

**INEFICACIA DE RESTRICCIONES CONTRACTUALES A CESIONES
BAJO EL CAPÍTULO NUEVE DE LA LEY DE TRANSACCIONES
COMERCIALES**

ARTÍCULO

KASSANDRA CASTRILLÓN* & ADRIÁN P. GOYCO VERA**

Introducción	396
I. La reglamentación histórica del comercio	396
II. La reglamentación contemporánea de las cesiones	399
A. Código Civil.....	399
B. Código de Comercio	400
C. <i>Ley de transacciones comerciales</i>	401
III. Las cesiones bajo la <i>Ley de transacciones comerciales</i>	401
A. Ineficacia de restricciones a transferencias entre deudor y acreedor garantizado	402
B. Ineficacia de restricciones a cesiones de cuentas, papel financiero, pagos intangibles y pagarés	403
C. Ineficacia de restricciones a la cesión de pagarés, cuentas por cobrar bajo contratos de seguros de salud y ciertos bienes incorporales.....	405
D. Ineficacia de restricciones a la creación o ejecución de un gravamen en un arrendamiento o en el valor residual de un arrendador	408
E. Notificaciones.....	409
F. Modificaciones a contratos cedidos	410
Conclusión	411

* Estudiante de tercer año de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico y candidata a recibir el grado de *Juris Doctor* en mayo de 2015; Bachillerato en Ciencias en Contabilidad y Finanzas Corporativas de Bentley University (2012).

** Director Asociado de la Revista Jurídica de la Universidad de Puerto Rico; estudiante de tercer año de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico; Bachillerato en Ciencias con concentración en Finanzas de Boston College (2012).

INTRODUCCIÓN

LA *LEY DE TRANSACCIONES COMERCIALES* (LTC) SE INCORPORÓ A NUESTRO ordenamiento en 1995,¹ para facilitar el crecimiento comercial y económico. En el campo de las garantías mobiliarias, una vez también gobernado por disposiciones del Código de Comercio² y el Código Civil,³ ha reinado el misterio tras la implementación de la LTC. Esto, debido a la falta de interpretación de las disposiciones de dicha ley por parte de la academia y los tribunales. Este escrito pretende presentar un recorrido histórico sobre la reglamentación mercantil, para luego esclarecer la reglamentación de las cesiones de créditos garantizados por bienes muebles, en nuestra jurisdicción. El enfoque del escrito recaerá en las particularidades de estas cesiones, y las restricciones expresas a cláusulas anticesiones en contratos entre partes privadas, contenidas en la *Ley de transacciones comerciales*.

I. LA REGLAMENTACIÓN HISTÓRICA DEL COMERCIO

La cesión se puede definir como la transferencia de derechos o propiedades de un cedente a un cesionario.⁴ Como surgirá de las próximas secciones, la cesión de créditos es una fuente de financiamiento muy poderosa que, de ordinario, sirve para facilitar o expandir la operación de un negocio o empresa. Sin embargo, esto no siempre fue así. Merece pues, hacer un recorrido por la historia del Derecho Mercantil para explorar la normativa que rige las transferencias de derechos y propiedades muebles.⁵

En un principio, las normas que regían el mercado no permitían las cesiones de créditos, pues las deudas se consideraban personalísimas e intransferibles.⁶ Los deudores que incumplían el pago se castigaban con penalidades severas, tales como prisión, ya que el incumplimiento de pago de una deuda equivalía a un robo o apropiación ilegal.⁷ Otro elemento que desfavorecía estas cesiones era que la identidad del acreedor era muy importante para los deudores. Los deudo-

¹ Ley de transacciones comerciales, Ley Núm. 208 de 17 de agosto de 1995, 19 LPRA §§ 401-2207 (2013) (§§ 2001-2207 derogadas 2012).

² Cód. Com. PR arts. 265-266, 10 LPRA §§ 1741-1742 (2013).

³ Cód. Civ. arts. 1416-1426, 31 LPRA §§ 3941-3951 (1990 & Supl. 2014).

⁴ BLACK'S LAW DICTIONARY 136 (9th ed. 2009).

⁵ Este artículo se enfoca en los bienes muebles; la propiedad inmueble, que se rige mayormente por la *Ley hipotecaria y del Registro de la Propiedad*, Ley Núm. 198 de 8 de agosto de 1979, 30 LPRA §§ 2001-2821 (2005 & Supl. 2014), no se discutirá en este escrito.

⁶ JANE P. MALLOR ET AL., BUSINESS LAW: THE ETHICAL, GLOBAL, AND E-COMMERCE ENVIRONMENT 416 (13th ed. 2007).

⁷ *Id.*

res buscaban siempre a aquel acreedor que ofreciera los mejores términos y condiciones.⁸ Por ende, el crédito y los negocios derivados del mismo eran prácticamente inexistentes.⁹

Paulatinamente, a medida que el mercado comenzó a expandirse, y la práctica de comercializar intangibles, como el crédito, comenzó a ser más compleja y común, la reglamentación en los países regidos por el *common law* se tornó más liberal.¹⁰ En el siglo trece, una economía basada en la acumulación de tierras se transformó en una rural de mercaderes agrarios.¹¹ El intercambio de bienes se observaba en ferias, en donde también se establecían cortes especiales para resolver cualquier controversia que pudiese surgir.¹² Las reglas que aplicaban se derivaban del uso y costumbre. En el siglo dieciocho, las cortes mercantiles se tornaron más sofisticadas tras la incorporación de jurados compuestos por comerciantes que aconsejaban a los jueces europeos sobre las costumbres que se generaban. Fue durante esos años que comenzaron a surgir escritos de tratadistas sobre Derecho Mercantil. Dichos escritos comenzaron a utilizarse en las colonias inglesas, incluyendo las trece colonias americanas que luego formarían a Estados Unidos.¹³

