



Asamblea General

Distr. limitada
27 de agosto de 2018
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional
Grupo de Trabajo VI (Garantías Mobiliarias)
34º período de sesiones
Viena, 17 a 21 de diciembre de 2018**

Proyecto de guía de prácticas relativa a la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias

Nota de la Secretaría

Índice

	<i>Página</i>
I. Introducción	2
A. Finalidad de la presente Guía	2
B. Principales ventajas de la Ley Modelo.....	2
C. Necesidad de prestar especial atención a las operaciones garantizadas en las que participen microempresas	4
D. Algunos aspectos que deben tenerse en cuenta	5
II. Cómo celebrar operaciones garantizadas con arreglo a la Ley Modelo.....	6
A. Cómo obtener una garantía mobiliaria eficaz	6



I. Introducción

A. Finalidad de la presente Guía

Contenido de la Guía

1. La presente Guía tiene por objeto ofrecer orientación práctica a las partes que intervienen en operaciones garantizadas en los Estados que han incorporado a su derecho interno la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias (2016) (la “Ley Modelo”) y, con ese fin, en ella:

- se explican las principales características y ventajas de la Ley Modelo¹;
- se describen los tipos de operaciones respaldadas por garantías mobiliarias que pueden celebrar los acreedores y otras empresas de conformidad con la Ley Modelo; y
- se explica paso a paso la forma de llevar a cabo la mayoría de las operaciones más comunes e importantes para el comercio.

Destinatarios de la Guía

2. En la presente Guía se explica, en términos generales y sencillos, cómo funciona la Ley Modelo, con el fin de ayudar a las personas que no estén familiarizadas con ella. El capítulo II va dirigido principalmente a los financiadores y las empresas que llevan a cabo o se proponen llevar a cabo operaciones respaldadas por garantías mobiliarias, así como a sus asesores, y proporciona información sobre la manera de realizar varias de las operaciones más comunes de esa índole. Los principales destinatarios del capítulo III son las instituciones financieras reguladas y los organismos nacionales de regulación prudencial. La presente Guía también resultará de utilidad para otros interesados, como los encargados de la formulación de políticas y los legisladores de los Estados que estén considerando la posibilidad de incorporar la Ley Modelo a su derecho interno, así como los jueces y los administradores de la insolvencia.

B. Principales ventajas de la Ley Modelo

Qué es una “garantía mobiliaria”

3. Una “garantía mobiliaria” es un derecho sobre un bien que una persona puede ejercer para cobrar el dinero que le adeuda u obtener el cumplimiento de las obligaciones que con ella ha contraído otra persona (el “deudor”). Cuando el deudor no paga o no cumple la obligación, la persona que tiene una garantía mobiliaria (el “acreedor garantizado”) puede protegerse utilizando el valor del bien (el “bien dado en garantía” o “bien gravado”) para cobrar u obtener lo que se le debe. Por lo general, la garantía del acreedor garantizado tiene prelación frente a las de los acreedores “no garantizados”. En la mayoría de los casos, la persona que constituye la garantía mobiliaria (el otorgante) es el deudor, aunque no necesariamente, ya que también se puede constituir una garantía mobiliaria para respaldar las obligaciones de otra persona.

Un régimen amplio y flexible de garantías mobiliarias

4. Se ha elaborado una gran variedad de mecanismos para que los acreedores se protejan frente al riesgo de incumplimiento del deudor. No obstante, en muchos ordenamientos jurídicos tradicionales solo se permite que una persona constituya una garantía mobiliaria sobre sus bienes con un alcance limitado o de manera muy

¹ Si bien la Guía de prácticas se basa en la Ley Modelo, no complementa sus disposiciones ni propone que se modifiquen. [Nota para el Grupo de Trabajo: El Grupo de Trabajo tal vez desee examinar si es necesario conservar esta nota, en la que se tiene en cuenta el párr. 39 del documento A/CN.9/932].

restringida. Aun cuando en un ordenamiento jurídico se permita gravar un bien con una garantía mobiliaria, las normas suelen ser complejas o poco claras.

5. En cambio, la Ley Modelo permite gravar prácticamente cualquier tipo de bien mueble en garantía del cumplimiento de cualquier clase de deuda u otro tipo de obligación, casi de cualquier manera. La Ley Modelo abarca todos los mecanismos que permiten constituir un derecho real sobre un bien mueble con fines de garantía. Dicho de otro modo, en la Ley Modelo se adopta un enfoque “funcional, integrado y global”, ya que sus disposiciones se aplican a todos los derechos sobre bienes muebles que se constituyan mediante acuerdo y que garanticen el pago o el cumplimiento de una obligación, independientemente del tipo de operación o de la terminología empleada por las partes. La Ley Modelo también otorga a las partes un alto grado de flexibilidad para estructurar sus acuerdos como lo deseen.

6. Por ejemplo, la Ley Modelo permite que una persona constituya una garantía real:

- sobre casi todo tipo de bienes muebles, entre ellos, existencias, bienes de equipo, créditos por cobrar, cuentas bancarias y toda clase de derechos de propiedad intelectual;
- sobre un bien mueble que ya sea de su propiedad, así como sobre los que pueda adquirir en el futuro; o
- sobre todos sus bienes muebles presentes y futuros;
- sin necesidad de desplazar la posesión del bien al acreedor garantizado, con la particularidad de que esa garantía se extiende al producto de la venta u otro tipo de operación que se realice con el bien gravado.

7. Estas operaciones tal vez no sean posibles en un Estado que no haya incorporado la Ley Modelo a su derecho interno, e incluso en los Estados que lo hayan hecho, las partes pueden no estar enteradas de esas posibilidades.

8. La Ley Modelo da a las partes mucha flexibilidad para estipular la forma en que podrá ejecutarse una garantía mobiliaria. El acreedor garantizado tiene varias opciones para ejecutar su garantía, y no está obligado a recurrir a un órgano judicial para hacerlo (véase el capítulo II.H).

Un sistema sencillo y transparente de inscripción registral de las garantías mobiliarias

9. A diferencia de algunos regímenes legales tradicionales en materia de operaciones garantizadas, en los que la inscripción de la garantía mobiliaria es un requisito esencial para constituir la, la Ley Modelo permite constituir una garantía mobiliaria y hacerla oponible al otorgante sin inscribir una notificación. No obstante, el acreedor garantizado querrá asegurarse de que su garantía también surta efectos frente a terceros, ya que, de lo contrario, no le será de mucha utilidad. La forma más habitual de hacer oponible a terceros una garantía mobiliaria con arreglo a la Ley Modelo es inscribir una “notificación” en el registro general de garantías mobiliarias (el “Registro”)².

