacional plantea³.

En el derecho comparado podemos apreciar las dificultades existentes para su correcta aproximación contractual y la magnitud de los problemas jurídicos que acompañan la regulación de este tipo negocial. La diversidad de funciones y servicios que pueden englobarse en una operación normal de *factoring*, se convierte en la causa directa de los problemas relativos a la configuración misma del contrato. En la actualidad, dos son las tesis que pueden inferirse de las distintas soluciones ofrecidas por los ordenamientos jurídicos: la primera asienta la arquitectura del

1 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, en *Tratado de derecho privado*, Lima, 2001, vol. III, pág. 10; ídem, "Contratos", en *Tratado de derecho*, cit., Lima, 2003, vol. II, capág. VII, núm. 67 (en prensa).

2 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, "El contrato de *factoring*", en *Derecho de los negocios*, Madrid, 1999, núm. 110, pág. 2; ídem, *Factoring*, cit., pág. 261; CRUZ TORRES, "El *factoring* internacional: estructura y modalidades operativas", en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1998, núm. 227, pág. 225; SÁNCHEZ JIMÉNEZ, "El contrato de *factoring*", en CALVO CARAVACA – FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (dirs.), *Contratos internacionales*, Madrid, 1999, pág. 984.

3 Cfr. DEL RÍO, "La convención UNIDROIT de Otawa de 28 de mayo de 1988 sobre *factoring* internacional", en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1997, núm. 223, pág. 303; MESTRE, "La convención de UNIDROIT sobre *factoring* internacional", en *Normas legales*, Trujillo, 2000, t. 285, pág. A-146.

contrato de *factoring* sobre el eje o núcleo de la disciplina clásica de la “cesión de créditos”⁴, tesis deudora de la tradición civilista o mercantilista, sobre todo de los ordenamientos del sistema continental o civil *law*, como el español y el italiano, cuyo régimen legal está previsto en sus respectivos códigos civiles o mercantiles; la segunda, por el contrario, dada la insuficiencia o rigidez del sistema legal de la cesión de créditos, propone enmarcarla dentro de los contornos de otros institutos jurídicos, como la subrogación, por ejemplo⁵.

Interesada en contribuir a la resolución de éstos y otros problemas que afrontaba el *factoring* y de facilitar su efectivo desarrollo en el mercado internacional, un sector de la doctrina gestó todo un movimiento en favor de la elaboración de una legislación uniforme que sirviera para regular este contrato. La ausencia de regulaciones nacionales de este negocio facilitaba la tarea de llegar a una legislación de este tipo, aun cuando estuviera limitada simplemente al comercio internacional; toda vez que, como bien sabemos, uno de los mayores impedimentos para llegar a la regulación uniforme de cualquier institución jurídica, no obstante tener una estructura esencial y una función idéntica en varios países, es precisamente el tradicional apego al “particularismo jurídico”, que no es otra cosa que una manifestación de un nacionalismo mal entendido.

Esta idea de elaborar una ley uniforme para el *factoring*, al poco tiempo, encontró aceptación en UNIDROIT, uno de los entes internacionales que buscan promover el

-
- 4 La coincidencia de la mayoría de países en cuanto al mecanismo de la cesión de créditos no implica igual reglamentación, pues existen diferencias sustanciales. Una diferencia esencial que afecta a todas las relaciones que genera este contrato, deriva de la “distinta articulación del mecanismo”. La causa radica en la duplicidad de las fórmulas que al respecto existen en el derecho comparado; concretamente, la manera de insertar la cesión en el contrato de *factoring* depende de éste se articule como un contrato preliminar o como una cesión global anticipada de créditos futuros. La opción por uno de estos mecanismos incide en las diferentes relaciones generadas en el contrato de *factoring*. Véase GARCÍA CRUCES, *El contrato de factoring*, Madrid, 1990, pág. 99 sigs.; GARCÍA DE ENTERRÍA, *Contrato de factoring y cesión de créditos*, Madrid, 1996, pág. 65 sigs.; EIZAGUIRRE, “Factoring”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1988, núm. 187-188, pág. 55 sigs.; ROCA GUILLAMÓN, *El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español*, Madrid, 1977, pág. 55 sigs.
 - 5 Una parte importante de la doctrina italiana considera que “la actividad del *factoring* que resulta del contenido del contrato, no se identifica con la cesión de créditos o con el descuento de éstos, porque la calidad del servicio que presta el factor no es absolutamente indistinguible con el papel atribuido al cesionario del crédito” [SANTINI, *I servizi, (nuovo saggio di economia del diritto)*, Bologna, 1987, pág. 107]. Otros ordenamientos jurídicos próximos como el francés, con la finalidad de evitar el rigor y el formalismo con que vienen regulados en el *Code civil* los aspectos esenciales de la cesión de créditos, han recurrido a la institución de la subrogación. Este mecanismo, apoyado por la jurisprudencia, es el utilizado actualmente en la práctica, incluso después de la normativa aprobada el 2 de enero de 1981, conocida como Ley Daillly, que con el propósito de facilitar el crédito a las empresas, establece un instrumento (el *bordereau*) muy cercano a la cesión de créditos. Distinta es la solución jurídica de los países pertenecientes al sistema del *common law*, como los Estados Unidos de América del Norte y el Reino Unido, pues se basa tradicionalmente en una operación de compra de créditos de los empresarios. Véase SALINGER, *Factoring law and practice*, London, 1995, pág. 302 sigs.

comercio internacional a través de la unificación del derecho⁶, que a poco más de veinte años de la primera propuesta del Consejo de Dirección pudo ver realizado su proyecto de dar nacimiento a un cuerpo orgánico de normas uniformes reguladoras tanto de los contratos de *leasing* como de *factoring* internacional⁷.

2. APUNTES HISTÓRICOS DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

El origen de los trabajos sobre el proyecto de Convención se remonta a la decisión tomada por el Consejo de Dirección de UNIDROIT en su 53ª sesión (Roma, febrero 1974), sobre la base de un memorando preparado por la Secretaría, de incluir en el programa de trabajo para el período de 1975-1977 el tema de la cesión de créditos, particularmente aquel del contrato de *factoring*. El Consejo, por entonces, encargó a la Secretaría la elaboración de un estudio preliminar sobre este contrato para decidir el orden de prioridad que debería dársele a este proyecto de “Reglas uniformes sobre *factoring* internacional”⁸.

El estudio preliminar fue presentado por la Secretaría al Consejo de Dirección para su debate en la 55ª sesión (Roma, septiembre 1976); pero, aquí simplemente se decidió que se debería dar mayor difusión a este reporte y acompañarlo de un cuestionario de preguntas. En su 56ª sesión decidió constituir un grupo de estudio conformado por miembros del Consejo de Dirección, asesorados por un grupo de expertos en *factoring*, para analizar las respuestas dadas al cuestionario. Las conclusiones de ese grupo fueron puestas a disposición del Consejo para su estudio en la 57ª sesión (Roma, abril 1978). En esta reunión, el presidente del instituto,

6 Para un cuadro general de las instituciones internacionales que promueven la unificación del derecho del comercio internacional, véase DOLZE, “*International agencies for the formulation of transnational economic law*”, en HORN – SCHMITHOFF (dirs.), *Transnational law of international commercial transactions*, Nueva York, 1982, pág. 61 sigs.; ILLESCAS, “El derecho uniforme del comercio internacional y su sistemática”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1993, núm. 207, pág. 54 sigs.; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 263 sigs.

7 Estos proyectos recién se pusieron en ejecución en 1995, con la ratificación de las convenciones de Ottawa de 1988 por un tercer Estado. Véase LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 266; MESTRE, “La convención UNIDROIT”, cit., pág. A-151.

8 Cfr. UNIDROIT, “*Explanatory report on the draft convention on international factoring*”, en *Diplomatic conference for the adoption of the draft UNIDROIT conventions on international factoring and international financial leasing*, Roma, 1991, vol. I, pág. 85. Sobre la fases antecedente y final de la Convención son importantes los trabajos de SIEHR, “*Unificazione internazionale del diritto dei contratti innominati*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1988, núm. 2.1, pág. 83 sigs.; MONACO, “*Les activités d’UNIDROIT en 1984*”, en *Revue internationale de droit comparé*, Paris, 1985, vol. I, pág. 128 sigs.; Id., “*Due recenti convenzioni in materia di commercio internazionale*”, en *Documenti giustizia*, Roma, 1988, n° 12, pág. 20 sigs.; DE NOVA, “*Il progetto UNIDROIT di convenzione sul factoring internazionale*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1987, n° 1.3, pág. 715 sigs.; CASSANDRO, “*Il factoring internazionale ed il progetto UNIDROIT*”, en MUNARI (dir.) *Sviluppi e nuove prospettive della disciplina del leasing e del factoring in Italia*, Milano, 1988, pág. 26 sigs.

luego del análisis de las conclusiones y exposiciones sobre el tema, decidió la constitución de una comisión de estudio, bajo la dirección de los profesores GOODE y SAUVEPLANNE, para que se encargue de la preparación de las “reglas uniformes sobre el *factoring* internacional”. La comisión, como producto de sus tres sesiones en Roma, presentó un anteproyecto de “Reglas uniformes sobre ciertos aspectos del *factoring* internacional”.

Este anteproyecto fue visto y aprobado en la 62ª sesión (Roma, mayo 1983) por el Consejo, decidiendo enviar a los gobiernos de los estados miembros de UNIDROIT el texto del anteproyecto acompañado de su *rapport explicatif* preparado por la Secretaria⁹. A la luz de las observaciones formuladas, el Consejo de Dirección decidió en su 63ª sesión (Roma, mayo 1984) constituir un comité de expertos gubernamentales para la elaboración de un proyecto de “Reglas uniformes sobre ciertos aspectos del *factoring* internacional”. El texto del anteproyecto que recibió fue discutido y revisado en las tres sesiones de la Comisión (Roma, 1985, 1986 y 1987); finalizadas éstas, presentó el “Proyecto de Convención sobre el *factoring* internacional” que se le encargó¹⁰.