En el siglo diecinueve, las normas desarrolladas en Inglaterra se consideraban superficiales e insuficientes debido a los rápidos avances comerciales en Estados Unidos.¹⁴ A principios de ese siglo, Estados Unidos carecía de moneda nacional y el medio común de intercambio eran los pagarés de los bancos.¹⁵ Las controversias que surgían siempre favorecían la negociabilidad de estos instrumentos. No obstante, las costumbres que se generaban en virtud del Derecho Mercantil eran diversas y variaban según los estados en donde surgían. En aras de resolver este problema, el juez de la Corte Suprema de Estados Unidos, Joseph Story, intentó en 1842, mediante el precedente en *Swift v. Tyson*,¹⁶ generar un sistema de reglas federales en el comercio. Aunque este precedente fue revocado en 1938 por el caso de *Erie R.R. v. Tompkins*,¹⁷ la decisión del juez Story sirvió de catalítico para que se comenzaran a uniformar las leyes comerciales.¹⁸

8 *Id.*

9 *Id.*

10 *Id.*

11 DOUGLAS E. LITOWITZ, PERSPECTIVES ON THE U.C.C. 4 (2001).

12 *Id.* en las págs. 4-5.

13 *Id.* en las págs. 6-8.

14 *Id.* en la pág. 8.

15 *Id.*

16 *Swift v. Tyson*, 41 U.S. 1 (1842).

17 *Erie R.R. Co. v. Tompkins*, 304 U.S. 64 (1938).

18 LITOWITZ, *supra* nota 11, en las págs. 8-9.

La primera ley mercantil uniforme fue desarrollada en 1892 por un grupo de comisionados de varios estados convocados por la *American Bar Association*.¹⁹ A raíz de ello, comenzaron a aprobarse leyes uniformes sobre instrumentos negociables, compraventas, cartas de porte y transferencias de acciones.²⁰ Aunque se intentó persuadir al Congreso para que aprobara estas leyes uniformes en el ámbito federal, el grupo de comisionados, junto otras personas y organizaciones, desistió, pues la reglamentación presentada en el código de comercio propuesto sobrepasaba el poder reglamentario del gobierno federal al amparo de la cláusula constitucional de regular el comercio interestatal.²¹ Como consecuencia, en 1953, los comisionados introdujeron en varios estados lo que se conoce hoy día como el *Uniform Commercial Code* (U.C.C.). El U.C.C. había sido por todos los estados de Estados Unidos en 1967, con la única excepción de Luisiana.²² Puerto Rico, por su parte, adoptó el U.C.C. o la LTC en 1995.²³ El capítulo nueve revisado de la LTC, al cual le dedicaremos la mayor parte de nuestra discusión, entró en vigor el 17 de enero de 2013.²⁴

Los antecedentes civilistas que preceden la reglamentación moderna del Derecho Mercantil en Puerto Rico no se apartan mucho de lo anteriormente descrito. En un principio, el Derecho Mercantil se confundió con el Derecho Civil. La línea divisoria comenzó a surgir debido a las prácticas mercantiles tradicionales de los gremios y corporaciones mercaderes que se organizaban en las ciudades comerciales medievales de Italia, Francia, Alemania y España.²⁵ Lo que en un momento fue meramente Derecho consuetudinario y profesional, se organizó por primera vez en 1807 en el Código de Comercio francés.²⁶ La progenie española de este código de comercio fue luego adoptada en Puerto Rico en 1886.²⁷ Hoy

¹⁹ *Id.* en la pág. 9.

²⁰ *Id.* en la pág. 10.

²¹ *Id.* en la pág. 11.

²² Luisiana adoptó el U.C.C. en 1990. Esto se debió a que, por razones históricas, al igual que Puerto Rico, este Estado contaba con un Código Civil. La adopción del U.C.C. contravenía algunas disposiciones del Código Civil, por lo que últimamente el Estado no adoptó los capítulos 2, 2A y 6 del U.C.C. Véase James A. Stuckey, *Louisiana's Non-Uniform Variations in U.C.C. Chapter 9*, 62 LA. L. REV. 793 (2002); Jerry L. Marshaw, *A Sketch of the Consequences for Louisiana Law of the Adoption of "Article 2: Sales" of the Uniform Commercial Code*, 42 TUL. L. REV. 740 (1968).

²³ Ley de transacciones comerciales, Ley Núm. 208 de 17 de agosto de 1995, 19 LPRA §§ 401-2409 (2013) (§§ 2001-2207 derogadas 2012).

²⁴ Capítulo 9 de la Ley de transacciones comerciales, Ley Núm. 21 de 17 de enero de 2012, 19 LPRA §§ 2211-2409 (2013).

²⁵ RODRIGO URÍA, DERECHO MERCANTIL 3 (2000).

²⁶ *Id.* en las págs. 4-5.

²⁷ *Historial del Código de Comercio*, CÓD. COM. PR, 10 LPRA §§ 1001-1950 (2013). El artículo 2 del Código de Comercio no abandona totalmente el Derecho consuetudinario. *Id.* § 1002. Véase URÍA, *supra* nota 25, en las págs. 20-22.

día prevalece el Código de Comercio de 1932, según fue enmendado en el año 2000.²⁸

De lo anterior se desprende que Puerto Rico tiene, al menos, dos fuentes de Derecho que reglamentan las cesiones en el ámbito mercantil: la LTC y el Código de Comercio. Cabe destacar que el Código Civil también incluye normas aplicables a las cesiones. En las próximas secciones nos enfocaremos en cuándo y cómo aplican cada una de estas fuentes de Derecho a las cesiones.