10. El Registro es un medio de dar publicidad a la posible existencia de una garantía mobiliaria y, de esa manera, hacer que esta surta efectos frente a terceros. El Registro previsto en la Ley Modelo es totalmente electrónico, accesible en línea y puede consultarlo cualquier persona. Es fácil realizar inscripciones, ya que el solicitante de la inscripción debe inscribir una notificación sencilla y no necesita adjuntar ni el acuerdo de garantía ni otros documentos. La inscripción puede realizarse en cualquier momento, incluso antes de que se celebre el acuerdo de garantía (con respecto a la manera de consultar el Registro y solicitar inscripciones, véase el capítulo II.C y E).

² La Ley Modelo contiene las Disposiciones Modelo sobre el Registro, conjunto de normas relativas al sistema registral. Cada Estado promulgante, en función de sus prácticas de redacción, podrá incorporar las Disposiciones Modelo sobre el Registro a su ley de garantías mobiliarias, a otra ley u otro tipo de instrumento jurídico, o a una combinación de esos instrumentos. [Nota para el Grupo de Trabajo: El Grupo de Trabajo tal vez desee examinar si es necesario que figure esta nota y, en caso afirmativo, decidir dónde debería figurar.]

Por qué conviene aumentar el acceso al crédito

11. La oferta de crédito influye notablemente en la prosperidad económica de los Estados. La posibilidad de obtener crédito con facilidad y a un costo razonable favorece el desarrollo y el crecimiento de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Habida cuenta de que la clase principal de bienes que las PYME pueden ofrecer en garantía son sus bienes muebles, un ordenamiento jurídico que facilite las operaciones garantizadas con bienes muebles puede ayudar a esas empresas a obtener crédito a un tipo de interés más bajo.

C. Necesidad de prestar especial atención a las operaciones garantizadas en las que participen microempresas

12. Uno de los objetivos de la Ley Modelo es aumentar el acceso a la financiación y reducir el costo del crédito para todos los tipos de empresas. Como ya se mencionó, la Ley Modelo resulta particularmente adecuada para las PYME, que es la forma empresarial más común en la mayoría de los Estados. Sin embargo, es necesario prestar especial atención a la financiación garantizada ofrecida a las microempresas, debido a algunas de las características especiales de esas empresas, que se mencionan a continuación³.

<Características de las microempresas>

- Son pequeñas e informales (en su mayoría, empresarios individuales o empresas familiares);
- Apenas se distingue entre la empresa y sus propietarios;
- Muestran una mayor tendencia a cambiar de condición jurídica, nombre y domicilio (en especial cuando se trata de empresarios individuales);
- No disponen de suficientes bienes, o de bienes adecuados, para dar en garantía;
- Tienen menos capacidad para proporcionar a los prestamistas información financiera adecuada (la información que pueden ofrecer es limitada o de baja calidad); y
- Tienen poco poder de negociación frente a los prestamistas.

<Características de la financiación ofrecida a microempresas>

- Préstamos de monto reducido con plazos muy breves;
- Los gastos generales en que incurre el prestamista pueden no justificar el préstamo de una cantidad muy pequeña;
- Es menos probable que los prestamistas realicen una evaluación individual de la solicitud de préstamo y de los bienes ofrecidos en garantía;
- Hay menos probabilidades de que los prestamistas hagan un seguimiento de los bienes dados en garantía;
- Los prestamistas suelen exigir garantías personales, además de la garantía mobiliaria; y
- La ejecución de una garantía mobiliaria puede afectar directamente a las finanzas personales del propietario y su familia, habida cuenta de la estrecha relación que existe con las finanzas de la empresa.

13. Cuando las microempresas necesitan financiación en general (en lugar de financiación para la adquisición de determinados bienes), la falta de bienes para dar en garantía puede ser un grave problema. La Ley Modelo facilita el acceso de esas

³ La “microfinanciación” es un método por el que se concede financiación a microempresas, normalmente con plazos muy breves y por montos pequeños. Sin embargo, esa clase de financiación suele concederse “sin garantía”, razón por la cual no se trata en la presente Guía.

empresas a la financiación, al permitirles gravar con una garantía real cualquier tipo de bien mueble, incluidos todos sus bienes muebles. También les permite dar en garantía bienes futuros, así como activo circulante, por ejemplo, existencias, créditos por cobrar y dinero en efectivo. Esto genera oportunidades de financiación para las microempresas, ya que la entrega de los fondos estará vinculada a sus futuras actividades comerciales, más que a los pocos bienes de que disponen. El Registro permite que los prestamistas confíen en que su garantía tendrá prelación frente a otras reclamaciones, lo que reduce sus riesgos y, en última instancia, también puede reducir el costo del crédito.

14. Pese a las ventajas que la Ley Modelo ofrece a las microempresas, los prestamistas pueden tener que modificar la forma en que conceden financiación garantizada a esas empresas, habida cuenta de sus características especiales, mencionadas anteriormente. Estas cuestiones se examinan con más detenimiento en las partes pertinentes del capítulo II.

D. Algunos aspectos que deben tenerse en cuenta

La Guía se refiere a la financiación garantizada con bienes muebles

15. La presente Guía trata de la financiación garantizada con bienes muebles. No se ocupa de las operaciones garantizadas con bienes raíces o inmuebles. Tampoco es un manual sobre prácticas de financiación en general. Ofrece orientación en materia de buenas prácticas crediticias únicamente en la medida en que estas guarden relación con una garantía mobiliaria.

La Guía no aborda todos los aspectos de la Ley Modelo

16. La Ley Modelo es un documento elaborado de manera concienzuda. Se basa en un conjunto de definiciones concretas, formuladas cuidadosamente. Por diversas razones de política, también se establecen varias condiciones y excepciones en cuanto a la manera de aplicar algunas de sus normas. No es posible abarcar todas esas circunstancias en la presente Guía, en la que se trata de explicar de un modo general, y no con un lenguaje jurídico, cómo funciona la Ley Modelo. Algunos de los términos más importantes utilizados en la Ley Modelo o en la presente Guía se explican en el Glosario (véase **).

17. Para comprender exactamente cómo se aplica la Ley Modelo en un Estado en particular, el lector deberá remitirse siempre al texto preciso de la ley por la que se haya incorporado la Ley Modelo al derecho interno de ese Estado, teniendo en cuenta el contexto general de la legislación de este. También deberá tener presentes esos aspectos cuando examine los formularios tipo y los modelos.