Este proyecto, al igual que el “Proyecto de Convención sobre *leasing* internacional” fue adoptado en la Conferencia diplomática convocada por el Gobierno canadiense y celebrada en Ottawa del 9 al 28 de mayo de 1988. Una vez aprobada, la Convención UNIDROIT (CUF) quedó abierta a la firma de todos los estados hasta el 31 de diciembre de 1990, a tenor del art. 13.1 CUF. La entrada en vigencia se previó que se produjera recién el primer día del mes siguiente de la expiración de un período de seis meses a partir de la fecha del depósito ante el Gobierno de Canadá del tercer instrumento de ratificación (art. 14.1 CUF).

Con el propósito de poner en ejecución esta Convención, Francia depositó, el 23 de septiembre de 1991, el primer instrumento de ratificación de la Convención en el Ministerio Canadiense de Comercio Exterior; el ejemplo ha sido seguido por Italia, que la ratificó el 29 de noviembre de 1993; Nigeria, que la ratificó el 25 de octubre de 1994; Hungría, que se adhirió el 7 de mayo de 1996; Letonia, que se adhirió el 6 de agosto de 1997; y, finalmente, Alemania, que la ratificó el 20 de

9 Un importante comentario a este proyecto puede encontrarse en DE NOVA, “*Profili e problemi del factoring internazionale*”, en *Sviluppo della finanza internazionale e interdipendenza dei sistema finanziari*, Milano, 1984, pág. 63 sigs.; FRIGNANI, “*L'avant progetto di legge uniforme su certi aspetti del factoring internazionale (UNIDROIT 1982)*”, en *Rivista di diritto civile*, Padova, 1983, n° 1, pág. 96 sigs.; ídem, *Factoring, leasing, franchising, venture capital, leveraged buy-out, hardship clause, countertrade, cash and carry, merchandising*, Utet, Torino, 1991, pág. 72 sigs.

10 Significativos comentarios a este proyecto en CASSANDRO, “*Il factoring internazionale*”, cit., pág. 21 sigs.; DE NOVA, “*Il progetto UNIDROIT di convenzione*”, cit., pág. 715 sigs.; GOODE, “*The proposed new factoring and leasing conventions*”, en *Journal of business law*, 1987, pág. 219 sigs.

mayo de 1998¹¹. En efecto, la Convención sobre *factoring* internacional está en vigencia desde el 1º de mayo de 1995 para Francia, Italia y Nigeria; para Hungría desde el 1º de diciembre de 1996, para Letonia desde el 1º de marzo de 1998, y para Alemania desde el 1º de diciembre de 1998.

3. ESTADOS Y ORGANIZACIONES PARTICIPANTES

En la Conferencia Diplomática para la adopción de los Proyectos de Convención sobre *leasing* y *factoring* internacional celebrada en Ottawa del 9 al 28 de mayo de 1988, participaron 55 estados, otros 4 enviaron observadores, además 7 organizaciones intergubernamentales, una no gubernamental y dos asociaciones internacionales. Ambas Convenciones fueron aprobadas el 28 de mayo de 1988 y quedaron abiertas a la firma de todos los estados hasta el 31 de diciembre de 1990 (art. 15.1 CUL y art. 13.1 CUF).

Los estados que enviaron representantes son: Argelia, Alemania, Angola, Australia, Barbados, Bélgica, Brasil, Bulgaria, Burundí, Camerún, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea, Cuba, Dinamarca, Dominicana, Egipto, El Salvador, España, Estados Unidos de América, Filipinas, Finlandia, Francia, Ghana, Gran Bretaña, República Helénica, Holanda, Guinea, Hungría, India, Irlanda, Italia, Japón, Líbano, Marruecos, México, Nigeria, Noruega, Panamá, Polonia, Portugal, Rusia, Senegal, Sudán, Suecia, Suiza, Tanzania, Checoslovaquia, Tailandia, Turquía, Venezuela, Yugoslavia y Zaire. Participaron enviando observadores los estados de Malasia, Uganda, Perú y Uruguay.

En la Conferencia diplomática participaron, igualmente, importantes organizaciones vinculadas al comercio internacional como el Banco Mundial, la Comisión de las Comunidades Europeas, la Comisión de las Naciones Unidas para el derecho mercantil internacional (CNUDMI-UNCITRAL), la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado, la Conferencia de las Naciones Unidas para el comercio y el desarrollo, el Consejo de Europa y la Organización de Estados Americanos (OEA). Como organización no gubernamental intervino el Comité Marítimo Internacional (CMI).

11 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 266; BÉRAUDO, "Le nouveau droit du crédit-bail international et de l'affacturage international (1º mai 1995)", en *Juris classer periodique (Etudes et chroniques)*, Paris, 1997, núm. 17, pág. 185 sigs.; MARIANI, "L'entrata in vigore delle due convenzioni UNIDROIT sul leasing internazionale e sul factoring internazionale", en *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, Padova, 1995, núm. 2, pág. 562 sigs.; SÁNCHEZ JIMÉNEZ, *El contrato de factoring*, cit., pág. 1005. Un detallado informe sobre el estado actual de las suscripciones, ratificaciones y adhesiones a la Convención sobre *factoring* internacional puede verse en [<http://www.unidroit.org/english/implementi/i-main.htm>].

Participaron, igualmente, dos asociaciones profesionales internacionales: Factor Chain Internacional y World Leasing Council

Finalmente, los estados que firmaron la convención fueron: Ghana (28 de mayo de 1988); Guinea (28 de mayo de 1988); Filipinas (28 de mayo de 1988); Tanzania (28 de mayo de 1988); Nigeria (28 de mayo de 1988); Marruecos (4 de julio de 1988); Francia (7 de noviembre de 1989); Checoslovaquia (16 de mayo de 1990); Finlandia (30 de noviembre de 1990); Italia (13 de diciembre de 1990); Bélgica (21 de diciembre de 1990); Estados Unidos de América del Norte (28 de diciembre de 1990); y Panamá (31 de diciembre de 1990).

4. ESTRUCTURA DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

La CUF se inicia con un preámbulo en el cual los estados participantes, en principio, afirman ser conscientes del hecho que el *factoring* internacional tiene una función significativa que cumplir en el desarrollo del comercio internacional, y en segundo lugar, reconocen la importancia de establecer reglas uniformes que prevean un marco jurídico que facilite el *factoring* internacional, manteniendo, al mismo tiempo, un justo equilibrio entre los intereses de las distintas partes interesadas en la celebración del contrato de *factoring*. Como podemos observar, esta normativa uniforme no ha sido pensada para regular todos los aspectos del contrato internacional¹², de allí que se haya privilegiado aquellos considerados necesarios de unificar, bien por ser esenciales, o bien por presentarse más problemáticos¹³. Un proyecto más ambicioso no sólo hubiera supuesto una tarea más difícil en cuanto a su elaboración, sino, lo que es más importante, hubiera constituido un mayor obstáculo para su aceptación por un importante número de estados, impidiendo así cumplir el objetivo principalmente propuesto¹⁴.

El texto de la CUF divide sus 23 artículos, en tres capítulos, a saber:

-
- 12 Pretender que una convención discipline, de forma exhaustiva, todas las cuestiones que pueden surgir con referencia al contrato objeto de la reglamentación convencional, es pedir algo que no se podría lograr por más empeño que pongan los redactores; de allí que se reconozca que las convenciones de derecho material uniforme siempre son incompletas. Véase FERRARI, “*I rapporti tra le convenzioni di diritto materiale uniforme in material contrattuale e la necessita di un’interpretazione interconvenzionale*”, en *Rivista internazionale di diritto internazionale privato e processuale*, Padova, 2000, núm. 3, pág. 674; ID., “*Forum shopping e diritto contrattuale uniforme*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 2002, núm. 2, pág. 584.
 - 13 Esta convención si bien pretende como objetivo primario facilitar la transmisión y movilización de los créditos simplificando los mecanismos de cesión de los mismos, estableciendo un régimen jurídico predecible y seguro que permita al factor ofrecer sus servicios en el ámbito del comercio internacional, secundariamente tiene el valor de contribuir como modelo para una posible tipificación legislativa interna, explica DEL RÍO, “*La convención UNIDROIT*”, cit., pág. 308.
 - 14 Cfr. SÁNCHEZ JIMÉNEZ, “*El contrato de factoring*”, cit., pág. 1006.

Capítulo I: Ámbito de aplicación y disposiciones generales (arts. 1 al 4);
Capítulo II: Derechos y obligaciones de las partes (arts. 5 al 10);
Capítulo III: Cesiones sucesivas (arts. 11 al 12)
Capítulo IV: Disposiciones finales (arts. 13 al 23).

5. DEFINICIÓN DE FACTORING INTERNACIONAL

Aunque ya hemos adelantado una definición de este contrato (*supra*, núm. 69), aquí conviene agregar que el *factoring* internacional, en esencia, es un negocio que presenta las características básicas del *factoring* doméstico, aun cuando venga calificado, de un lado, por el espacio y, del otro, por los sujetos participantes en la relación contractual; tanto aquél como éstos determinan, a su vez, un contenido más amplio, pero no esencialmente diverso del *factoring* nacional¹⁵. El *factoring* internacional conserva, pues, las características típicas del contrato de *factoring*, pero presenta una estructura más compleja, ya sea con relación a las partes involucradas en la operación, ya sea con relación a los acuerdos específicos entre ellas existentes¹⁶.

Interesa conocer ahora la definición contenida en la CUF, fuente de inspiración de muchas definiciones doctrinarias¹⁷. A efectos de esta Convención, señala el art. 1.2 CUF, se entiende por contrato de *factoring* (*factoring contract*), un contrato celebrado entre una parte, el proveedor, y de la otra la empresa de *factoring*, conforme al cual:

- a) el proveedor (*supplier*), podrá o deberá ceder al cesionario los créditos que se originen en contratos de compraventa de mercaderías celebrados entre el proveedor y sus clientes (*debtors*), con excepción de aquéllas compradas principalmente para su uso personal, familiar o doméstico (*personal, family or household use*);
- b) la empresa de *factoring*, por su parte, se obliga a desarrollar al menos dos de las siguientes actividades: financiamiento al proveedor, e inclusive préstamos y/o

15 Cfr. CRUZ TORRES, “El *factoring* internacional”, cit., pág. 227. Concluye este autor que el *factoring* internacional no es una figura distinta, en lo esencial, al *factoring* nacional.