II. LA REGLAMENTACIÓN CONTEMPORÁNEA DE LAS CESIONES

En casi todas las jurisdicciones estadounidenses, las cesiones de derecho de obligaciones y créditos están reglamentadas por los capítulos dos y nueve del U.C.C.²⁹ El segundo capítulo del U.C.C. trata sobre la compraventa de bienes. Con relación a las cesiones, este capítulo dispone que las restricciones a cesiones a derechos contractuales, aunque permisibles, deben interpretarse de manera angosta.³⁰ No obstante, este segundo capítulo no aplica en Puerto Rico, pues la cesión de derechos adquiridos en virtud de obligaciones se reglamenta, de forma general, por el Código Civil.³¹

A. Código Civil

Las disposiciones generales de la cesión de créditos se encuentran en los artículos 1416 a 1426 del Código Civil, bajo el título de *Transmisión de créditos y demás derechos incorporales*.³² Cabe destacar que estas disposiciones aplican tanto para cesiones de créditos que surjan de propiedad mueble e inmueble; derechos de crédito y reales, y bienes tangibles e intangibles. No obstante, debido al enfoque de este escrito, descartaremos abundar sobre derechos reales y bienes inmuebles.

Merece discutir varias disposiciones de estos artículos. El artículo 1416 indica que “[l]a cesión de un crédito, derecho o acción no surtirá efecto contra tercero sino desde que su fecha deba tenerse por cierta en conformidad a las [secciones] 3273 y 3282 de este título”.³³ Esta disposición implica que la cesión de un derecho no será efectiva hasta que medie la notificación, ya sea por medio del otorgamiento de un documento público³⁴ o un documento privado.³⁵ Así mismo, el

²⁸ 10 LPRA §§ 1001-1950.

²⁹ En jurisdicciones civilistas, como Luisiana y Puerto Rico, no se adoptó el segundo capítulo del U.C.C. §§ 2-101 a 2-725 (2014).

³⁰ *Id.* § 2-210(4).

³¹ Véase CÓD. CIV. art. 1065, 31 LPRA § 3029 (1990).

³² *Id.* §§ 3941-3951 (1990 & Supl. 2014).

³³ *Id.* § 3941.

³⁴ *Id.* § 3273.

artículo 1417 menciona que “[e]l deudor que antes de tener conocimiento de la cesión, satisfaga al acreedor, quedará libre de la obligación”.³⁶ Los artículos anteriores se clarifican en el caso de *IBEC v. Banco Comercial*:

El deudor que hubiere consentido en la cesión de derechos hecha por un acreedor a favor de un tercero no podrá oponer al cesionario la compensación que le correspondería contra el cedente.

Si el acreedor le hizo saber la cesión y el deudor no la consintió, puede oponer la compensación de las deudas anteriores a ella, pero no la de las posteriores.

Si la cesión se realiza sin conocimiento del deudor, podrá éste oponer la compensación de los créditos anteriores a ella y de los posteriores hasta que hubiese tenido conocimiento de la cesión.³⁷

De lo anterior se extrae que “[u]na vez que el deudor ha sido notificado de la cesión sólo puede extinguir su deuda pagando al cesionario”.³⁸ Además, se debe decir que el cedente no precisa el permiso del deudor para realizar la cesión de créditos. Es importante notar que la cesión del Código Civil, menciona que la cesión de un crédito “comprende la de todos los derechos accesorios”.³⁹ Es decir, el cesionario se subroga en todos los derechos del cedente. Por último, el artículo 1419 expresa que quien vende y cede el crédito tendrá que responder por la existencia y legitimidad del crédito pero no por la solvencia del deudor, salvo que así se haya pactado o si la insolvencia fue anterior y pública.⁴⁰

B. Código de Comercio

El Código de Comercio hace mención de la figura de la cesión de créditos en sus artículos 265 y 266. El artículo 265 menciona que:

Los créditos mercantiles no endosables ni al portador se podrán transferir por el acreedor sin necesidad del consentimiento del deudor, bastando poner en su conocimiento la transferencia.

El deudor quedará obligado para con el nuevo acreedor en virtud de la notificación, y desde que tenga lugar no se reputará pago legítimo sino el que se hiciera a éste.⁴¹

³⁵ *Id.* § 3282. La fecha de notificación del documento privado es el día que se inscriba en un registro público, el día que muera alguno de los suscribientes o el día en que se entregue el documento a un funcionario público. *Id.*

³⁶ *Id.* § 3942.

³⁷ *IBEC Hous. Int'l v. Banco Comercial*, 117 DPR 371, 377 (1986) (*citando a* 31 LPRÁ § 3224 (1990)). Véase también *The Comm. Ins. Co. v. Cía. de Fomento Ind.*, 123 DPR 150, 160 (1989).

³⁸ *IBEC*, 117 DPR en la pág. 377.

³⁹ 31 LPRÁ § 3943 (1990).

⁴⁰ *Id.* § 3944.

⁴¹ Cód. Com. art. 265, 10 LPRÁ § 1741 (2013).

Este artículo es muy parecido a la norma extraída del Código Civil. En otras palabras, no se necesita el consentimiento del deudor para hacer la transferencia, pero el deudor debe recibir notificación para hacer el pago al cesionario una vez transcurrida la cesión. Ahora bien, la diferencia principal recae en que las disposiciones sobre cesiones del Código de Comercio le aplican exclusivamente al crédito mercantil no endosable ni al portador.⁴² En cuanto a la responsabilidad del cedente en relación al crédito, el artículo 266 menciona que “[e]l cedente responderá de la legitimidad del crédito y de la personalidad con que hizo la cesión; pero no de la solvencia del deudor, a no mediar pacto expreso que así lo declare”.⁴³ Este artículo también es muy similar al artículo 1419 del Código Civil.⁴⁴ No obstante, el mismo omite la excepción con respecto a la insolvencia anterior o pública.