La Ley Modelo ofrece opciones

18. En algunas de las disposiciones de la Ley Modelo se prevén distintas opciones. En esos casos, la presente Guía explica, en la medida de lo posible, qué pueden hacer las partes en las circunstancias previstas en las diversas opciones. Lo primero que deberán hacer los lectores será determinar cuál fue la opción adoptada por sus respectivos Estados al incorporar la Ley Modelo al derecho interno.

También puede haber otras leyes que sean pertinentes

19. La Ley Modelo no se aplica en un vacío. Otras normas, como las del derecho de los contratos, el derecho de los bienes, el derecho de la propiedad intelectual, la legislación relativa a los títulos negociables, las leyes de protección del consumidor, la legislación relativa a la insolvencia y el derecho procesal civil influirán en la aplicación de la Ley Modelo en el Estado de que se trate. También pueden influir los tratados, convenios y convenciones internacionales aplicables en ese Estado. El lector deberá tener en cuenta todas las normas legales pertinentes a fin de comprender las diversas posibilidades y sus consecuencias.

20. Por ejemplo, de conformidad con las leyes de algunos Estados puede sancionarse a los prestamistas que obtienen garantías excesivas (concepto que en inglés se denomina “overcollateralization” y que en español se designa con el nombre de “valor excedentario de la garantía”, entre otros)⁴. En esos casos, el prestamista puede ser obligado a liberar de la garantía los bienes gravados en exceso a fin de que el prestatario los pueda utilizar para obtener más crédito. En casos extremos, la cobertura excesiva puede poner en peligro la posibilidad de ejecutar una garantía mobiliaria, por lo que los prestamistas deberían adoptar las precauciones del caso. [*Nota para el Grupo de Trabajo: El Grupo de Trabajo tal vez desee examinar si es apropiado que el párr. 20 figure en este lugar (véase el documento A/CN.9/938, párr. 43).*]

II. Cómo celebrar operaciones garantizadas con arreglo a la Ley Modelo

21. En el presente capítulo se explica cómo se pueden realizar, con arreglo a la Ley Modelo, algunas operaciones garantizadas comunes o importantes. Sin embargo, los ejemplos que se ofrecen no son, en absoluto, los únicos tipos de operaciones que es posible celebrar conforme a la Ley Modelo. Por ejemplo, esta también facilita la utilización de mecanismos de financiación garantizada más complejos, como los acuerdos de financiación de la cadena de suministro, los relacionados con la cadena de valor y los de titulización.

A. Cómo obtener una garantía mobiliaria eficaz

1. Garantía mobiliaria sobre uno o más bienes corporales sin desplazamiento de la posesión

Ejemplo 1A: La empresa X, que tiene un negocio de imprenta, solicita un préstamo al banco Y. Este está dispuesto a concedérselo si la empresa X le da su prensa en garantía. Sin embargo, la empresa X necesita conservar la posesión de la máquina para continuar su actividad comercial.

Primera etapa: Constituir una garantía mobiliaria

22. Para que el banco Y pueda obtener una garantía mobiliaria sobre la prensa, es necesario que se cumplan dos condiciones:

- El banco Y debe cerciorarse de que la empresa X (el otorgante) tenga sobre el bien un derecho real suficiente que le permita gravarlo con una garantía mobiliaria; y
- La empresa X debe constituir una garantía mobiliaria sobre el bien a favor del banco Y.

¿Tiene la empresa X un derecho real suficiente?

23. En la mayoría de los casos, el otorgante es el propietario del bien. Normalmente, todo propietario puede constituir una garantía mobiliaria sobre sus bienes. También puede haber circunstancias en las que una persona tenga facultades para constituir una garantía mobiliaria sobre un bien aunque no sea su propietario, sino el titular de un derecho real menor sobre el bien (por ejemplo, si es el arrendatario financiero de un automóvil o tiene una licencia de un programa informático).

⁴ Véase la *Guía legislativa de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas* (la “*Guía sobre las operaciones garantizadas*”), capítulo II, párrs. 68 y 69.

Garantía otorgada por terceros

24. El otorgante suele ser el prestatario, es decir, la persona que recibe el préstamo. Ello no es un requisito indispensable para la Ley Modelo, ya que, según esta, una persona puede constituir una garantía mobiliaria para respaldar el cumplimiento de la obligación contraída por otra persona. Por ejemplo, la empresa X puede constituir una garantía mobiliaria sobre la prensa para respaldar el pago de un préstamo otorgado a la empresa Z. Esto sucede comúnmente, por ejemplo, cuando un banco concede financiación a un grupo de empresas (véase el ejemplo 6). En ese caso, a menudo cada empresa del grupo otorga una garantía para respaldar el cumplimiento de las obligaciones de todas las demás.

¿Cómo constituye la empresa X una garantía mobiliaria?

25. El banco Y puede obtener una garantía mobiliaria sobre la prensa celebrando un acuerdo de garantía con la empresa X. Con arreglo a la Ley Modelo, el banco Y no necesita tomar la posesión del bien y, por lo tanto, la prensa puede seguir en poder de la empresa X, lo que le permitirá utilizarla en su actividad comercial. Todo acreedor que obtenga una garantía mobiliaria eficaz sobre un bien pasa a ser un acreedor garantizado.

26. El acuerdo de garantía deberá:

- celebrarse o probarse mediante un escrito firmado por la empresa X;
- contener información que permita identificar a las partes (el banco Y como acreedor garantizado y la empresa X como otorgante);
- contener una descripción de la obligación garantizada (las condiciones del préstamo); y
- contener una descripción del bien gravado (la prensa) que permita razonablemente identificarlo.

27. En algunos Estados sería necesario indicar en el acuerdo de garantía el importe máximo por el cual el banco Y podría ejecutar su garantía mobiliaria.

Segunda etapa: Hacer oponible a terceros la garantía mobiliaria

28. Toda garantía mobiliaria que se constituya de la manera indicada más arriba, en la sección titulada “primera etapa”, será oponible a la empresa X. Sin embargo, el banco Y normalmente querrá asegurarse de que su garantía mobiliaria también surta efectos frente a terceros. De lo contrario, podría no quedar totalmente protegido si la empresa X cayera en la insolvencia, o vendiera la prensa o constituyera una garantía mobiliaria sobre ella a favor de otra persona.

29. Con arreglo a la Ley Modelo, el principal método que puede utilizar el banco Y para que su garantía mobiliaria adquiera eficacia frente a terceros es inscribir una notificación en el Registro. De ese modo, los terceros que consulten el Registro podrán enterarse de la existencia de la garantía mobiliaria constituida a favor del banco Y (en cuanto al modo de inscribir una notificación, véase la sección E).