16 Cfr. CASSANDRO, “Il *factoring* internazionale”, cit., pág. 21.

17 Cfr., por ejemplo, las definiciones de FERRARI, “L’ambito di applicazione internazionale della convenzione di Ottawa sul *factoring* internazionale”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1996, núm. 1, pág. 201; y de MESTRE, “La convención de UNIDROIT”, cit., pág. A-147. El primero define el *factoring* internacional como el “contrato en virtud del cual el productor cede (o se compromete a ceder) créditos derivados de una prestación de servicios o una compraventa (no concluidos con fines personales, familiares o domésticos) a un factor que, por su parte, se obliga a desarrollar por lo menos dos de las actividades enumeradas en el artículo 1.2 de la Convención UNIDROIT sobre esta materia”.

anticipos de pago, la contabilidad de los créditos, el cobro de los créditos, y la protección contra la falta de pago de los deudores;

- c) además, la cesión de los créditos deberá ser notificada a los deudores, de acuerdo con el concepto autónomo de notificación escrita que da la propia Convención en su art. 1.4 CUF¹⁸.

En principio, debemos destacar el hecho que la CUF defina, expresamente, el contrato de *factoring* internacional¹⁹, a diferencia de la Convención de Viena que no define la compraventa internacional²⁰, pues ello mucho contribuye a la uniformización del derecho en esta materia. La ausencia de una definición habría llevado al intérprete a recurrir a definiciones propuestas por los ordenamientos nacionales, es decir, no a una definición uniforme, contraviniendo, de esta manera, no solamente al espíritu que está en la base de todos los esfuerzos hacia la uniformización, sino también vulnerando el art. 4.1 CUF, que reza:

“En la interpretación de la presente convención se tendrán en cuenta su objeto y sus propósitos, tal como se expresan en el preámbulo, *su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación*, así como de asegurar el respeto de la buena fe en el comercio internacional”.

En segundo lugar, debemos subrayar que la definición del contrato de *factoring* propuesta por la CUF viene centrada en la “cesión de créditos” que surgen de los contratos de compraventa de mercaderías y de prestación de servicios, de un lado, y en el desenvolvimiento por parte de la empresa factora de ciertas funciones (por lo menos dos), del otro. Esta definición realiza, pues, una delimitación material de los créditos y una delimitación funcional de la relación jurídica²¹.

18 En algunos países se estima que las empresas que recurren a los servicios de una empresa de *factoring* no tienen una sólida posición económica y financiera, por lo que se justifica la tendencia a callar la cesión. Sin embargo, los redactores de la Convención han excluido el *factoring* no notificado por el temor que su inclusión podía comportar la extensión de la Convención a un número indeterminado de operaciones bancarias internacionales en las cuales el crédito es utilizado como garantía. Véase “*Explanatory report on the draft convention*”, cit., pág. 96.

19 Y mejor todavía que haya utilizado la Convención el método tipológico para elaborar una definición descriptiva y, en efecto, amplia de *factoring* internacional. Esta tiene la ventaja de comprender y, con ello, regular las diversas formas que adopta el *factoring* en los distintos países donde tiene presencia significativa. Véase LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 270.

20 Cfr. FERRARI, *Vendita internazionale di beni mobili*, en GALGANO (dir.), *Commentario del codice civile*, Scialoja – Branca, Bologna, 1994, pág. 44; ídem, “*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 200; CALVO CARAVACA, “Comentario al artículo 1”, en Díez-PICAZO (dir.), *La compraventa internacional*, Díez-PICAZO, LUIS (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la convención de Viena*, Madrid, 1998, pág. 47; LEYVA SAAVEDRA, “La convención de Viena sobre la compraventa internacional”, en revista *Cathedra*, Lima, 1999, núm. 5, pág. 170; ídem, “Ámbito de aplicación de la convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías”, en *Vniversitas*, Bogotá D.C., 2002, núm. 103, pág. 303.

21 Cfr. CRUZ TORRES, “El *factoring* internacional”, cit., pág. 229.

Significativo, igualmente, es que la CUF utilice el término “funciones” antes que el de “servicios” de la factora. Esta precisión obedece a que algunas actividades desarrolladas por la empresa factora, titular de los instrumentos crediticios, son en su propio interés, y, como tales, no pueden ser consideradas prestaciones a favor de la empresa cedente²².

Un aspecto en el que esta definición ha puesto particular interés es la relativa a la necesidad de notificación a los deudores de los instrumentos crediticios. “La cesión de los créditos deberá ser notificada a los deudores” (*notice of the assignment*) señala expresamente el art. 1.2.c) CUF; de esto se colige la inaplicabilidad de las normas de la Convención al *non notification factoring*²³. No se prevé el momento en que ha de tener lugar, pero sí presupone que, en cuanto a la forma, la notificación de la cesión ha de realizarse por escrito (arts. 1.4 y 8.1 CUF) con el objeto de obtener mayor certeza y evitar, en efecto, la existencia de litigios relativos a su prueba. Con tal propósito, el art. 1.4 CUF establece que una notificación por escrito no ha de estar firmada necesariamente, pero sí debe indicar por quién o a nombre de quién se ha hecho; señala, además, que se considera hecha por escrito cuando ha sido enviada mediante telegrama, télex o por otro medio de comunicación susceptible de ser reproducido en forma tangible; y, por último, precisa que una notificación se entiende hecha por escrito cuando es recibida por el destinatario.

Finalmente, es destacable que la definición no mencione la cláusula de exclusividad del contrato ni la relación *interfactors*, y que se mantenga, *prima facie*, la estructura triangular habitual en el *factoring* nacional, quizá por no considerarlas como elementos esenciales del contrato²⁴. En cualquier caso, se pretendía que la citada definición fuera el mínimo común denominador del contrato de *factoring*, objetivo que cumple sin mayor problema. En este sentido, la postura de los redactores de la CUF es lógica y, además, práctica, ya que una definición muy prolija suele desembocar siempre en problemas de interpretación y aplicación, que debe evitar un instrumento que pretende un alcance general en el ámbito internacional²⁵.

22 La elección del término neutro “función”, utilizado por la Convención al establecer las funciones que debe desarrollar la empresa de *factoring*, sería significativa del hecho que se ha querido tener en cuenta que algunos “servicios”, entre los indicados, son desarrollados por el factor en su propio beneficio, explica DE NOVA, *Nuovi contratti*, en *Il diritto attuale*, Torino, 1990, vol. 10, pág. 106.

23 Según CASSANDRO, la Comisión de Expertos de UNIDROIT habría excluido el *non notification factoring* del proyecto de Convención por el motivo que él sería más, precisamente, asimilable al denominado *invoice discounting*, o descuento de facturas (“*Il factoring internazionale*”, cit., pág. 29).

24 Recuerda FRIGNANI que tras importantes discusiones se acordó la omisión, justificada al entender que la exclusividad es un elemento sólo eventual del contrato de *factoring*, por lo que no es razón suficiente para modificar la práctica de algunos estados (“*L’avant progetto di legge*”, cit., pág. 97).

25 En este sentido, CRUZ TORRES, “El *factoring* internacional”, cit., pág. 229 sigs.; SÁNCHEZ JIMÉNEZ, “El contrato de *factoring*”, cit., pág. 1007 sigs.

6. ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

El texto de la Convención de Ottawa contiene varias normas que se refieren expresamente a su aplicación material y espacial.

6.1. Aplicación material

Los factores que determinan la aplicación jurídica o material de la Convención están fijados en el art. 1.2 CUF, que señala: se considera contrato de *factoring* cuando una parte, la proveedora de bienes o servicios, cede a otra parte, la empresa factora o cesionaria, los créditos originados en contratos de compraventa celebrados con sus clientes, excepto aquellos que se refieren a mercaderías compradas principalmente para su uso personal, familiar o doméstico; además, la cesionaria deberá tomar a su cargo por lo menos dos de las cuatro funciones: financiamiento, contabilización, cobro de los créditos y protección contra el impago de los deudores; y, finalmente, que prevea que los deudores recibirán notificación de la cesión de créditos²⁶.

El ámbito de aplicación de la CUF, como podemos advertir, está limitado a las hipótesis de contratos de *factoring* internacional; sin embargo, su “internacionalidad” no está ligada o determinada en función al lugar de ubicación de las partes concurrentes en una operación de *factoring*. A diferencia de la CV, que hace depender la internacionalidad del contrato en la diversa ubicación estatal de la sede negocial (*sede d'affari, établissement, place of business*) de las partes contratantes²⁷, la CUF prescinde de este elemento subjetivo. Según esto, a un contrato de *factoring* celebrado por sujetos de un mismo país, también se le aplica la Convención siempre y cuando subsistan las condiciones de internacionalidad previstas en el texto mismo²⁸.

26 Aquí el término cesión debe ser entendido en su aspecto económico, esto es, como un término englobante de conceptos que reciben calificaciones distintas en los ordenamientos jurídicos nacionales, *verbi gratia*, mandato, subrogación, endoso, descuento o, simplemente, cesión de créditos, explica BÉRAUDO, “*Le nouveau droit du crédit-bail international*”, cit., pág. 189.

27 Cfr. FERRARI, “*L’ambito di applicazione della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale*”, en *Rivista trimestrale di diritto e di procedura civile*, Milano, 1994, núm. 3, 1994, pág. 907 sigs.; SACERDOTI, “*I criteri di applicazione della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: diritto uniforme, diritto internazionale privato e autonomia dei contraenti*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1990, núm. 3, pág. 730 sigs.; HONNOLD, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, Deventer, 1991, pág. 88 sigs.; CALVO CARAVACA, “Comentario al artículo 1”, cit., pág. 50; LEYVA SAAVEDRA, “La convención de Viena”, cit., pág. 170; ídem, “Ámbito de aplicación de la convención”, cit., pág. 305 sigs.