C. Ley de transacciones comerciales

Tal y como ocurre con el Código de Comercio, la reglamentación de las cesiones en la LTC solo aplica a ciertos créditos, en este caso, a bienes muebles que sirvan como garantías de obligaciones. Esto es así ya que:

[U]na ley especial que regula una materia específica prevalece sobre una ley de carácter general, como lo es el Código Civil, cuando existe un conflicto entre ambas leyes. . . . Es cuando existen deficiencias en la ley especial que procede acudir a las leyes generales para suplir dichas deficiencias.⁴⁵

La reglamentación de cesiones en la LTC aparenta ser más compleja que la del Código Civil y el Código de Comercio. Las disposiciones aplicables a las cesiones de bienes muebles que sirven de garantías mobiliarias se encuentran en las secciones 9-401 a 9-409 del capítulo 9 de la LTC sobre transacciones garantizadas.⁴⁶ La mayoría de estas disposiciones se desglosarán y discutirán a fondo en la siguiente sección de este escrito.

III. LAS CESIONES BAJO LA LEY DE TRANSACCIONES COMERCIALES

Como se mencionó, son nueve secciones de la LTC las que reglamentan las cesiones de garantías mobiliarias. Conforme a lo que representa la cesión, estas secciones se enfocan primordialmente en los derechos y deberes del deudor de

⁴² Véase URÍA, *supra* nota 25, en las págs. 17-26, para una discusión sobre el crédito mercantil.

⁴³ 10 LPRA § 1742.

⁴⁴ 31 LPRA § 3944.

⁴⁵ Am. Int'l Ins. v. San Miguel, 161 DPR 589, 597-98 (2004) (citás omitidas).

⁴⁶ Capítulo 9 de la Ley de transacciones comerciales, Ley Núm. 21 de 17 de enero de 2012, 19 LPRA §§ 2211-2409 (2013) (LTC §§ 9-401 a 9-409).

cuentas⁴⁷ y otras personas obligadas en la colateral que no son las partes de una transacción garantizada.⁴⁸ Cabe recalcar que como las cesiones son una fuente importante de financiamiento, la LTC contiene varias disposiciones que facilitan la obtención de financiamiento adicional por medio de estas cesiones. La mayor parte de nuestra discusión se centrará en disposiciones contenidas en las secciones 9-401 a 9-409 del capítulo 9 de la LTC que hacen inefectivas las restricciones contractuales sobre la cesión de ciertos tipos de propiedad, que de otro modo serían exigibles. Como resultado, estas disposiciones mejoran la capacidad de un acreedor garantizado de obtener, perfeccionar y ejecutar un gravamen mobiliario sobre la colateral. Asimismo, preservan el valor de la colateral, impidiendo que dicha cesión constituya un incumplimiento o un derecho a dar por terminado el contrato.⁴⁹ A continuación, presentaremos los elementos esenciales de las cesiones bajo la LTC.

A. Ineficacia de restricciones a transferencias entre deudor y acreedor garantizado

Mencionamos que históricamente las jurisdicciones han venido flexibilizando las restricciones al crédito con el fin de facilitar el financiamiento y expansión empresarial. Un ejemplo de esto es la característica de libre transferibilidad que ofrece la sección 9-401 de la LTC. Esta sección establece la norma general de que las transferencias voluntarias o involuntarias de la propiedad gravada se rigen por otras disposiciones de ley y no por el capítulo nueve de la LTC.⁵⁰ Esto, sin embargo, resulta implícito en nuestro ordenamiento como corolario de las disposiciones antes mencionadas del Código Civil. Esta misma sección provee varias excepciones a la norma general.

La sección 9-401, dispone que “[u]n acuerdo entre el *deudor* y el *acreedor garantizado* que prohíba la transferencia de los *derechos del deudor sobre la propiedad gravada* o haga de la transferencia un incumplimiento no impedirá que la transferencia tenga efecto”.⁵¹ Al hablar de los derechos del deudor en la colateral, nos referimos, por ejemplo, al valor en exceso a la cantidad adeudada o valor residual de la colateral que le sirve de garantía al acreedor garantizado. Por ejemplo, un deudor le otorga un gravamen mobiliario a un acreedor para garantizar una deuda por encima del valor de la colateral. El deudor y el acreedor

⁴⁷ El término *Deudor de una Cuenta* “[s]ignifica una persona que está obligada bajo una cuenta, papel financiero, o bien incorporal. El término no incluye personas obligadas a pagar un pagaré, aun cuando el instrumento constituya parte del papel financiero”. 19 LPRÁ § 2212(a)(3) (LTC § 9-102(a)(3)).

⁴⁸ Official Comment 2, U.C.C. § 9-401 (2002).

⁴⁹ Véase Lynn A. Soukup & Plamen I. Russev, *Payment Obligations and Other Property as Collateral: Contractual Restrictions on Assignments Rendered Ineffective by Article 9*, 37 UCC L.J. 3 Art. 2 (Winter 2005).

⁵⁰ 19 LPRÁ § 2301(a) (LTC § 9-401(a)).

⁵¹ *Id.* § 2301(b) (LTC § 9-401(b)) (énfasis suplido).

acuerdan que el deudor no otorgará garantías mobiliarias adicionales sobre la misma colateral. La sección 9-401 le otorga al deudor el derecho de crear garantías mobiliarias adicionales, aunque contractualmente se haya estipulado lo contrario. Por lo tanto, la sección se traduce a que, aunque un deudor y un acreedor garantizado acuerden que el derecho del deudor en la colateral no podrá transferirse, o que la transferencia constituye un incumplimiento de pago bajo el acuerdo, ningún acuerdo entre las dos partes podrá prevenir que ocurra la transferencia.⁵² Incluso, quien constituye un segundo gravamen mobiliario podría tener una prioridad mayor si el primer acreedor garantizado no alcanza perfeccionar su gravamen mobiliario.