Ejemplo 1B: La empresa X tiene un negocio de reparto a domicilio con una pequeña flota de camionetas y solicita un préstamo al banco Y. Este está dispuesto a concedérselo si la empresa X le da en garantía todas las camionetas. La empresa X desea conservar la posesión de las camionetas para continuar su actividad comercial.

30. La Ley Modelo permite que se constituya una garantía mobiliaria a favor del acreedor sobre más de un bien del otorgante al mismo tiempo. Para obtener esa garantía, el banco Y solo debe proceder en la forma indicada anteriormente. La única diferencia sería que tendría que asegurarse de que la descripción del bien gravado consignada tanto en el acuerdo de garantía como en la notificación que inscribiera en el Registro fuera lo suficientemente amplia como para que quedaran comprendidas en ella todas las camionetas, en lugar de una sola.

2. Garantía mobiliaria sobre bienes corporales con desplazamiento de la posesión

Ejemplo 2: X, una persona física, solicita un préstamo al banco Y para poner en marcha su propia empresa. Todavía no tiene bienes de la empresa para ofrecer en garantía, pero es propietaria de varias alfombras antiguas que ha heredado. X tiene las alfombras guardadas en un depósito y no prevé utilizarlas. El banco Y está dispuesto a concederle el préstamo si X le da las alfombras en garantía.

31. En este ejemplo:

- El banco Y debe cerciorarse de que X tenga sobre las alfombras un derecho suficiente que le permita gravarlas con una garantía mobiliaria;
- X debe constituir una garantía mobiliaria sobre las alfombras a favor del banco Y; y
- El Banco Y debe asegurarse de que su garantía mobiliaria sea oponible a terceros.

32. En este caso se puede proceder del mismo modo que en el ejemplo 1A. El banco Y puede celebrar un acuerdo de garantía por escrito con X e inscribir una notificación en el Registro.

33. En este ejemplo, a diferencia del anterior, el banco Y puede tomar la posesión de las alfombras, o bien mediante la entrega de estas en su propio depósito, o bien mediante una declaración de la empresa depositaria actual en la que esta reconozca que en adelante tendrá las alfombras en nombre del banco Y, y no de X. Si el banco Y tomara la posesión de las alfombras de esta manera:

- No se necesitaría un acuerdo de garantía escrito firmado por X; y
- El banco Y no tendría que inscribir una notificación en el Registro para que su garantía mobiliaria fuese oponible a terceros⁵.

34. No obstante, el banco Y puede considerar prudente solicitar a X que firme un acuerdo de garantía a efectos de reducir el riesgo de que más tarde esta pudiera cuestionar las condiciones acordadas. El banco Y también puede optar por inscribir una notificación en el Registro, además de tomar la posesión, a fin de evitar las consecuencias adversas que podrían producirse si por inadvertencia perdiera la posesión de las alfombras.

3. Garantía mobiliaria sobre bienes futuros

Ejemplo 3: El ganadero X, que comercia con ganado vacuno, solicita un préstamo al banco Y a fin de comprar pienso para su ganado. El banco Y está dispuesto a concedérselo si X le otorga una garantía sobre el ganado, incluido el que piensa comprar, hasta que pague la totalidad del préstamo.

35. La Ley Modelo permite que un acreedor obtenga una garantía mobiliaria sobre los bienes futuros del otorgante en la misma forma que sobre sus bienes presentes, por lo que el banco Y debería proceder del mismo modo que en el ejemplo 1A. La única diferencia sería que el banco Y tendría que describir los bienes gravados con una expresión amplia e inclusiva como “todo el ganado, tanto presente como futuro”, y utilizar la misma descripción en la notificación inscrita. De esa manera, el banco Y tendría inmediatamente una garantía mobiliaria sobre el ganado de propiedad de X cuando el acuerdo de garantía comenzara a surtir efectos. Con respecto al ganado que X pudiera adquirir en el futuro, el banco Y obtendría una garantía mobiliaria en el momento en que X lo adquiriera.

⁵ Cuando un acreedor garantizado toma la posesión del bien gravado, no es necesario que exista un acuerdo de garantía por escrito. Una garantía mobiliaria sobre un bien corporal es oponible a terceros si el bien está en poder de la parte garantizada.

4. Garantía mobiliaria sobre todos los bienes presentes y futuros (garantía real sobre la totalidad del patrimonio mobiliario de una persona)

Ejemplo 4: La empresa X, que organiza safaris y desea ampliar su oferta de servicios incluyendo expediciones de descenso por ríos de aguas rápidas, solicita un préstamo al banco Y para cubrir los gastos de la expansión de sus actividades. El banco Y está dispuesto a concedérselo si la empresa X le otorga una garantía sobre todos sus bienes muebles, incluidos los que adquiera en el futuro.

36. Obtener una garantía real sobre todos los bienes muebles presentes y futuros de un otorgante no es más difícil que obtener una garantía real sobre un solo bien mueble existente en la actualidad. El banco Y tendría que proceder del mismo modo que en el ejemplo 1A. Sin embargo, en el acuerdo de garantía los bienes gravados deberían describirse con la expresión “todos los bienes muebles, tanto presentes como futuros”. En la notificación inscrita podría figurar la misma descripción o una más breve, que dijera solamente “todos los bienes muebles”.

37. Si procede de esa manera, el banco Y tendrá una garantía mobiliaria sobre todos los bienes de equipo de la empresa X, así como sobre sus existencias (por ejemplo, los artículos de recuerdo que venda a sus clientes), sus créditos por cobrar, sus bienes incorporeales (por ejemplo, sus derechos de propiedad intelectual y el valor de la llave del negocio) y sobre todo otro bien mueble de propiedad de la empresa X o que esta adquiera en el futuro. Dependiendo de la naturaleza de los principales bienes de la empresa X, el banco Y tal vez desee tomar otras medidas para proteger más su garantía mobiliaria (por ejemplo, si entre los bienes de la empresa X figuran: valores que estén directamente en su poder, véase el ejemplo 6; cuentas bancarias, véase el ejemplo 7; títulos negociables, véase el ejemplo 8, y derechos de propiedad intelectual, véase el ejemplo 11).

38. Si la empresa X no cumple su obligación de pagar el préstamo, el banco Y puede enajenar todos los bienes juntos, de modo que el comprador adquiera la totalidad del negocio de la empresa X, o puede enajenarlos por separado.