28 Como bien explica FERRARI, “*la diversa nazionalità delle parti contraenti non rileva ai fini dell’applicabilità della convenzione di Ottawa, come già non rilevava ai fini dell’applicazione della convenzione di Vienna*” (“*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 203). La explicación está en que el carácter

Según el art. 2.1 CUF, un contrato de *factoring* es “internacional” cuando tiene por objeto la cesión de créditos derivados de contratos internacionales de prestaciones de servicios o de compraventas internacionales. En suma, más importante que la internacionalidad del contrato de *factoring* es, pues, la internacionalidad de los créditos objeto del contrato para calificar a una operación de *factoring* como internacional²⁹.

Aparte de este criterio general, la CUF también ha establecido que se aplica a las cesiones y transferencias sucesivas a la cesión hecha conforme a un contrato de *factoring* (art. 11 CUF); esto es, se aplica a las operaciones de *factoring* internacional conocidas como *two factor system* o *refactoring*³⁰. Las normas relativas a los derechos y obligaciones de las partes, contenidas en la Convención, se aplican pues a los cesionarios ulteriores.

6.2. Aplicación espacial

A su turno, los factores que determinan la aplicación espacial o geográfica de la Convención se encuentran expuestos en el art. 2 CUF, incisos a y b, que plantea dos casos alternativos, pero con el presupuesto que exista un contrato de *factoring* de carácter internacional (art. 2.1 CUF), es decir, que tanto el contrato de compraventa como el de prestación de servicios, originadores de los créditos, se hayan celebrado entre partes situadas en distintos estados. El contrato de *factoring* es, en efecto, calificado de internacional, no por referencia al contrato mismo, sino en función a su propio objeto: el crédito, que bien puede derivarse de una compraventa o de una prestación de servicios internacionales.

El primer caso de aplicación, denominada directa o inmediata, contenida en el art. 2.1.a CUF, es cuando el cedente, cesionario y el deudor tienen sus propias sedes o establecimientos en estados partes de la Convención, sin que sea necesario que se trate de tres estados contratantes diferentes. El Estado contratante, en el cual

internacional del *factoring* deriva única y exclusivamente de la naturaleza internacional del contrato subyacente, esto es, del contrato de compraventa o de prestación de servicios entre partes situadas en distintos países. Cfr. SALINGER, *Factoring law*, cit., pág. 115 sigs.; CRUZ TORRES, “El *factoring* internacional”, cit., pág. 232; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 273; MESTRE, “La convención de UNIDROIT”, cit., pág. A-148.

29 Cfr. MONACO, “*La convenzione internazionale*”, cit., pág. 13; FERRARI, “*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 203; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 274.

30 Como hemos indicado, se consuma una operación de *two factor system* cuando se realiza una doble cesión, es decir, el suministrador cede los créditos a la empresa factora situada generalmente en un mismo país, y ésta a su vez los cede a otra empresa ubicada en el país del comprador-deudor. Al respecto, véase MESTRE, “La convención de UNIDROIT”, cit., pág. A-148; MEDINA DE LEMUS, *Contratos de comercio exterior*, Madrid, 2000, pág. 322.

tiene su propia sede la empresa factora, puede, en efecto, ser el mismo Estado contratante en el cual tengan su propia sede el deudor cedido o el cedente. Se necesita solamente, a los fines de la internacionalidad, que la empresa deudora (*debitor cessus*) tenga su sede en un Estado contratante diverso de aquél de la acreedora-cedente de los créditos³¹.

De lo dicho se infiere que la exacta individualización de la sede o establecimiento de las partes, sobre todo del contrato que origina los créditos objeto del *factoring*, es crucial para determinar si la CUF es aplicable o no. A pesar de esto, la CUF, al igual que la CV, no define qué entiende por establecimiento³², pero al emplear esta palabra, deja en claro que deja de lado el concepto de domicilio³³. Ella se limita a señalar que, en caso de pluralidad de éstos, se tomará en consideración el que guarde más estrecha relación con el contrato y su cumplimiento (art. 2.2 CUF). Esta regla, sin embargo, no resulta suficiente para aclarar el concepto de establecimiento.

La mejor doctrina considera que establecimiento es el lugar estable y permanente en el cual la empresa realiza su actividad negocial³⁴. No se considera como establecimiento, en efecto, la oficina provisional que pone una empresa para llevar a cabo las negociaciones de un contrato en particular; tampoco el lugar donde una de las partes simplemente tiene un representante autorizado para comprar o vender³⁵. En el caso que el contrato haya sido celebrado a través de representante, la sede negocial que se toma en cuenta para la determinación de la internacionalidad del

31 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 274; CRUZ TORRES, “El *factoring* internacional”, cit., pág. 232; SÁNCHEZ JIMÉNEZ, “El contrato de *factoring*”, cit., pág. 1008.

32 La ausencia de una definición de establecimiento en la Convención de Viena se debe a que dicho concepto planteó problemas interpretativos durante la etapa de los trabajos preparatorios, explica VÁSQUEZ LÉPINETTE, “Análisis crítico de las disposiciones generales de la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1995, núm. 217, pág. 1067; ídem, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra, 2000, pág. 67.

33 La Convención de Viena tiene en mente, dada la sistemática del art. 10 CV, un establecimiento comercial aplicable a las compraventas realizadas por comerciantes, esto es, por operadores profesionales del comercio internacional, y sólo residualmente se contempla como punto de conexión, para la aplicación de la Convención, el domicilio de las partes. Véase ADAME GODDARD, *El contrato de compraventa internacional*, México, 1994, pág. 42; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 275.

34 En la actualidad, la doctrina manifiesta un cierto consenso sobre el concepto de establecimiento (*place of business*), que comprendería no sólo el “principal lugar del negocio”, sino también todas aquellas formas organizadas, incluyendo sucursales, agencias y oficinas representativas, que suponen una permanencia estable en un país determinado. Cfr. JAIME, “Article 1”, en BIANCA – BONELL (coords.), *Commentary on the international sales law*, Milano, 1987, pág. 30; ESPLUGUES, *Contratación internacional*, Valencia, 1994, pág. 236; HANNOLD, *Uniform law*, cit., pág. 78; VÁSQUEZ LÉPINETTE, “Análisis crítico de las disposiciones”, cit., pág. 1068; CALVO CARAVACA, “Comentario al artículo 1”, cit., pág. 51; LEYVA SAAVEDRA, “Ámbito de aplicación de la convención”, cit., pág. 306.

35 Conformes, FERRARI, “*L'ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 208; ADAME GODDARD, *El contrato de compraventa*, cit., pág. 42.

contrato del cual derivan los créditos objeto del *factoring*, por regla general, es la del representado³⁶.

El segundo caso de aplicación, contemplado en el art. 2.1.b) CUF, es cuando los dos contratos, esto es, el de compraventa y el de *factoring*, se regulen por la ley de un Estado contratante, sin que sea necesario, como lo ha puesto de manifiesto la mejor doctrina³⁷, que se trate de una misma ley. En virtud de esta regla, para la aplicación de la CUF no es suficiente que las normas de derecho internacional privado de la *lex fori* designen la ley de un Estado contratante como ley aplicable al contrato del cual derivan los créditos objeto de *factoring*, sino que se hace necesario también que el contrato de *factoring* sea sujeto a la ley de un Estado contratante. Este factor de conexión, basado en las reglas de derecho internacional privado, implica la posibilidad que las partes situadas en estados que no han ratificado o no se han adherido a la Convención se sujeten a las reglas de ésta³⁸.

El conocimiento de la ley que el foro considere aplicable al contrato de compraventa y al *factoring* hace necesario un especial estudio de derecho comparado, y aquí no hay lugar para ello. Basta señalar, sin embargo, que las propias partes, en ejercicio de su libertad conflictual³⁹, tienen la posibilidad de elegir, como ley aplicable a su relación contractual, la Convención, la ley de un Estado contratante o aquella que las reglas de conflicto señalen aplicable. Estas consideraciones resultan, igualmente, válidas en caso de ser competente la *lex fori* de un Estado no contratante, cuando sus reglas de derecho internacional privado lleven a la aplicación del derecho material de un Estado contratante, del cual la CUF se encuentre formando parte.

En definitiva, la introducción de este criterio de aplicabilidad, junto al territorial previsto en el art. 2.1.a) CUF, tiene como objetivo principal la ampliación del ámbito

36 Cfr. FERRARI, *La vendita internazionale*, cit., pág. 25; Id., “*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 208; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 276.

37 Cfr. FERRARI, “*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 211.

38 Esta regla tiene como fuente el art. 1.1.b) CV, que reza: “cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante”.

39 En el derecho contractual internacional es común hablar de “autonomía conflictual” y de “autonomía material”. Con la primera se hace referencia a la libertad de las partes para elegir el derecho aplicable a su relación contractual; con la segunda, en tanto, se designa a la libertad que se tiene para establecer el contenido del contrato. Sistemáticamente, se debe distinguir entre autonomía conflictual y autonomía material. Aun cuando no se les permita a las partes, en el marco de la autonomía material, la exclusión de las normas imperativas de derecho interno aplicables al contrato, en los contratos internacionales ellas podrán alcanzar, igualmente, las consecuencias deseadas, eligiendo, por autonomía conflictual, un ordenamiento jurídico extranjero. Bien se puede decir, en efecto, que la libertad conflictual es más amplia que la material. Cfr. LIEBLE, “Autonomía conflictual y protección al consumidor en el derecho internacional de los contratos”, en *Revista de derecho comercial y de las obligaciones*, Buenos Aires, 1996, núm. 170, pág. 283; BOGGIANO, *Derecho internacional privado*, Buenos Aires, 1991, t. II, pág. 742; Id., *Curso de derecho internacional privado*, Buenos Aires, 1993, pág. 585.

de aplicación de la CUF⁴⁰. Con este criterio, que requiere siempre la existencia de una relación entre el contrato y la Convención misma (bajo la forma de aplicabilidad territorial o internacional privatístico), se han superado los riesgos que presentaban otras convenciones al intentar su aplicación a las relaciones contractuales sin que sea necesaria una relación con ella⁴¹.