En estas instancias, aunque la prohibición de la transferencia de derechos del deudor será siempre inefectiva, el acreedor sí podrá incluir una cláusula en el acuerdo que exprese que cualquier transferencia puede constituir una causa de incumplimiento.⁵³

B. Ineficacia de restricciones a cesiones de cuentas, papel financiero, pagos intangibles y pagarés

Observemos la sección 9-406(d) de la LTC, que provee la siguiente disposición:

(d) *Disposiciones que restrinjan la cesión serán inefectivas.* — Excepto según de otro modo se dispone en el inciso (e) de esta sección y la sec. 2307 de este título, y sujeto al inciso (h) de esta sección, una disposición en un acuerdo entre un deudor de una cuenta y un cedente o en un pagaré será inefectiva en la medida que:

(1) Prohíba, restrinja, o requiera el consentimiento del deudor de una cuenta o persona obligada bajo un pagaré a la cesión o transferencia o a la creación, el embargo, la perfección o ejecución de una garantía mobiliaria sobre la cuenta, papel financiero, pago intangible o pagaré, o

(2) provea que la cesión o transferencia o la creación, embargo, perfección o ejecución del gravamen podrá resultar en un incumplimiento, derecho a reembolso, reclamación, defensa, terminación, derecho a terminar o remedio bajo la cuenta, papel financiero, pago intangible o pagaré.⁵⁴

Contrario a la sección 9-401 que trata sobre las *transacciones* entre el *deudor* y el *acreedor garantizado*, esta sección trata sobre acuerdos de las *cesiones* que intentaría hacer un *acreedor*, o futuro cedente, con un *deudor de una cuenta*, ya sea por medio de un acuerdo o en un pagaré. El deudor de una cuenta

⁵² Official Comment 5, U.C.C. § 9-401 (2002); LARRY LAWRENCE, ANDERSON ON U.C.C. § 9-401:4 (2014).

⁵³ Official Comment 5, U.C.C. § 9-401 (2002).

⁵⁴ 19 LPRA § 2306(d) (LTC § 9-406(d)).

“[s]ignifica una persona que está obligada bajo una cuenta, papel financiero, o bien incorporal. . . . [Y] no incluye personas obligadas a pagar un pagaré, aun cuando el instrumento constituya parte del papel financiero”.⁵⁵ En efecto, esta disposición señala que el acuerdo entre las dos partes no podrá: (1) prohibir la cesión de una garantía mobiliaria sobre una cuenta, papel financiero, pago intangible o pagaré, ni (2) considerar que la cesión constituya un incumplimiento bajo los términos de la cuenta, papel financiero, pago intangible o pagaré. Dicha sección no aplicará a las ventas de pagos intangibles o pagarés o una garantía mobiliaria sobre cuentas por cobrar bajo contratos de seguros de salud ya que esto está regido por la sección 9-408, la cual se discutirá más adelante. Para una mejor comprensión de dicha disposición, es importante hacer referencia a las definiciones de varios términos utilizados en esta sección. Según la LTC, un pago intangible significa “un bien incorporal bajo el cual la obligación principal del deudor de la cuenta es una obligación pecuniaria”.⁵⁶ Para efectos de la LTC, *papel financiero* es “un récord o records que evidencian tanto una obligación pecuniaria como una garantía mobiliaria sobre bienes específicos, una garantía mobiliaria sobre bienes . . .”.⁵⁷

Ahora, veamos una ilustración de lo anterior con el siguiente ejemplo. Comprador entra en un acuerdo con Vendedor para comprar un equipo que Vendedor va a manufacturar de acuerdo con las especificaciones de Comprador. Comprador acuerda hacer una serie de prepagos durante el proceso de construcción. A cambio, Vendedor acuerda separar los prepagos en una cuenta especial y a usar los fondos solamente para la manufactura del equipo. Vendedor también acuerda a no ceder ninguno de sus derechos bajo la venta acordada con Comprador. No obstante, Vendedor otorga a Acreedor Garantizado una garantía mobiliaria en las cuentas. Resulta que la cláusula anti-cesión del acuerdo es inefectiva bajo la sección 9-406(d). La cláusula sobre el uso de fondos puede considerarse efectiva si tiene un propósito de negocios; de lo contrario, se podría considerar inefectiva bajo la misma sección 9-406(d).⁵⁸

De manera similar, la sección 9-406(f) añade que las restricciones a cesiones que surjan de leyes, para efectos de cuentas o papel financiero, serán inefectivas.⁵⁹ Sin embargo, ¿qué ocurriría si una ley posterior a la sección 9-406(f) contradice a esta? Opinamos que esta cláusula solo aplica a leyes anteriores, pues en nuestro sistema jerárquico de leyes se establece que “[c]uando los términos de una ley posterior son tan inconsistentes con los de una ley anterior que ambas no pueden subsistir juntas, se entenderá que la posterior ha enmendado implíci-

55 *Id.* § 2212(a)(3) (LTC § 9-102(a)(3)).

56 *Id.* § 2212(a)(6i) (LTC § 9-102(a)(6i)).

57 *Id.* § 2212(a)(11) (LTC § 9-102(a)(11)).

58 Official Comment 5, U.C.C. § 9-406 (2002).

59 19 LPRa § 2306(f) (LTC § 9-406(f)). Véase *id.* § 2306(i) (LTC § 9-406(i)) (en donde se explica por qué esta disposición no aplica a cesiones de contratos de seguros de salud).

tamente la anterior, especialmente cuando el resultado de tal interpretación es dar efectividad a la intención legislativa”.⁶⁰

La subsección (h) de la sección 9-406 es una nueva adición, producto de la revisión del Capítulo 9 del U.C.C. adoptado en Puerto Rico. Esta dispone que la aplicación de dicha sección “estará sujeta a otras disposiciones de ley, que no estén contenidas en este capítulo, las cuales establezcan reglas diferentes para un deudor de una cuenta que sea un individuo y quien haya incurrido en la obligación primordialmente para propósitos personales, familiares o del hogar”.⁶¹ Este inciso explícitamente hace constar que las disposiciones expuestas en la sección estarán sujetas a leyes especiales para deudores de cuentas de consumo.⁶²

C. Ineficacia de restricciones a la cesión de pagarés, cuentas por cobrar bajo contratos de seguros de salud y ciertos bienes incorporales