5. Financiación de la adquisición de bienes corporales

Ejemplo 5A (Financiación con reserva de dominio): La empresa X desea comprar equipo de perforación al vendedor Y. Este, en lugar de exigirle que haga efectivo el pago en el momento de la entrega del equipo, está dispuesto a concederle un crédito con un plazo de 30 días. Una de las condiciones estipuladas en el contrato de compraventa es que el vendedor Y conservará la propiedad del equipo hasta que la empresa X haya pagado la totalidad del precio.

Ejemplo 5B (Compra financiada por el vendedor): La empresa X desea comprar pintura al vendedor Y. Este, en lugar de exigirle que haga efectivo el pago en el momento de la entrega de la pintura, está dispuesto a concederle un crédito con un plazo de 30 días, siempre y cuando la empresa X le otorgue una garantía sobre la pintura para asegurar el pago del saldo de precio.

Ejemplo 5C (Compra financiada con un préstamo): La empresa X desea comprar computadoras al vendedor Y y solicita un préstamo al banco Z para financiar la compra. El banco Z está dispuesto a conceder el préstamo a la empresa X si esta le otorga una garantía sobre las computadoras. El producto del préstamo concedido por el banco Z a la empresa X se utiliza para pagar al vendedor Y.

Ejemplo 5D (Arrendamiento financiero): La empresa X desea comprar computadoras al vendedor Y. A este le parece muy interesante el negocio de la empresa X, de modo que ofrece darle las computadoras en arrendamiento financiero por un plazo de tres años, en lugar de que la empresa X financie la compra con un préstamo del banco Z. El precio del arrendamiento financiero es suficiente para que el vendedor Y recupere el capital invertido en las computadoras y el costo de financiación del arrendamiento. Al término del plazo del contrato, la empresa X podrá comprar las computadoras abonando una suma ínfima.

39. En todas las situaciones descritas en los ejemplos 5A a 5D, la adquisición de bienes corporales por la empresa X es financiada por otra entidad.

40. En los ejemplos 5A y 5B, el vendedor Y concede un crédito a corto plazo para la compra. En el ejemplo 5A, el vendedor Y se asegura de cobrar el saldo de precio al no permitirse que la empresa X adquiera la propiedad del equipo de perforación sino hasta que abone la totalidad del precio. Esta es una estructura de garantía muy común en muchos ordenamientos jurídicos tradicionales. La Ley Modelo, adoptando un enfoque funcional, tiene en cuenta las circunstancias reales de la operación y reconoce que la reserva de dominio por parte del vendedor Y es un mecanismo de garantía. Por esa razón, en la Ley Modelo se trata al vendedor Y como si solo tuviera una garantía mobiliaria sobre el equipo de perforación. Se trata a la empresa X como si fuera la propietaria desde el comienzo, y el contrato de compraventa con reserva de dominio se considera un acuerdo de garantía. Siempre y cuando el contrato contenga una descripción del equipo que permita razonablemente identificarlo, esté firmado por la empresa X y reúna los demás requisitos aplicables al acuerdo de garantía, mencionados en el ejemplo 1A, el vendedor Y tendrá una garantía mobiliaria eficaz sobre el equipo de perforación. Para que su garantía sea oponible a terceros, es necesario que el vendedor Y inscriba una notificación en la que se describa el equipo.

41. En el ejemplo 5B, el vendedor Y vende pintura a crédito a corto plazo a la empresa X. Se trata, en realidad, de un préstamo de corto plazo que concede el vendedor Y a la empresa X para que pague el precio de compra. Para obtener una garantía sobre la pintura, el vendedor Y tiene que proceder del mismo modo que en el ejemplo 5A.

42. En los ejemplos 5C y 5D, la empresa X obtiene financiación a largo plazo para adquirir las computadoras. No obstante, la Ley Modelo se aplica exactamente de la misma manera que en los ejemplos 5A y 5B. En el ejemplo 5D, la operación puede formularse como un arrendamiento financiero, aunque, en realidad, el arrendador (el vendedor Y) utiliza su derecho de propiedad sobre las computadoras como garantía del cumplimiento de la obligación de la empresa X de pagar el precio de compra y demás sumas que se le adeuden en virtud del contrato de arrendamiento. La empresa X va pagando el valor del bien durante el plazo del arrendamiento financiero e, indudablemente, ejercerá su derecho a adquirir la propiedad de las computadoras por una suma ínfima al término del contrato. La Ley Modelo se basa en la funcionalidad de la operación, más que en el lenguaje empleado por las partes, y, por consiguiente, es aplicable a la operación del ejemplo 5D aunque esté estructurada como arrendamiento financiero.

43. Dicho de otro modo, con arreglo a la Ley Modelo, el contrato de arrendamiento financiero previsto en el ejemplo 5D se considera un acuerdo de garantía. Siempre y cuando el contrato contenga una descripción de las computadoras de un modo que permita razonablemente identificarlas, esté firmado por la empresa X y reúna los demás requisitos aplicables al acuerdo de garantía, mencionados en el ejemplo 1A, se considerará que el vendedor Y es un acreedor garantizado y que tiene una garantía mobiliaria sobre las computadoras.

44. En el ejemplo 5D, la financiación es otorgada por el vendedor Y mediante un contrato de arrendamiento financiero. Sin embargo, esta modalidad de financiación también puede ser ofrecida por bancos y otras instituciones financieras. En esos casos, el financiador compra las computadoras al vendedor y después las da en arrendamiento financiero a la empresa X.

45. Cada una de las garantías mobiliarias descritas en los ejemplos 5A a 5D reúne los requisitos que debe cumplir una “garantía mobiliaria de adquisición” de conformidad con la Ley Modelo. Si el acreedor garantizado (el vendedor Y en los ejemplos 5A, 5B y 5D y el banco Z en el ejemplo 5C) procede conforme a lo dispuesto en el artículo 38 de la Ley Modelo, su garantía mobiliaria tendrá prelación absoluta, o prelación, con respecto a los derechos de los acreedores garantizados que no financien la adquisición. Esto significa que, si bien conforme a la Ley Modelo suele tener prelación la garantía mobiliaria del primer acreedor que inscriba una notificación, la garantía del acreedor

que financie la adquisición puede gozar de prelación sobre los derechos de los acreedores que hayan inscrito una notificación con anterioridad.