7. EXCLUSIÓN DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

Si bien la CUF reconoce a los operadores económicos su derecho natural de elegir la ley aplicable a su relación contractual, también lo hace con su derecho de rechazar la aplicación de las reglas de la Convención, aun cuando ésta sea aplicable. El derecho de las partes contratantes a excluir en su totalidad la CUF ha sido justificado como una aplicación particular de un principio general de derecho internacional privado: el principio de la “autonomía de la voluntad” o facultad reconocida a las partes para designar el ordenamiento jurídico aplicable a un contrato internacional⁴². Este derecho está expresamente prescrito en el art. 3.1 CUF, que contempla dos posibilidades: primera, que la exclusión sea hecha por las partes en el contrato de *factoring*; y segunda, que la exclusión sea hecha por las partes en el contrato de compraventa, con la condición que el cesionario reciba notificación por escrito de ello.

Con la finalidad de mantener el equilibrio entre las partes contratantes, el art. 3.2 CUF dispone que tal exclusión podrá efectuarse solamente respecto a la Convención en su totalidad; es decir, no está permitida la derogación parcial del texto⁴³. Este derecho tiene cada una de las partes tanto del contrato de *factoring* como los de compraventa de mercaderías; aunque en este último caso sólo para los créditos nacidos sucesivamente a la comunicación escrita de la exclusión hecha por el cesionario (art. 3.1.a CUF).

40 La combinación de criterios de aplicabilidad territorial e internacional privatístico ha encontrado gran aceptación en muchas convenciones, razón por la cual se le ha definido como una “solución clásica”. La Convención de Viena no escapa a esta práctica, la tiene en el artículo 1.1.b). Véase LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 278.

41 Vale aquí recordar, entre otras, la Ley uniforme de La Haya sobre la venta internacional de mercaderías de 1964 (LUVI), que, a los fines de su propia aplicación, ha renunciado a cualquier requisito de conexión entre ella y los contratos. El ámbito de aplicación de ésta se determina, pues, sobre la base de la mera internacionalidad de la relación contractual. Cfr. FERRARI, “*L’ambito di applicazione internazionale*”, cit., 1996, pág. 211.

42 La Convención UNIDROIT con esta norma sigue el precedente marcado por el art. 3 LUVI, trasladado luego al art. 6 CV. Un significativo comentario de este principio realizan, entre otros, BONELL, “Article 6”, en BIANCA – BONELL (coords.), *Commentary*, cit., pág. 54 sigs.; HANNOLD, *Uniform law*, cit., pág. 125; CALVO CARAVACA, “Comentario al artículo 6”, en Díez-PICAZO (dir.), *La compraventa internacional*, cit., pág. 92 sigs.

43 Las reglas de la Convención son consideradas como un conjunto de normas coherentes, de allí que una modificación parcial constituiría una amenaza al justo equilibrio de los derechos y obligaciones de las partes interesadas en una operación de *factoring* internacional. Véase *Explanatory report on the draft convention*, cit., pág. 99.

8. INTERPRETACIÓN DE LA CONVENCIÓN DE UNIDROIT

Uno de los principios clásicos en los instrumentos de derecho uniforme es el reconocimiento de los principios de internacionalidad y uniformidad en la aplicación e interpretación de los mismos. Éstos aparecen recogidos, por ejemplo, en los dos primeros instrumentos que elaboró UNCITRAL, la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías de 1974 y la Convención sobre transporte marítimo de mercancías de 1978, arts. 7 y 3 respectivamente, que señalan que en la interpretación y aplicación de las disposiciones de la Convención se tendrán en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover su uniformidad.

Estos artículos, a diferencia de su réplica en el art. 7 CV, no aluden a la “necesidad de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”, debido a que esta referencia se incorporó en un momento posterior. La regla sobre interpretación de la CV ha sido posteriormente reproducida en numerosos textos⁴⁴. Es el caso, por ejemplo, de las convenciones de UNCITRAL sobre letras de cambio y pagarés internacionales de 1988, art. 4; sobre garantías independientes y cartas de crédito de 1995, art. 5; y las leyes modelo sobre comercio electrónico de 1996, art. 3, y sobre insolvencia transfronteriza de 1997, art. 8. Igualmente, las CUF (art. 6) y CUL (art. 4) reproducen fiel e íntegramente el art. 7 CV.

Esta regla la encontramos, igualmente, en el Proyecto de Convención de UNCITRAL sobre cesión de créditos con fines de financiamiento (art. 6). Por su parte, los PU no se refieren a la buena fe como principio interpretativo en su art. 1.6.1 (Interpretación e integración de los Principios), sino como un principio de comportamiento. Sigue también este temperamento el art. 18 de la Convención de Roma de 1980.

La Convención Interamericana sobre el derecho aplicable a los contratos internacionales de 1994, conocida como Convención de México (CM), también se alinea dentro de esta tendencia, pues en su art. 4 dispone que “Para los efectos de interpretación y aplicación de esta Convención, se tendrá en cuenta su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad de su aplicación”.

44 Un detenido estudio del principio de interpretación de la Convención de Viena realiza, entre otros, BONELL, “L’interpretazione del diritto uniforme alla luce dell’art. 7 della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale”, en *Rivista di diritto civile*, Padova, 1986, núm. 3, pág. 221 sigs.; ídem, “La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: origine, scelte y principi fondamentali”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1990, núm. 3, pág. 727 sigs.; HONNOLD, *Uniform law*, cit., pág. 135 sigs.; ADAME GODDARD, “Reglas de interpretación de la convención sobre compraventa internacional de mercaderías”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1990, núm. 4.1, pág. 103 sigs.; PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato de compraventa internacional*, Valencia, 1996, pág. 86 sigs.; VÁSQUEZ LÉPINETTE, “Análisis crítico de las disposiciones”, cit., pág. 1090 sigs.; CALVO CARAVACA, “Comentario al artículo 7”, en DIEZ-PICAZO (dir.), *La compraventa internacional*, cit., pág. 50; LEYVA SAAVEDRA, “La convención de Viena”, cit., pág. 172 sigs.; ídem, “Ámbito de aplicación de la convención”, cit., pág. 320 sigs.

El enunciado principio de interpretación tiene su justificación, porque lo que se desea, precisamente, es regular una determinada institución contractual de manera homogénea y, además, que ésta sea interpretada uniformemente. De no producirse esta interpretación uniforme, como señalamos (*supra*, núm. 111), toda la tarea legislativa habría sido inútil, ya que, paradójicamente, cada adhesión de un nuevo país a la Convención no haría sino empeorar las cosas, pues la dificultad de la tarea aumenta cuanto mayor sea el número de estados y sistemas jurídicos en los que haya de aplicarse la Convención⁴⁵.

Las reglas sobre la interpretación de la CUF están recogidas en el art. 4, cuyo tenor es el siguiente:

“1. En la interpretación de la presente Convención se tendrán en cuenta su objeto y propósitos, tal como se expresan en el preámbulo, su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y de asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional.

2. Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, que no estén expresamente resueltas en ella, se dirimirán de conformidad con los principios generales en que se basa la presente convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”.

El citado precepto combina tres reglas distintas, a saber: una general sobre la interpretación de la Convención (art. 4.1 CUF), otra relativa a la solución de las lagunas y una tercera que rige las relaciones entre la Convención y los derechos internos (art. 4.2 CUF). Estas reglas vienen íntimamente unidas entre sí y contienen un mismo mensaje: la Convención ha de ser objeto de una interpretación autónoma, ya que ella es indispensable para el éxito de la obra unificadora⁴⁶.

La CUF, como regla general (art 4.1), establece tres criterios de interpretación: a) el carácter internacional, b) la uniformidad en su aplicación y c) la observancia de la buena fe. Con referencia al art. 7.1 CV, que es la fuente del artículo en

45 Cfr. VÁSQUEZ LÉPINETTE, “Análisis crítico de las disposiciones generales”, cit., pág. 1090; Id., *La compraventa internacional*, cit., pág. 42. Refiriéndose a la Convención de Viena, particularmente al riesgo de interpretaciones divergentes, AUDIT estima que “*ce risque est évidemment d’autant plus élevé que la convention, comme c’est le cas, est appelée à être appliquée dans un grand nombre de pays, relevant de familles juridiques et de systèmes politiques et économiques différents*” (*La vente internationale de marchandises*, Paris, 1990, pág. 47).

46 Cfr. FRIGNANI, *Il contratto internazionale*, en GALGANO (dir.), *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell’economia*, Cedam, Padova, 1990, volumen XX, pág. 35. FERRARI, refiriéndose al art. 7.1 CV, estima que éste no fija un método, sino un objetivo –la promoción de la uniformidad– al que se debe conformar cualquier interpretación de la norma uniforme, teniendo en cuenta las características de la propia Convención, en particular su internacionalidad (*Vendita internazionale*, cit., pág. 130).

comentario, BONELL estima que esta norma establece sólo dos criterios interpretativos: el primero es el carácter internacional del texto y el segundo el principio de buena fe. El objetivo de conseguir la uniformidad en su aplicación, no es más que una consecuencia del carácter internacional del texto⁴⁷.

El primer criterio a tener en cuenta es el “carácter internacional”. Esto significa que necesariamente se debe tener presente el marco institucional de aplicación y desenvolvimiento permanente de las normas de Derecho uniforme para arribar a una correcta interpretación. De un lado, se ha de evitar la aplicación a la Convención de reglas interpretativas propias de un ordenamiento jurídico nacional, y del otro, la Convención se debe interpretar autónomamente o, lo que es mejor, se debe interpretar *per se*⁴⁸.

La regla de interpretación que hace referencia a la “uniformidad” no es autosuficiente, pues ella necesita completarse con los tradicionales criterios de interpretación, *verbi gratia*, el literal, lógico, sistemático, histórico y teleológico⁴⁹. Así, lo primero que debemos hacer es desentrañar el significado literal del término, pero si éste es oscuro o insuficiente para resolver el problema, debemos recurrir a los documentos que sirvieron de antecedentes a la CUF así como a las discusiones habidas en su formulación y aprobación, tanto en las sesiones del grupo de trabajo como en la Conferencia de Ottawa. Otro recurso es acudir a las versiones oficiales de la CUF, que son el inglés y el francés, cuyos textos son igualmente auténticos.