La sección 9-408(a) igualmente dispone que serán ineficaces las cláusulas restrictivas mencionadas anteriormente que estén contenidas en un acuerdo o en un pagaré.⁶³ No obstante, esta sección se refiere a las restricciones en las cesiones que creen un gravamen mobiliario sobre *cuentas por cobrar bajo un contrato de seguros de salud*,⁶⁴ *bienes incorporales*⁶⁵ o pagarés; transacciones que están excluidas de la sección 9-406. Esta sección también dispone que la creación, embargo y perfección de un gravamen mobiliario sobre la colateral mencionada, no constituirá una causal de incumplimiento de los términos dispuestos en un pagaré o en un acuerdo entre el deudor de cuenta y el deudor que esté relacionado con una cuenta por cobrar bajo un contrato de salud o un bien incorporal. Uno de los propósitos principales de prohibir estas restricciones es aumentar la capacidad del deudor de utilizar dicha colateral para obtener financiamiento adicional. Es importante notar que esta sección no hace ineficaz una

⁶⁰ Departamento de Hacienda v. Telefónica, 164 DPR 195, 210 (2005) (citando a Díaz Marín v. Mun. de San Juan, 117 DPR 334, 344 (1986)).

⁶¹ 19 LPRA § 2306(h) (LTC § 9-406(h)).

⁶² Official Comment 6, U.C.C. § 9-406 (2002).

⁶³ 19 LPRA § 2308(a) (LTC § 9-408(a)).

⁶⁴ *Cuentas por cobrar bajo un contrato de seguros de salud* significa: “[U]n interés en, o reclamo bajo, una póliza de seguro la cual es un derecho al pago de una obligación pecuniaria para bienes o servicios de salud que han sido provistos”. *Id.* § 2212(a)(46) (LTC § 9-102(a)(46)).

⁶⁵ *Bienes incorporales* significa:

[C]ualquier bien mueble, incluyendo cosas en acción, que no sean cuentas, papel financiero, reclamaciones en daños y perjuicios comerciales, cuentas de depósito, documentos, bienes, instrumentos, inversiones, derechos sobre cartas de crédito, cartas de crédito, pólizas de seguro, dinero, y petróleo, gas u otros minerales antes de su extracción. El término incluye pagos intangibles y programas de computadoras.

Id. § 2212(a)(42) (LTC § 9-102(a)(42)).

restricción a una cesión que no crea un gravamen mobiliario.⁶⁶ La sección 9-408(a) dispone lo siguiente:

(a) *Una condición o un término que restrinja una cesión generalmente es ineficaz.*—Excepto que de otro modo se disponga en el inciso (b) de esta sección, un término en un pagaré o en un acuerdo entre un deudor de la cuenta y un deudor que esté relacionado con una cuenta por cobrar bajo un contrato de seguros de salud o un bien incorporal, incluyendo un contrato, permiso, licencia, o franquicia, y que dicho término prohíba, restrinja o requiera el consentimiento de un obligado bajo el pagaré o del deudor de una cuenta, la cesión o transferencia, o la creación, embargo o perfección de un gravamen sobre el pagaré, la cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud, o un bien incorporal será ineficaz en la medida que ese término:

(1) Impida la creación, el embargo o la perfección de una garantía mobiliaria.

(2) Provea que la cesión o la transferencia o la creación, el embargo, o la perfección del gravamen pudiese resultar en un incumplimiento, derecho a reembolso, reclamación, defensa, terminación, derecho a terminación, o algún remedio bajo el pagaré, cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud o bien incorporal.⁶⁷

Al igual que la sección 9-406, lo dispuesto en esta sección hace ineficaces las cláusulas contractuales que prohíban, limiten o requieran algún tipo de consentimiento para realizar cesiones. Esta sección no hace ineficaz cláusulas que no prohíban las cesiones expresamente, pero que su efecto de hecho podría restringir una cesión.

Esto se puede ilustrar con el siguiente ejemplo. Un licenciante y un licenciario suscriben un acuerdo para conceder una licencia de un programa de computadora. El acuerdo de licencia incluye cláusulas que: (1) prohíben que el licenciario haga una cesión de sus derechos sobre la licencia, (2) prohíben que divulgue cierta información con relación al programa de computadoras del licenciante, y (3) disponen que las cesiones y la divulgación de información constituirán causales de incumplimiento. El licenciario desea obtener financiamiento y decide otorgar una garantía mobiliaria sobre su derecho bajo el contrato de licencia a un acreedor garantizado. El acreedor garantizado le requiere al licenciario que divulgue información que este acordó no divulgar bajo los términos del acuerdo de licencia. Según la sección 9-408, las cláusulas que prohíben la constitución de una garantía mobiliaria y que establecen que una cesión constituirá causal de incumplimiento son ineficaces. No obstante, la prohibición de divulgar información es exigible aunque su efecto de hecho sea restringir la capacidad del licenciario de utilizar sus derechos bajo el acuerdo de licencia como colateral para obtener financiamiento.⁶⁸ Es importante recalcar que esta sec-

⁶⁶ LAWRENCE, *supra* nota 52, § 9-408:3.

⁶⁷ 19 LPRA § 2308(a) (LTC § 9-408(a)).