6. Garantía sobre acciones de sociedades (en el caso de un grupo de empresas)

Ejemplo 6: El Sr. X es un fabricante que desarrolla su actividad comercial mediante un grupo de empresas controladas íntegramente por la sociedad matriz. Es propietario y tenedor directo de todas las acciones de la sociedad A, que es la empresa matriz del grupo. A su vez, la sociedad A es la propietaria y tenedora directa de todas las acciones de tres empresas subsidiarias, a saber, las sociedades B, C y D. Sus acciones están representadas por certificados. La sociedad A desea obtener un préstamo a fin de expandir las actividades del grupo. El banco Y está dispuesto a conceder el préstamo si la sociedad A le otorga una garantía sobre todos los bienes muebles de todas las empresas del grupo.

46. El banco Y querrá adoptar algunas medidas a fin de que se otorguen las garantías necesarias para respaldar la financiación. En primer lugar, es probable que desee obtener una garantía sobre todos los bienes muebles de la sociedad A (incluidas todas sus acciones de las sociedades B, C y D) de la misma forma que en el ejemplo 4. En segundo lugar, tendrá interés en obtener una garantía sobre todos los bienes muebles de las sociedades B, C y D del mismo modo que en el ejemplo 4⁶. En tercer lugar, el banco Y también procurará obtener una garantía sobre las acciones del Sr. X en la sociedad A. Eso daría al banco Y otra opción importante en el momento de la ejecución, ya que podría vender el grupo de empresas en su conjunto al vender las acciones de que son tenedores el Sr. X y la sociedad A, lo que probablemente sería más sencillo y le permitiría obtener un precio más alto que si vendiera los bienes del grupo por separado.

47. El banco Y podría hacer oponibles a terceros sus garantías mobiliarias sobre todos los bienes de la sociedad A (incluidas sus acciones) y las acciones del Sr. X inscribiendo una notificación en el Registro. El banco Y también podría hacer oponibles a terceros sus garantías mobiliarias sobre las acciones tomando posesión de los certificados. En realidad, le convendría hacerlo, ya que de ese modo sus garantías mobiliarias tendrían prelación sobre cualquier otra garantía concurrente que hubiese adquirido eficacia frente a terceros en virtud de la inscripción de una notificación.

48. En algunas circunstancias, las acciones de los grupos de empresas que no cotizan en la bolsa pueden emitirse sin certificado. En ese caso, el banco Y no podría tomar posesión de los certificados. En cambio, podría pedir que se hiciera una anotación en los libros del emisor a fin de hacer constar su calidad de tenedor de las acciones⁷. Otra posibilidad sería que el banco Y solicitara al emisor y al tenedor de las acciones que celebraran con él un acuerdo de control según el cual el emisor aceptaría seguir las instrucciones del banco Y con respecto a las acciones sin necesidad de que el tenedor diera su consentimiento. Al igual que en el caso de toma de posesión de los certificados, esas opciones pueden dar prelación a la garantía mobiliaria del banco Y.

49. La Ley Modelo se aplica al caso previsto en el ejemplo 6 por cuanto es aplicable a los valores no intermediados. En cambio, no se aplica a las garantías mobiliarias sobre valores intermediados, es decir, valores depositados en poder de un intermediario o acreditados en una cuenta de valores. En ese caso, el banco Y tendría que remitirse a otras leyes que previeran un mecanismo de constitución de garantías sobre valores intermediados.

⁶ No obstante, como esas sociedades no son el prestatario, lo más probable es que el banco Y solicite a cada una de ellas que den una garantía personal para respaldar el cumplimiento de las obligaciones de la sociedad A (el banco Y debería tener en cuenta que, en algunos Estados, puede haber limitaciones respecto de la posibilidad de las empresas de otorgar garantías personales). De ese modo, las garantías mobiliarias constituidas por las sociedades B, C y D asegurarían el cumplimiento de la obligación de esas empresas que estuviese respaldada por la garantía personal.

⁷ En función de las normas aplicables en el Estado de que se trate, el banco Y puede pedir que su garantía mobiliaria se anote en los libros para hacerla oponible a terceros.

7. Garantía sobre cuentas bancarias

Ejemplo 7: La empresa X solicita un préstamo para sufragar gastos de funcionamiento. Tiene bienes de equipo que puede dar en garantía. Su otro único bien son fondos depositados en una cuenta en el banco Y. El banco Z está dispuesto a conceder un préstamo a la empresa X con la garantía de sus bienes de equipo para cubrir los gastos de funcionamiento. Sin embargo, también desea que se le otorgue una garantía sobre la cuenta bancaria para protegerse del riesgo de depreciación imprevista de esos bienes.

50. El banco Z puede obtener una garantía mobiliaria sobre los bienes de equipo de la empresa X y hacerla oponible a terceros de la misma forma que en el ejemplo 1A. Obtener una garantía mobiliaria sobre la cuenta bancaria no es más difícil, ya que para eso lo único que necesita el banco Z es describir la cuenta en el acuerdo de garantía. Esto puede hacerse consignando en el acuerdo de garantía (y en la notificación) el número de la cuenta bancaria, indicando que está abierta en el banco Y. Otra posibilidad es indicar en el acuerdo de garantía que este se aplica a “todas las cuentas bancarias, tanto presentes como futuras”. Esto podría ampliar la cobertura de la garantía del banco Z si existiesen otras cuentas bancarias de las que este no tuviera conocimiento en el momento de conceder el préstamo.

51. Además, si la cuenta estuviera radicada en el banco Z, y no en el banco Y, no sería necesario adoptar ninguna otra medida para que la garantía mobiliaria adquiriese eficacia frente a terceros. El mantenimiento de una cuenta por un banco recibe un trato similar al que se da a la posesión de bienes corporales por un acreedor garantizado, como en el ejemplo 2.

52. Sin embargo, como en el ejemplo 7 el banco que lleva la cuenta es el banco Y, el banco Z podría celebrar un acuerdo de control (un acuerdo tripartito entre la empresa X, el banco Y y el banco Z, según el cual el banco Y seguirá las instrucciones del banco Z con respecto al pago de fondos sin necesidad de obtener el consentimiento de la empresa X). Si la empresa X incurre en incumplimiento, el banco Z simplemente podrá dar instrucciones al banco Y para que le transfiera los fondos directamente. El banco Z tal vez desee que se estipulen más medidas de protección a su favor en el acuerdo de control. Por ejemplo, si no es probable que la empresa X vaya a necesitar todos los fondos de la cuenta, se puede estipular en el acuerdo de control que el banco Y deberá limitar el acceso de la empresa X a los fondos para que no efectúe retiros que hagan descender el saldo a una suma inferior al mínimo pactado. Si el banco Y no está dispuesto a aceptar condiciones que el banco Z considera importantes, puede pedir a la empresa X que traslade la cuenta al banco Z. No se necesitará ninguna otra medida para que la garantía mobiliaria adquiera eficacia frente a terceros y, si se considera conveniente, el banco Z podrá convenir con la empresa X en limitar su derecho a retirar fondos de la cuenta.