El último criterio hermenéutico del art. 4.1 CUF establece la obligación de “asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional”. El papel que juega el principio de buena fe en la sistemática de la Convención se infiere de su ubicación, siendo esto, pues, un principio de interpretación de la Convención y del propio contrato, a lo que se suma otra importante función: la de extender su *rol* meramente interpretativo a uno de contenido⁵⁰.

47 “*L’interpretazione del diritto uniforme*”, cit., pág. 223; ídem, “*Article 7*”, en BIANCA - BONELL (coords.), *Commentary*, cit., pág. 72.

48 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 287. La necesidad de interpretar la Convención tomando en cuenta su “carácter internacional” deriva del hecho que no sólo el contenido de la Convención, sino también su presentación formal es el resultado de prolongadas discusiones entre expertos provenientes de distintas partes del mundo. En la compilación de cada una de las disposiciones era indispensable recurrir a un lenguaje suficientemente neutro, cuyo significado pudiera ser claro para todos, recuerda BONELL, “*L’interpretazione del diritto uniforme*”, cit., pág. 224.

49 Cfr. FRIGNANI, *Il contratto internazionale*, cit., pág. 37; FERRARI, *Vendita internazionale*, cit., pág. 142; PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato*, cit., pág. 92 sigs.; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, pág. 288.

50 Cfr. PERALES VISCASILLAS, *La formación del contrato*, cit., pág. 92. Con el principio de buena fe, más que ante un canon interpretativo, nos encontramos ante una norma de carácter sustantivo cuya función es modular el comportamiento de las partes, explica VÁSQUEZ LÉPINETTE, “*Análisis crítico de las disposiciones generales*”, cit., pág. 1095; ID., *La compraventa internacional*, cit., pág. 46.

En defecto de los criterios hermenéuticos antes indicados, habrá de colmar las lagunas de acuerdo con el art. 4.2 CUF, que reza: “Las cuestiones relativas a las materias que se rigen por la presente Convención, que no estén expresamente resueltas en ella, se dirimirán de conformidad con los principios generales en que se basa la presente convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”. Este precepto ha sido calificado, por algunos comentadores de la Convención de Viena (art. 7.2 CV), como “esquizofrénico”, pues, de un lado, transmite al intérprete una impresión de rechazo a la aplicación de normas internas, y de otro, determina la aplicación de dichas reglas, en ausencia de principios generales aplicables al caso concreto.

9. DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LAS PARTES

Antes de ingresar a estudiar los derechos y obligaciones de las partes reconocidos en la CUF, convienen unas líneas a la terminología parte contractual. Como hemos indicado, por parte contractual se entiende cada uno de los centros de intereses, *in senso lato* antagónicos, que intervienen en el acuerdo negocial. Cada centro o núcleo de interés, por lo general, viene integrado por una sola persona que persigue un interés determinado; empero, nada impide para que alrededor de él puedan reunirse también más de dos personas que persigan el mismo interés. En tales casos, habrá siempre una sola parte y no una pluralidad de partes, aunque los sujetos sean más de dos, por uno o ambos lados. Es el número de los centros de intereses, no los sujetos, lo que identifica el número de las partes en el contrato⁵¹.

El *factoring* internacional es una operación compleja en la que intervienen generalmente tres sujetos o empresas y, eventualmente, cuatro⁵²: una exportadora, una importadora, una *export factor* y una *import factor*, lo que no significa que sean tres o cuatro las partes contratantes. Las dos primeras son las partes contractuales de la compraventa internacional, de la cual derivan los créditos que la empresa exportadora cede a la *export factor*, la que, a su vez, cede a la empresa factora extranjera, es decir, a la *import factor*.

El *factoring* internacional es, en efecto, un contrato celebrado sólo por dos partes: la empresa exportadora (cedente de los créditos) y la empresa factora (*export factor*).

51 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 279; MESSINEO, “*Contratto*”, (diritto privato), en *Enciclopedia del diritto*, Giuffrè, Milano, 1961, volumen IX, pág. 824.

52 Cuando participan cuatro empresas, generalmente, se le denomina “*import export factoring*” o “*two factor system*”. Véase SALINGER, *Factoring law*, cit., pág. 116 sigs.; MEDINA DE LEMUS, *Contratos de comercio*, cit., pág. 322.

A este acuerdo, ordinariamente, se agregan los *interfactor agreements*, que son acuerdos entre empresas factoras de diversos países, los que pueden ser también filiales de un mismo grupo. La CUF no sólo se limita a considerar el contrato de *factoring*, evitando cualquier referencia a los *interfactor agreements*, sino que al disciplinar las relaciones de las partes interesadas, esto es, el cedente, cesionario y el cedido, excluye todas las situaciones que implique la participación de terceros⁵³.

Hechas estas breves puntualizaciones, cabe ya estudiar los derechos y obligaciones de cada una de las partes intervinientes en el contrato de *factoring*. Las normas relativas a esta materia están contenidas en el capítulo II, arts. 5-10 CUF. En el primero de sus artículos, la Convención resuelve positivamente uno de los aspectos del *factoring* más debatidos, esto es, el relativo a la validez de la cesión de créditos futuros. Se trata de una práctica financiera, que tiene una función principalmente de garantía⁵⁴, muy afirmada en Alemania (*Globalzession*), en los Estados Unidos (*Global assignment of present and future receivables*), en Francia, regulada por la Ley Dailly de 1981, modificada en 1984, y en Italia, regulada por la Ley núm. 52, del 21 de febrero de 1992. La CUF admite, pues, la validez de la cláusula de cesión de créditos futuros, aunque el contrato no los especifique individualmente, con la condición que sean identificables al momento de la celebración del contrato de *factoring* o al momento en que nacen dichos créditos [art. 5.a) CUF]. Esta cláusula de cesión, a tenor del art. 5.b) CUF, no hace necesario un nuevo acto de transferencia de créditos⁵⁵. Estas reglas son aplicables estrictamente a las partes contratantes, no a terceros.

El art. 6 CUF resuelve otra cuestión muy controvertida, surgida como resultado de las divergentes soluciones adoptadas por los países: la cláusula de no cedibilidad de los créditos contenidos en el contrato de compraventa. Se trata, en efecto, de una cláusula general o estándar que las grandes empresas, usualmente, insertan en

53 Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 280; MARIANI, “*L’entrata in vigore*”, cit., pág. 568.

54 Cfr. CASSANDRO, “*Il factoring internazionale*”, cit., pág. 29; MUNARI, “*Il factoring internazionale nella convenzione UNIDROIT*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1989, núm. 3.2, pág. 461; MARIANI, “*L’entrata in vigore*”, cit., pág. 570.

55 Según DÍAZ BRAVO, lo establecido en dicha norma es inexacto, por cuanto la verdad es que el perfeccionamiento de la transferencia reclama un acto escrito de voluntad por parte del cedente –endoso, firma de cesión, etc.– sin el cual no podría surtir plenos efectos dicha transferencia (“Panorama mexicano del factoraje frente a la convención e UNIDROIT”, en *Vniversitas*, Bogotá D.C., 2000, núm. 100, pág. 456). No participamos de la opinión del citado autor, pues una convención uniforme, precisamente, tiende a superar esos problemas que muestran las legislaciones internas. En la legislación española, como existen obstáculos normativos para efectuar válidamente una cesión global anticipada de créditos futuros, las empresas factoras, con el objeto de salvaguardar sus intereses, proceden a disgregar la operación de *factoring* en una multitud de negocios de cesión, que presuponen necesariamente el ofrecimiento de los distintos créditos por parte de la empresa cedente y que se perfeccionan de forma independiente y sucesiva, de acuerdo con las fórmulas y el procedimiento predispuestos en el propio contrato. Véase GARCÍA DE ENTERRÍA, *Contrato de factoring*, cit., pág. 68 sigs.

los contratos de compraventa para evitar el riesgo de un doble pago, sea éste efectuado por error o negligencia. Esta cláusula es ventajosa para el comprador-deudor, pero no para el vendedor-acreedor, que no puede echar mano al *factoring* para autofinanciarse⁵⁶. En atención a las soluciones adoptadas en algunos países, como los Estados Unidos de Norteamérica (Sección 9-318 del ucc), por ejemplo, la CUF considera válida la cesión de créditos hecha en violación a la prohibición de cesión, a condición que el deudor, al momento de la celebración del contrato de compraventa resida en un Estado que haya ratificado la Convención haciendo su reserva sobre tal norma (art. 6.2 CUF).

En razón de la dificultad para algunos ordenamientos jurídicos de aceptar la excepción que se hace a los principios de autonomía de la voluntad y de fuerza obligatoria de los contratos entre las partes, el art. 18 CUF ha introducido un mecanismo de reserva que permite a los estados, si lo creen conveniente, proteger a los deudores situados en su territorio; en este caso, la cesión, válida entre la empresa factora y factorada, no surte efectos para la deudora. Esta arquitectura, que refleja un compromiso obtenido después de largas discusiones, logró ofrecer una solución al compás de las necesidades comerciales de nuestros días, poniendo a buen recaudo los principios fundamentales a los cuales ciertos ordenamientos jurídicos no habrían renunciado.

El art. 7 CUF, por su parte, establece el principio que la cesión del crédito puede comportar la transferencia de todo o parte de los derechos del proveedor derivantes de la compraventa, incluida la reserva de propiedad (*title to the goods*) y cualquier otra garantía otorgada por el deudor (*security interest*).

En cuanto a las relaciones entre las empresas factora y deudora cedida, en principio, se ha establecido que la deudora está obligada a pagar sólo si no tiene conocimiento de la existencia de un derecho preferencial y si se le ha hecho una correcta notificación escrita de la cesión de créditos (art. 8.1 CUF). La empresa cedente o la factora (con poder de aquélla), señala expresamente la Convención, debe notificar por escrito a la deudora, indicándole de manera razonable los instrumentos crediticios cedidos a la cesionaria, a quien o por cuenta de quien la deudora debe efectuar el pago. Los créditos únicamente pueden ser producto de contratos de compraventa o de servicios celebrados en el momento en que la notificación es hecha o antes de ese momento [art. 8.1.c) CUF].