⁶⁸ Official Comment 3, U.C.C. § 9-408 (2002).

ción no hace ineficaz una restricción a una cesión que no crea un gravamen mobiliario. Esta solo se limita a aquellas cláusulas restrictivas en la medida en que dichas cesiones prohíban la creación, embargo o perfección de una garantía mobiliaria. Por ejemplo, la efectividad de una cesión de una licencia para uso personal estará regida por otras disposiciones de ley.⁶⁹

Es menester notar una importante distinción entre la sección 9-406 y la sección 9-408 de la LTC. El alcance de la sección 9-408 es más limitado, ya que las disposiciones en esta sección no se extienden a la *ejecución* de la garantía mobiliaria constituida.⁷⁰ La sección 9-406 hace ineficaces las disposiciones contractuales que prohíben la creación, embargo, perfección o *ejecución* de una garantía mobiliaria y provee que la creación, embargo, perfección y *ejecución* de una garantía mobiliaria no podrá constituir un incumplimiento o conferir el derecho a dar por terminado el contrato. No obstante, la sección 9-408 solo aplica a la creación, embargo y perfección, pero *no la ejecución* de una garantía mobiliaria sobre las categorías de colateral que cubre.⁷¹ Por lo tanto, un obligado, ya sea un franquiciador, licenciador o compañía de seguros, no estaría obligado a lidiar con el cesionario o con una persona a quien el acreedor garantizado le podría ceder o vender sus derechos.⁷²

Es importante notar que el inciso (d) de la sección 9-408 expresamente provee que las disposiciones de dicha sección no serán aplicables si existe alguna otra ley que permita restricciones contractuales a cesiones o la creación, embargo o perfección de una garantía mobiliaria sobre la colateral mencionada. La sección 9-408(d) dispone lo siguiente:

(d) *Limitación a la ineficacia bajo los incisos (a) y (c) de esta sección.*—En la medida que un término en un pagaré o en un acuerdo entre un deudor de una cuenta y un deudor que se relacione a una cuenta por cobrar bajo un contrato de seguros de salud o un bien incorporal o un principio de derecho, ley o reglamento descrito en el inciso (c) de esta sección fuera eficaz bajo otra ley que no sea este capítulo pero sea ineficaz bajo el inciso (a) o (c) de esta sección, la creación, el embargo o la perfección de una garantía mobiliaria sobre el pagaré, cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud o bien incorporal:

- (1) No se podrá hacer valer en contra del obligado bajo el pagaré o del deudor de una cuenta;
- (2) no impondrá una obligación al obligado bajo el pagaré o al deudor de una cuenta;
- (3) requerirá al obligado bajo el pagaré reconocer la garantía mobiliaria, pagar o cumplir la obligación al acreedor garantizado o aceptar pago o cumplimiento del acreedor garantizado;

69 *Id.*

70 Official Comment 6, U.C.C. § 9-408 (2002).

71 Véase Soukup & Russev, *supra* nota 49.

72 14 WEST'S LEGAL FORMS, COMMERCIAL TRANSACTIONS § 9:10 (5th ed. 2009).

(4) no le concederá derechos al acreedor garantizado a usar o a ceder los derechos del deudor bajo el pagaré, la cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud o el bien incorporal, incluyendo cualquier información relacionada o materiales provistos al deudor en la transacción de la cual surge el pagaré, la cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud o el bien incorporal;

(5) no le concederá derechos al acreedor garantizado a usar, ceder, poseer o tener acceso a cualquier secreto comercial o información confidencial del obligado bajo el pagaré o del deudor de la cuenta, y

(6) no le concederá derechos al acreedor garantizado a ejecutar el gravamen sobre el pagaré, cuenta por cobrar bajo contrato de seguros de salud o bien incorporal.⁷³

Por lo tanto, si las restricciones en la creación, embargo o perfección de una garantía mobiliaria sobre un pagaré, una deuda por cobrar bajo contrato de seguros de salud o un bien incorporal fuesen efectivas, excepto por lo dispuesto en los incisos (a) y (c) de la sección 9-408, la garantía mobiliaria no será exigible y no le impondrá un deber al deudor de cuenta o al obligado en el pagaré. Estos no tienen obligación alguna de reconocer la garantía mobiliaria o pagarle al acreedor asegurado.⁷⁴ Lo anterior sugiere que en el caso de que exista una ley especial que disponga que dichas restricciones serán válidas, esta desplazará las disposiciones de la LTC que cubren este tipo de transacciones.

D. Ineficacia de restricciones a la creación o ejecución de un gravamen en un arrendamiento o en el valor residual de un arrendador

Al igual que en el caso de las cesiones de cuentas, la LTC dispone que será inefectiva cualquier cláusula que restrinja o requiera el consentimiento de las partes en un contrato de arrendamiento a la cesión de un gravamen mobiliario, en el interés de una parte, bajo el contrato de arrendamiento o en el interés residual del arrendador en los bienes. La sección 9-407(a) de la LTC dispone lo siguiente:

(a) *Una condición o término que restrinja una cesión es ineficaz.* —Excepto que de otro modo se disponga en el inciso (b) de esta sección, un término en un contrato de arrendamiento será ineficaz en la medida que:

(i) Prohíba, restrinja, o requiera el consentimiento de las partes al contrato de arrendamiento, a la cesión o transferencia de, o a la creación, el embargo, la perfección o la ejecución de una garantía mobiliaria en el interés de una parte bajo el contrato de arrendamiento o en el interés residual del arrendador en los bienes, o

⁷³ Capítulo 9 de la Ley de transacciones comerciales, Ley Núm. 21 de 17 de enero de 2012, 19 LPRA § 2308(d) (2013) (LTC § 9-408(d)).

⁷⁴ LAWRENCE, *supra* nota 52, § 9-408:9.

(2) provea que la cesión o transferencia o la creación, el embargo, la perfección o la ejecución del gravamen pudiera resultar en un incumplimiento, derecho a reembolso, reclamación, defensa, terminación, derecho a terminar, o algún otro remedio bajo el arrendamiento.⁷⁵

Es importante notar que por razón de la naturaleza de las obligaciones de las partes en un contrato de arrendamiento, son permisibles ciertas restricciones en contratos de arrendamiento que no se permitirían en cesiones de cuentas. La sección 9-407(b) dispone lo siguiente con relación a este asunto:

(b) *Eficacia de ciertos términos.* —Una condición o un término que se describa en el inciso (a)(2) de esta sección será eficaz en la medida que provea para:

(1) La transferencia por el arrendatario del derecho del arrendatario a poseer o usar los bienes en violación de la condición o del término, o

(2) una delegación de una obligación material de cualquiera de las partes al contrato de arrendamiento.⁷⁶