53. Si el banco Z obtuvo una garantía mobiliaria sobre todas las cuentas bancarias presentes y futuras de la empresa X, en la práctica no podrá celebrar un acuerdo de control con cada uno de los bancos que lleven cuentas de las cuales no tiene conocimiento. Eso significa que la garantía mobiliaria del banco Z sobre esas cuentas desconocidas solo podrá hacerse oponible a terceros mediante inscripción registral. Por otra parte, el banco Z no podrá ordenarle a un banco que lleve una cuenta que le transfiera fondos cuando la empresa X incurra en incumplimiento si se entera más tarde de la existencia de esa cuenta. En muchas jurisdicciones, para ello se necesitaría una orden judicial.

8. Garantía sobre títulos negociables

Ejemplo 8: La empresa Y debe una importante suma de dinero a la empresa X. La empresa Y firmó un título negociable por el que se comprometió a pagar a plazos la suma adeudada a la empresa X a lo largo de un período de cinco años. La empresa X desea obtener un préstamo para sufragar gastos de funcionamiento y tendría interés en utilizar como garantía el derecho de cobro que le confiere el título firmado por la empresa Y. El banco Z está dispuesto a conceder el préstamo con el respaldo de esa garantía.

54. Para estar seguro de la eficacia de su garantía mobiliaria sobre el título negociable, el banco Z debe proceder del mismo modo que en el ejemplo 1A, y en el acuerdo de garantía debe describirse el bien de manera apropiada, por ejemplo, con la frase “un título negociable firmado por la empresa Y el día ... del mes de ... del año ..., pagadero a la empresa X, por valor de (la suma nominal consignada en el título)”. Si el banco Z obtuviera una garantía mobiliaria sobre todos los títulos negociables que la empresa X tuviera en ese momento y adquiriese más adelante, como podría suceder en caso de que la empresa X generara periódicamente títulos negociables en el curso de sus negocios, la descripción podría ser “todos los títulos negociables, tanto presentes como futuros”.

55. Para que su garantía mobiliaria adquiera eficacia frente a terceros, el banco Z puede inscribir una notificación en la que se describa el título negociable o, como en el caso de otros bienes corporales, puede tomar posesión del título (véase el ejemplo 2). En realidad, la segunda opción tiene claras ventajas. Si el banco Z se limita a inscribir una notificación y no toma posesión del título negociable, su garantía mobiliaria se verá desplazada por la de otro acreedor garantizado que tome la posesión. El banco Z también podría verse desplazado por un comprador del título negociable que obtuviese la posesión de este en determinadas circunstancias (por ejemplo, si el comprador no tuviese conocimiento de la garantía mobiliaria del banco Z).

9. Venta o cesión pura y simple de créditos por cobrar

Ejemplo 9 (Factoraje): La empresa X se dedica a vender existencias. Como son caras, los clientes suelen pagar a plazos (sin usar títulos negociables). De esta forma se genera un conjunto de créditos por cobrar que constituye el bien más valioso de la empresa X. Esta necesita efectivo antes del vencimiento de esos créditos para pagar los sueldos de sus empleados y sufragar otros gastos de funcionamiento. El agente financiero Y está dispuesto a proporcionarle efectivo a cambio de que le ceda los créditos que, en su opinión, sea posible cobrar en atención a la solvencia del deudor. El agente financiero Y adelanta a la empresa X una suma equivalente al 90% del valor nominal de los créditos por cobrar y retiene el 10% restante como reserva para hacer frente a posibles reclamaciones de los clientes (por ejemplo, por mercancías defectuosas o errores en la entrega) que podrían reducir el valor de los créditos.

56. La Ley Modelo es aplicable a la venta de créditos por cobrar, que se denomina cesión pura y simple celebrada por acuerdo de partes. Una de las razones que justifican esta denominación es que suele ser difícil determinar si un crédito por cobrar se está vendiendo o cediendo en garantía. El hecho de aplicar las disposiciones de la Ley Modelo a todas las cesiones de créditos por cobrar reduce la necesidad de hacer esa difícil diferenciación en algunos casos.

57. Como la Ley Modelo se aplica a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar, se da al vendedor (o cedente) el mismo trato que al otorgante, y al comprador (o cesionario) el mismo trato que al acreedor garantizado. Por lo tanto, en el ejemplo 9 el agente financiero Y necesitará un contrato de compraventa firmado por la empresa X en el que se describan los créditos por cobrar que se venden. Una de las consecuencias prácticas más importantes de este enfoque es que el comprador tendría que inscribir una notificación en el Registro para que la venta surtiese efectos frente a terceros. Si no lo hiciera, podría verse desplazado por un tercero que adquiriese un derecho concurrente sobre los créditos por cobrar.

58. Existen diversos tipos de contratos de factoraje que dan lugar a cesiones puras y simples de créditos por cobrar. El agente financiero Y puede pagar el precio de los créditos en el momento de comprarlos (“factoraje de descuento”), como en el ejemplo 9; puede pagar solamente cuando cobre los créditos (“factoraje a cobrar”), o puede pagar en una fecha intermedia entre los vencimientos de todos los créditos por cobrar

(“factoraje al vencimiento”). El factoraje puede ser “con recurso” o “sin recurso”⁸. También puede ser “con notificación” o “sin notificación”⁹.

59. El factoraje suele ser utilizado por los proveedores para ceder créditos por cobrar de varios deudores. En los contratos de factoraje inverso, es decir, los que se celebran por iniciativa del deudor del crédito por cobrar, el factoraje se utiliza para el pago de facturas entrantes, y el agente financiero se compromete a comprar los créditos por cobrar de diversos proveedores del deudor.

60. Si bien la Ley Modelo es aplicable en general a la cesión pura y simple de créditos por cobrar, las disposiciones relativas a la ejecución generalmente no lo son. Por ejemplo, en un “factoraje sin recurso”, las gestiones de cobro que realice el agente financiero no tienen por qué ser razonables desde el punto de vista comercial. Ello se debe a que el agente financiero es el titular del crédito por cobrar y, si no cobra el importe íntegro de la deuda, la pérdida recaerá sobre él. Además, el agente financiero no necesita rendir cuentas al vendedor del crédito por cobrar de ninguna suma cobrada que sobrepase la cantidad que haya pagado por él.