La regla contenida en el art. 8.2 CUF completa la disciplina uniforme, al señalar que la empresa deudora tiene derecho a liberarse del pago si lo ha efectuado según

⁵⁶ Cfr. LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 281.

las reglas establecidas en el contrato de compraventa internacional, salvo la presencia de otras formas liberatorias de pago establecidas por la ley aplicable⁵⁷.

Correlativamente a la obligación de efectuar el pago a la factora, la deudora tiene derecho a oponer a ésta dos excepciones que tienen su origen en el contrato subyacente. La primera señala que la deudora puede interponer contra la factora todos los medios de defensa que deriven del contrato de compraventa o de servicios y que habría podido invocar si esa acción hubiese sido ejercitada por la proveedora (art. 9.1 CUF); la segunda dispone que también podrá oponer a la factora los derechos o acciones de compensación, pero sólo los que se podían ejercitar anteriormente a la notificación de la cesión (art. 9.2 CUF)⁵⁸. La razón de ser de estas normas está en el principio según el cual la deudora no debe encontrarse, luego de la cesión del crédito, en una posición inferior a la que habría tenido si la cesión no se hubiera llevado a cabo⁵⁹.

El art. 10 CUF regula la hipótesis en la cual la empresa deudora haya ya cumplido con el pago sin haber recibido la contraprestación de la proveedora o haberla recibido defectuosa o tardíamente; en tal caso, la deudora no tiene acción o derecho para recuperar la suma pagada a la empresa factora, pero sí puede solicitarle el pago a la proveedora (art. 10.1 CUF).

La citada disposición, sin embargo, admite dos excepciones para que la deudora pueda recuperar lo pagado a la empresa factora: cuando ésta no haya cumplido su obligación de pagar a la proveedora por los créditos cedidos [art. 10.2.a) CUF]; o bien, cuando ésta haya efectuado el pago a la proveedora, no obstante conocer el incumplimiento o cumplimiento defectuoso o tardío del contrato de compraventa por parte de la empresa proveedora [art. 10.2.b) CUF].

57 Cfr. DE NOVA, *Nuovi contratti*, cit., pág. 106; MESTRE, “La convención de UNIDROIT”, cit., pág. A-149.

58 El derecho a oponer la compensación fue objeto de una resolución de la Corte de Apelaciones de Grenoble, emitida el 13 de septiembre de 1995 por la Cámara comercial. En esta decisión los jueces validaron el acuerdo de las partes para la aplicación de la Convención, a pesar que no fueron reunidas las condiciones temporales. Tras reconocer el derecho a la compensación de la deudora contra la cesionaria por un crédito derivado del contrato cedido, que era cierto, líquido y exigible antes de la notificación, el colegiado autorizó la compensación, incluso de un crédito no líquido ni exigible en el momento de la cesión del contrato, señalando que “deriva de la letra del artículo 9.2, así como de las negociaciones de la Conferencia Diplomática de adopción, que el citado artículo se refiere a derechos procedentes de operaciones independientes del contrato subyacente (...) sin exigir que, en el momento de la notificación de la cesión, las condiciones en materia de compensación sean realizadas todas, desde que los derechos y acciones que puedan crear un derecho de compensación hayan nacido y hayan sido invocadas anteriormente al momento en que la cesión ha sido notificada”. Un resumen de este fallo en *Revue du droit uniforme*, Roma, 1996-2, pág. 402 sigs.

59 Cfr. DE NOVA, *Nuovi contratti*, cit., pág. 106; MONACO, “La convenzione internazionale”, cit., pág. 15; MUNARI, “Il factoring internazionale”, cit., pág. 463; LEYVA SAAVEDRA, *Factoring*, cit., pág. 289.

10. CESIONES SUCESIVAS

La CUF, en su capítulo III, declara la plena legitimidad de las cesiones sucesivas (*subsequent assignments*) y su sujetabilidad a las disposiciones materiales de la Convención. En el art. 11.1.a CUF, dispone que los arts. 5-10 de la Convención se aplicarán a toda cesión sucesiva del crédito por la empresa factora (por ejemplo, a otra factora) o por una sucesiva cesionaria; y que los arts. 8-10 se aplicarán como si la cesionaria sucesiva fuese la empresa factora [art. 11.1.b) CUF]. El art. 11.2 CUF, a su turno, establece que la notificación de la cesión sucesiva a la deudora constituye también notificación de la cesión a la empresa factora.

Sin embargo, el art. 12 CUF considera válida la cláusula, contenida en el contrato de *factoring*, que prohíbe las cesiones sucesivas. La compatibilidad de esta norma con el concepto de *factoring* internacional hace surgir algunas dudas, advertidas en su momento por los redactores de la Convención⁶⁰.

11. DISPOSICIONES FINALES

Las disposiciones finales contenidas en el capítulo IV se refieren a la entrada en vigencia de la CUF, las eventuales reservas formuladas por los estados contratantes y otras disposiciones habituales en el ámbito de las convenciones internacionales.

En lo particular, señala que la CUF permanecerá abierta a la firma de todos los estados en Ottawa hasta el 31 de diciembre de 1990, y que ella entrará en vigencia el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de seis meses contados desde la fecha del depósito del tercer instrumento de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión (art. 14.1 CUF).

La CUF, además, se aplicará a las relaciones pendientes de ejecución cuando los créditos cedidos en virtud de un contrato de *factoring* hayan surgido de un contrato de compraventa de mercaderías concluido después de la entrada en vigencia de la Convención, siempre que: a) el contrato de *factoring* se celebre en esa fecha o después de ella; o b) las partes contractuales del *factoring* hayan acordado la aplicabilidad de la Convención (art. 21 CUF).

60 El motivo de la inclusión de esta norma ha sido el pedido de la delegación de un país perteneciente al bloque socialista, en cuyo ordenamiento jurídico se prohíbe la cesión sucesiva de créditos. Cfr. “*Explanatory report on the draft convention*”, cit., pág. 109.

12. FUTURO DE LA CONVENCIÓN UNIDROIT

Por contener un conjunto de reglas equilibradas que representan, al mismo tiempo, un cúmulo de soluciones prácticas que gozan de un amplio reconocimiento en los distintos sistemas jurídicos, la CUF es, pues, un instrumento contractual que marca un progreso notable en la regulación uniforme de esta técnica administrativa-financiera y en el desarrollo del comercio internacional. El éxito de esta herramienta unificadora ha llevado a que cobre fuerza la idea de elaborar un proyecto de mayor magnitud que supere sus limitaciones objetivas de ésta, en cuanto a la materia que contempla y los aspectos que reglamenta⁶¹. Este proyecto, denominado cesión de créditos con fines de financiación, se desarrolla bajo el patrocinio de UNCITRAL, y está a cargo del grupo de trabajo sobre prácticas contractuales internacionales desde su inicio en 1995⁶².

El ámbito de aplicación que proyecta la futura Convención es, sin duda, más amplio que el de la CUF, ya que se propone cubrir todo tipo de cesiones de créditos que tengan su origen en un contrato internacional. Las cesiones que expresamente serían incluidas son: el *factoring*, el *forfaiting*, la *securitización*, la financiación del propio proyecto y la refinanciación. El proyecto, además, contempla la reglamentación de una serie de aspectos que fueron dejados de lado voluntariamente por la CUF, como la oponibilidad de la cesión a terceros y el concurso de cesionarios en el caso de insolvencia del cedente, combinando disposiciones de derecho sustancial y de conflicto de leyes para la obtención de un mejor resultado.

Es verdad que es todavía temprano para hacer una evaluación de las relaciones entre la Convención de UNIDROIT y la futura Convención de UNCITRAL, y del modo cómo eventuales conflictos serán resueltos. No obstante, pensamos que por limitada que sea la CUF, ella es un imponente racimo de soluciones prácticas y realistas que de manera unánime goza del apoyo de la comunidad negocial internacional, particularmente de los operadores del *factoring*. Su aceptación por seis estados de realidades económicas y tradiciones jurídicas tan distintas, como Alemania, que es

61 Una lista muy bien elaborada de las cuestiones no contemplada en la CUF contiene el artículo de REBMANN, “Das UNIDROIT-übereinkommen über das internationale factoring (Ottawa 1988)”, en *Rabeles zeitschrift für ausländisches und internationales privatrecht*, 1989, pág. 603; citado por FERRARI, “L’ambito di applicazione internazionale”, cit., 1996, pág. 200. MUNARI, por su parte, señala que la Convención, aun cuando ha afrontado problemas fundamentales, se ha visto obligada a dejar de lado otras. En particular, no han sido orgánicamente reguladas las relaciones *interfactors* y las relaciones contractuales entre cedente y factor, ni la Convención ha tomado posición sobre el viejo problema de la oponibilidad de la cesión a la quiebra del proveedor, concluye el citado autor (“*Il factoring internazionale*”, cit., pág. 465).

62 Como indicáramos, la decisión de la Comisión de las Naciones Unidas de ocuparse del tema de la cesión de créditos con fines de financiación se adoptó a raíz de la sugerencia formulada en el Congreso de UNCITRAL, titulado “Hacia un derecho mercantil uniforme para el siglo XXI”, celebrado en Nueva York del 17 al 21 de marzo de 1992. Cfr. Informe del grupo de trabajo sobre prácticas contractuales internacionales del 30^o período de sesiones (Nueva York, 1-12 de marzo de 1999) A/CN.9/456.

uno de los últimos que ha ratificado la Convención, ya nos hace vislumbrar su aplicación a un mayor volumen de operaciones internacionales.

13. NOTA CONCLUSIVA

Debemos concluir estas líneas de presentación y comentario de la Convención, recomendando al Presidente de la República, que haciendo uso de los arts. 57 y 118, inc. 11, de la Constitución Política de 1993, y el art. 2 de la Ley 26647, firme la adhesión de nuestro país, no sólo a la Convención sobre *factoring* internacional, sino también a la de *leasing* internacional, tal como lo ha hecho en 1999 con la Convención de Viena de 1980.