Por lo tanto, será efectiva una cláusula que disponga que la cesión o transferencia o la creación, el embargo, la perfección o la ejecución del gravamen pudiera resultar en un incumplimiento, si (1) la transferencia de los derechos de posesión o uso de los bienes del arrendador o (2) la delegación de una obligación material de cualquiera de las partes, viola alguna cláusula del contrato. Una justificación para que el arrendador incluya una disposición que restrinja la transferencia del derecho de posesión del bien arrendado, es que este tenga un interés en recibir de vuelta el bien arrendado en buen estado.⁷⁷

E. Notificaciones

Al igual que en las cesiones sujetas al Código Civil y al Código de Comercio, las notificaciones forman una parte esencial en la reglamentación de las cesiones bajo la LTC. Así, la sección 9-406 provee las reglas a seguir sobre las notificaciones que han de hacerse a las partes en caso de cesión.⁷⁸

No debe sorprender la regla general que un deudor de cuentas, papel financiero o pago intangible puede continuar pagando sus obligaciones al cedente hasta, pero no después, que el deudor de cuenta reciba una notificación autenticada⁷⁹ por el cesionario o cedente, sobre que la cuenta, papel financiero o pago

⁷⁵ 19 LPRA § 2307(a) (LTC § 9-407(a)).

⁷⁶ *Id.* § 2307(b) (LTC § 9-407(b)).

⁷⁷ LAWRENCE, *supra* nota 52, § 9-407:5.

⁷⁸ 19 LPRA § 2306 (LTC § 9-406).

⁷⁹ Véase *id.* §2212(a)(7) (LTC § 9-102(a)(7)) (donde se dispone que *autenticar* significa: "(A) firmar; o (B) con la intención de adoptar o aceptar un récord, para fijar a, o lógicamente asociar con, el récord un sonido electrónico, un símbolo o un proceso").

intangible fue asignado a otra persona.⁸⁰ Una vez el deudor de cuenta ha recibido la notificación de la cesión, dicho deudor solo podrá satisfacer su obligación pagando al cesionario.⁸¹

Aunque se realice una notificación conforme a lo anterior, esta pudiera ser ineficaz por las siguientes razones: (1) no identifica razonablemente los derechos cedidos; (2) cuando, en pagos intangibles, exista un acuerdo entre el deudor de cuenta y el vendedor, donde se limite el pago de las obligaciones por el deudor de cuenta a otra persona que no sea el vendedor, y dicha limitación sea efectiva según otras leyes, y (3) cuando la notificación le indique al deudor de una cuenta a pagar al cesionario una cantidad menor que el pago periódico.⁸² En esta última situación, el deudor tendrá la opción de tratar la notificación como ineficaz, ignorarla, y seguir pagando al cedente.⁸³ Un deudor de cuenta de un pago intangible puede negarse a cumplir con una cesión, según lo dispuesto anteriormente, porque se entiende que este tiene la expectativa razonable de no ser obligado a pagarle a otro que no sea quien le proveyó los fondos.⁸⁴ Otra razón para esto es que sería muy oneroso para el deudor de cuentas el requerirle que le pague a diferentes cesionarios. El deudor de cuenta le podrá requerir a un cesionario que provea prueba razonable de que la cesión fue hecha correctamente.⁸⁵ Si el cesionario incumple este pedido, el deudor podrá pagar al cedente para satisfacer su obligación, aun cuando haya recibido una notificación autenticada, según el párrafo anterior.⁸⁶

F. Modificaciones a contratos cedidos

La LTC provee para que se pueda modificar o sustituir un contrato cedido contra el cesionario, siempre que sea otorgado de buena fe,⁸⁷ y el derecho a pago no se haya devengado completamente, o si el derecho a pago fue devengado, que no se le haya dado una notificación al deudor de cuentas.⁸⁸ Esta sección también intenta proteger los intereses de los cesionarios al limitar la efectividad de las modificaciones a la buena fe, proporcionando al cesionario con los derechos del contrato según modificado, y reconociendo que cualquier modificación puede ser considerada un incumplimiento de contrato entre el cedente y el cesiona-

80 *Id.* § 2306(a) (LTC § 9-406(a)).

81 *Id.*

82 *Id.* § 2306(b) (LTC § 9-406(b)).

83 Official Comment 3, U.C.C. § 9-408 (2002).

84 LAWRENCE, *supra* nota 52, § 9-406:10.

85 19 LPRA § 2306(c) (LTC § 9-406(c)).

86 *Id.*

87 *Id.* § 2305(a) (LTC § 9-405(a)).

88 *Id.* § 2305(b) (LTC § 9-405(b)).

rio.⁸⁹ El inciso (c) de la sección 9-405 se añadió para aclarar que las reglas de dicha sección están sujetas a otras leyes que establecen disposiciones especiales para deudores de cuentas de consumo.⁹⁰

CONCLUSIÓN

El capítulo nueve de la LTC pretende facilitar el financiamiento de créditos por cesiones a través de sus disposiciones. Desde luego, la liberación del mercado de crédito ha sido la tendencia según el recorrido histórico realizado. De una parte, la extensión, peculiaridad y especificidad del lenguaje de la LTC se aparta, en un sentido, de las disposiciones tradicionales contenidas en el Código Civil y Código de Comercio. En otro sentido, todas estas disposiciones sobre cesiones de créditos contenidas en nuestra jurisdicción parecen entrelazarse entre sí. Lo cierto es que existen reglamentaciones distintas dependiendo del crédito o derecho que se intenta ceder. Dicho lo anterior, la LTC intenta maximizar el financiamiento y comercialización de garantías mobiliarias a través de la cesión de créditos mientras protege los intereses de las partes involucradas en estas transacciones.

⁸⁹ Official Comment 2, U.C.C. § 9-405 (2002).

⁹⁰ LAWRENCE, *supra* nota 52, §9-405:1.