10. Financiación garantizada con existencias y créditos por cobrar

Ejemplo 10 (Préstamo renovable): La empresa X vende electrodomésticos de cocina a restaurantes. Muchas de sus ventas son a crédito, y los clientes pagan a plazos. La empresa X necesita fondos cada cierto tiempo para sufragar sus gastos normales de funcionamiento. El banco Y está dispuesto a adelantarle fondos, estableciendo una línea de crédito que la empresa X podrá utilizar cuando necesite efectivo, si le da en garantía todas sus existencias y créditos por cobrar presentes y futuros y si utiliza lo que cobre por concepto de los créditos para efectuar pagos a cuenta de la línea de crédito. El banco Y también querrá obtener una garantía mobiliaria sobre la cuenta bancaria en que la empresa X deposita los pagos que recibe de sus clientes.

61. Para obtener una garantía real sobre todas las existencias y créditos por cobrar presentes y futuros debe procederse del mismo modo que en el ejemplo 1A. El banco Y solo tiene que describir los bienes de manera adecuada en el acuerdo de garantía (por ejemplo, “todas las existencias y créditos por cobrar, tanto presentes como futuros”), e inscribir una notificación en la que, por ejemplo, figure la expresión “todas las existencias y créditos por cobrar”. Para obtener una garantía mobiliaria eficaz sobre la cuenta bancaria debe procederse del mismo modo que en el ejemplo 7.

62. El negocio de la empresa X es de carácter cíclico. La empresa necesita capital para adquirir existencias y, como muchas de sus ventas son a crédito, lo necesita antes de cobrar las existencias que ha fabricado y vendido. Debido al carácter cíclico del negocio de la empresa X, el banco Y le concede una línea de crédito (con frecuencia denominada “préstamo renovable”) en virtud de la cual la empresa X puede retirar dinero con cargo a un préstamo cuando necesite capital de explotación para comprar existencias o sufragar otros gastos, y luego devolver lo que haya retirado a medida que cobre los créditos. Es muy probable que retiros y los pagos sean frecuentes y que el saldo adeudado fluctúe constantemente. El conjunto de existencias y créditos por cobrar gravados también variará, a medida que se adquieran existencias y estas se conviertan en créditos por cobrar, y que estos se cobren y se adquieran nuevas existencias. La línea de crédito se estructura de tal manera que la empresa X pueda utilizarla en función de las características de su ciclo comercial, sin verse obligada a pedir prestado más de lo que necesita, reduciendo así sus costos por intereses.

⁸ En el contrato de factoraje con recurso, el agente financiero Y puede reclamar el pago a la empresa X si el deudor del crédito por cobrar no cumple. En el contrato de factoraje sin recurso, el agente financiero Y asume el riesgo de que el deudor del crédito por cobrar no pague en fecha.

⁹ El factoraje es con notificación cuando se notifica a los deudores de los créditos por cobrar que dichos créditos han sido cedidos y se les da instrucciones para que paguen directamente al agente financiero Y. En el factoraje sin notificación, la cesión no se notifica a los deudores de los créditos por cobrar y estos siguen obligados a efectuar el pago a la empresa X.

11. Garantía sobre un derecho de propiedad intelectual

Ejemplo 11: X es una empresa farmacéutica. Tiene las patentes de los medicamentos que vende y varias solicitudes de patente pendientes de medicamentos que está elaborando. Solicita financiación para sufragar los gastos de sus actividades de investigación y desarrollo, y el banco Y está dispuesto a concederle el préstamo si ofrece como garantía sus patentes y solicitudes de patente.

63. La Ley Modelo es aplicable a las garantías sobre derechos de propiedad intelectual en la medida en que sus disposiciones no entren en conflicto con el régimen de la propiedad intelectual. En el análisis que figura a continuación se parte de la hipótesis de que nada de lo dispuesto en la Ley Modelo es incompatible con las leyes que rigen las patentes.

64. El banco Y podría obtener una garantía sobre las patentes y las solicitudes de patente y hacerla oponible a terceros procediendo del mismo modo que en el ejemplo 1A. Por ejemplo, en el acuerdo de garantía y en la notificación inscrita los bienes gravados podrían describirse utilizando la expresión “todas las patentes y solicitudes de patente presentes y futuras”. No obstante, si la ley que rige las patentes dispone que la eficacia frente a terceros solo se pueda adquirir mediante la inscripción en el registro especial de patentes, el banco Y necesitaría adoptar esa medida.

12. Garantía sobre el producto del bien gravado

Ejemplo 12: La empresa X obtuvo un préstamo del banco Y y le otorgó una garantía sobre su prensa. Conservó la posesión de la máquina a fin de poder proseguir sus actividades y posteriormente la vendió a la empresa Z.

65. Con arreglo a la Ley Modelo, una garantía mobiliaria se hace extensiva al producto identificable del bien gravado. En el ejemplo 12, si bien la empresa X vendió su prensa, la garantía mobiliaria del banco Y se haría extensiva al dinero recibido por la empresa X de la empresa Z, o a todo otro nuevo bien que se hubiese comprado con ese dinero. Si el bien de equipo se hubiese deteriorado o hubiese quedado destruido en un incendio, la garantía mobiliaria del banco Y se haría extensiva a toda indemnización que la empresa X recibiera del seguro. En resumen, la garantía mobiliaria del banco Y se hace extensiva a todo bien, cualquiera sea su forma, que derive del bien gravado originalmente o del producto de este, siempre y cuando eso pueda determinarse con certeza.

66. Si la garantía del banco Y sobre la prensa se hubiese hecho oponible a terceros, y si la empresa X hubiese recibido el producto del bien en forma de dinero, créditos por cobrar, títulos negociables o fondos acreditados en una cuenta bancaria, el banco Y no necesitaría ningún otro trámite para que su garantía sobre el producto fuese oponible a terceros. Sin embargo, si el producto fuera un bien de otra índole (por ejemplo, si la prensa se hubiese cambiado por una computadora), el banco Y debería hacer oponible a terceros su garantía sobre la computadora antes de que expirase el período de gracia estipulado.

67. El banco Y no tendría que adoptar ninguna otra medida para que su garantía sobre la computadora fuese oponible a terceros si la descripción del bien gravado originalmente que figurase en el acuerdo de garantía y en la notificación inscrita ya abarcara el producto del bien (por ejemplo, “la computadora adquirida por la empresa X”) o fuera suficientemente amplia (por ejemplo, “todos los bienes muebles presentes y futuros”).