La adhesión a las citadas Convenciones significaría que tanto los operadores económicos como los jurídicos de nuestro país tendrían que aplicar, a sus relaciones contractuales, la normativa uniforme contenida en ellas, pues, a tenor del art. 55 de la Constitución, las Convenciones pasarían a formar parte de nuestro derecho nacional. Esta adhesión no supondrá ninguna alteración de nuestra normativa interna, tampoco de la normativa específica del *factoring* y del *leasing*; por el contrario, serán un valioso y eficaz complemento para el desarrollo de estas operaciones a nivel internacional.

No olvidemos que en este mundo cada vez más global y dinámico, son las pequeñas y medianas empresas las verdaderas turbinas del desarrollo económico de los países; por ende, lo recomendable es dotarlas de un instrumento uniforme que contribuya a reforzar su posición en los mercados internacionales y, al mismo tiempo, les permita el cobro de sus facturas, ahorrar los gastos administrativos y recibir valiosa información sobre dichos mercados. Esta información se torna más valiosa todavía si es sobre el importador (deudor) que le ofrece una empresa especializada en *factoring*, amortiguando así los riesgos que le significa exportar sus bienes o servicios, al tiempo que obtiene liquidez inmediata echando mano a una de las técnicas más desarrolladas de financiamiento. Las otras posibilidades de financiación y garantía, como el pago anticipado, el descuento de letras o el seguro de crédito, se revelan limitadas, sino insuficientes, frente al amplio menú de prestaciones que el *factoring* ofrece a las empresas. Si quisiéramos destacar aquí una de sus más logradas ventajas, no cabe duda que sería aquélla que reza: el *factoring* es un contrato “a la medida del cliente”.

BIBLIOGRAFÍA

A. libros

- ADAME GOODARD, JORGE, *El contrato de compraventa internacional*, McGraw-Hill, México, 1994.
- AUDIT, BERNARD, *La vente internationale de marchandises*, LGSJ, Paris, 1990.
- BOGGIANO, ANTONIO, *Derecho internacional privado*, Depalma, Buenos Aires, 1991, t. II.
- BOGGIANO, ANTONIO, *Curso de derecho internacional privado*, Depalma, Buenos Aires, 1993.
- DE NOVA, GIORGIO, *Nuovi contratti*, en *Il diritto attuale*, Utet, Torino, 1990, vol. 10.
- ESPLUGUES, CARLOS, *Contratación internacional*, Tirant lo Blanch, Valencia, 1994.
- FERRARI, FRANCO, “*Vendita internazionale di beni mobili*”, en GALGANO (dir.), *Commentario del codice civile*, Scialoja - Branca, Zanichelli, Bologna, 1994.
- FRIGNANI, ALDO, “*Il contratto internazionale*”, en GALGANO (dir.), *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell’economia*, Cedam, Padova, 1990, vol. XX.
- FRIGNANI, ALDO, *Factoring, leasing, franchising, venture capital, leveraged buy-out, hardship clause, countertrade, cash and carry, merchandising*, Utet, Torino, 1991.
- GARCÍA CRUCES, JOSÉ, *El contrato de factoring*, Tecnos, Madrid, 1990.
- GARCÍA DE ENTERRÍA, JOSÉ, *Contrato de factoring e cesión de créditos*, Civitas, Madrid, 1996.
- HONNOLD, JOHN, *Uniform law for international sales under the 1980 United Nations Convention*, Kluwer, Deventer, 1991.
- LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, “*Factoring*”, en *Tratado de derecho privado*, Lima, 2001, vol. III.
- LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, “*Contratos*”, en *Tratado de derecho privado*, UNILAW, Lima, 2003, vol. II.
- MEDINA DE LEMUS, MANUEL, *Contratos de comercio exterior*, Dykinson, Madrid, 2000.
- PERALES VISCASILLAS, PILAR, *La formación del contrato de compraventa internacional*, Tirant lo blanc, Valencia, 1996.
- ROCA GUILLAMÓN, JOSÉ, *El contrato de factoring y su regulación por el derecho privado español*, Tecnos, Madrid, 1977.
- SANTINI, GERARDO, *I servizi (nuovo saggio di economia del diritto)*, Bologna, 1987.
- VÁZQUEZ LÉPINETTE, TOMÁS, *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Aranzadi, Navarra, 2000.

B. Artículos

- ADAME GODDARD, JORGE, “Reglas de interpretación de la convención sobre compraventa internacional de mercaderías”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1990, núm. 4.1.
- BÉRAUDO, JEAN PAUL, “*Le nouveau droit du crédit-bail international et de l’affacturage international (1º mai 1995)*”, en *Juris classeur periodique (Etudes et chroniques)*, Paris, 1997, núm. 17.
- BONELL, MICHAEL, “*L’interpretazione del diritto uniforme alla luce dell’art. 7 della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale*”, en *Rivista di diritto civile*, Padova, 1986, núm. 3.
- BONELL, MICHAEL, “Article 6”, en Bianca – Bonell (coords.), *Commentary on the international sales law*, Giuffrè, Milano, 1987.
- BONELL, MICHAEL, “Article 7”, en Bianca - Bonell (coords.), *Commentary on the international sales law*, Giuffrè, Milano, 1987.
- BONELL, MICHAEL, “*La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: origine, scelte y principi fondamentali*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1990, núm. 3.
- CALVO CARAVACA, ALFONSO, “Comentario al artículo 1”, Díez-PICAZO, LUIS (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la convención de Viena*, Madrid, 1998.
- CALVO CARAVACA, ALFONSO, “Comentario al artículo 6”, en Díez-PICAZO, LUIS (dir.), *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la convención de Viena*, Madrid, 1998.
- CRUZ TORRES, RAFAEL, “El factoring internacional: estructura y modalidades operativas”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1998, núm. 227.
- CASSANDRO, BIANCA, “*Il factoring internazionale ed il progetto UNIDROIT*”, en MUNARI (dir.) *Sviluppi e nuove prospettive della disciplina del leasing e del factoring in Italia*, Giuffrè, Milano, 1988.
- DEL RÍO PASCUAL, AMPARO, “La convención UNIDROIT de Ottawa de 28 de mayo de 1988 sobre factoring internacional”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1997, núm. 223.
- DE NOVA, GIORGIO, “*Profili e problemi del factoring internazionale*”, en *Sviluppo della finanza internazionale e interdipendenza dei sistema finanziari*, Giuffrè, Milano, 1984.
- DE NOVA, GIORGIO, “*Il progetto UNIDROIT di convenzione sul factoring internazionale*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1987, núm. 1.3.
- DÍAZ BRAVO, ARTURO, “Panorama mexicano del factoraje frente a la convención e UNIDROIT”, en *Vniversitas*, Bogotá D.C., 2000, núm. 100.
- EIZAGUIRRE, JOSÉ MARÍA DE, “Factoring”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1988, núm. 187-188.
- FERRARI, FRANCO, “*L’ambito di applicazione della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale*”, en *Rivista trimestrale di diritto e di procedura civile*, Milano, 1994, núm. 3.

- FERRARI, FRANCO, “*L’ambito di applicazione internazionale della convenzione di Ottawa sul factoring internazionale*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1996, núm. 1.
- FERRARI, FRANCO, “*I rapporti tra le convenzioni di diritto materiale uniforme in material contrattuale e la necessità di un’interpretazione interconvenzionale*”, en *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, Padova, 2000, núm. 3.
- FERRARI, FRANCO, “*Forum shopping e diritto contrattuale uniforme*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 2002, núm. 2, pág. 584.
- FRIGNANI, ALDO, “*L’avant progetto di legge uniforme su certi aspetti del factoring internazionale (UNIDROIT 1982)*”, en *Rivista di diritto civile*, Padova, 1983, núm. 1.
- ILLESCAS, RAFAEL, “*El derecho uniforme del comercio internacional y su sistemática*”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1993, núm. 207.
- JAIME, ERICK, “*Article 1*”, en Bianca – Bonell (coords.), *Commentary on the international sales law*, Giuffrè, Milano, 1987.
- LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, “*El contrato de factoring*”, en *Derecho de los negocios*, Madrid, 1999, núm. 110.
- LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, “*La convención de Viena sobre la compraventa internacional*”, en *Revista Cathedra*, Lima, 1999, núm. 5.
- LEYVA SAAVEDRA, JOSÉ, “*Ámbito de aplicación de la convención de Viena sobre la compraventa internacional de mercaderías*”, en *Vniversitas*, Bogotá D.C., 2002, núm. 103.
- LIEBLE, STEFAN, “*Autonomía conflictual y protección al consumidor en el derecho internacional de los contratos*”, en *Revista de derecho comercial y de las obligaciones*, Buenos Aires, 1996, núm. 170.
- MARIANI, PAOLA, “*L’entrata in vigore delle due convenzioni UNIDROIT sul leasing internazionale e sul factoring internazionale*”, en *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, Padova, 1995, núm. 2.
- Mestre, Frédérique, “*La convención de UNIDROIT sobre factoring internacional*”, en *Normas legales*, Trujillo, 2000, tomo 285.
- MONACO, “*Les activités d’UNIDROIT en 1984*”, en *Revue internationale de droit comparé*, Paris, 1985, vol. I.
- MONACO, “*Due recenti convenzioni in materia di commercio internazionale*”, en *Documenti giustizia*, Roma, 1988, núm. 12.
- MUNARI, ALESSANDRO, “*Il factoring internazionale nella convenzione UNIDROIT*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1989, núm. 3.2.

SACERDOTI, GIORGIO, “*I criteri di applicazione della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale: diritto uniforme, diritto internazionale privato e autonomia dei contraenti*”, en *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, Milano, 1990, núm. 3.

SÁNCHEZ JIMÉNEZ, MARÍA ÁNGELES, “El contrato de *factoring*”, en CALVO CARAVACA – FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA (dirs.), *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid, 1999.

SIEHR, KARL, “*Unificazione internazionale del diritto dei contratti innominati*”, en *Diritto del commercio internazionale*, Milano, 1988, núm. 2.1.

VÁZQUEZ LEPINETTE, “Análisis crítico de las disposiciones generales de la convención de viena sobre compraventa internacional de mercaderías”, en *Revista de derecho mercantil*, Madrid, 1995, núm. 217.