



**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
Grupo de Trabajo VI (Garantías Mobiliarias)
31º período de sesiones
Nueva York, 13 a 17 de febrero de 2017

Proyecto de guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias

Nota de la Secretaría

Índice

	<i>Página</i>
Prefacio	3
I. Finalidad de la <i>Guía</i>	4
II. Finalidad de la Ley Modelo	4
III. La Ley Modelo como instrumento de modernización y armonización de leyes	5
IV. Características principales de la Ley Modelo	6
A. Relación entre la Ley Modelo y los textos de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas	6
B. Objetivos clave y principios fundamentales de la Ley Modelo	7
V. Asistencia de la secretaría de la CNUDMI	8
A. Asistencia para la redacción de textos legislativos	8
B. Información relativa a la interpretación de leyes basadas en la Ley Modelo	9
VI. Comentarios sobre cada uno de los artículos	9
Capítulo I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales	9
Artículo 1. Ámbito de aplicación	9
Artículo 2. Definiciones y normas interpretativas	13
Artículo 3. Autonomía de las partes	22
Artículo 4. Normas generales de conducta	23
Artículo 5. Origen internacional y principios generales	24



Capítulo II. Constitución de una garantía mobiliaria	24
A. Normas generales	24
Artículo 6. Constitución de una garantía mobiliaria y requisitos del acuerdo de garantía . .	25
Artículo 7. Obligaciones que podrán garantizarse	26
Artículo 8. Bienes que podrán gravarse	26
Artículo 9. Descripción de los bienes gravados y de las obligaciones garantizadas	27
Artículo 10. Derecho al producto y a fondos entremezclados	27
Artículo 11. Bienes corporales mezclados en una masa o transformados en un producto elaborado	28
Artículo 12. Extinción de las garantías mobiliarias	29
B. Normas sobre determinados tipos de bienes	29
Artículo 13. Limitaciones contractuales a la constitución de garantías mobiliarias sobre créditos por cobrar	29
Artículo 14. Derechos personales o reales que garanticen o contribuyan a garantizar el pago u otra forma de cumplimiento de créditos por cobrar u otros bienes incorporales gravados, o de títulos negociables gravados	31
Artículo 15. Derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria	32
Artículo 16. Documentos negociables y bienes corporales comprendidos en ellos	32
Artículo 17. Bienes corporales respecto de los cuales se ejerzan derechos de propiedad intelectual	32
Capítulo III. Oponibilidad de una garantía mobiliaria a terceros	33
A. Normas generales	33
Artículo 18. Métodos principales para lograr la oponibilidad a terceros	33
Artículo 19. Producto	33
Artículo 20. Bienes corporales mezclados en una masa o transformados en un producto elaborado	34
Artículo 21. Cambio del método utilizado para lograr la oponibilidad a terceros	34
Artículo 22. Cese de la oponibilidad a terceros	34
Artículo 23. Continuidad de la oponibilidad a terceros al sustituirse la ley aplicable por la presente Ley	35
Artículo 24. Garantías mobiliarias de adquisición sobre bienes de consumo	35
B. Normas sobre determinados tipos de bienes	35
Artículo 25. Derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria	35
Artículo 26. Documentos negociables y bienes corporales comprendidos en ellos	36
Artículo 27. Valores no intermediados inmaterializados	36

Prefacio

En su 48º período de sesiones, celebrado en 2015, la Comisión examinó y aprobó en cuanto al fondo el artículo 26 del capítulo IV del proyecto de ley modelo sobre las operaciones garantizadas y los artículos 1 a 29 del proyecto de ley del registro¹.

En ese período de sesiones, la Comisión también acordó que se preparara una guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo y encomendó esa tarea al Grupo de Trabajo VI (Garantías Mobiliarias)².

En su 49º período de sesiones, celebrado en 2016, la Comisión examinó y aprobó la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias (la decisión de la Comisión y la resolución correspondiente de la Asamblea General figuran en los anexos I y II, respectivamente)³.

En ese período de sesiones, la Comisión también observó que el proyecto de guía ya estaba en una etapa avanzada y que era un texto sumamente importante para la aplicación e interpretación de la Ley Modelo, y dio al Grupo de Trabajo VI hasta dos períodos de sesiones más para que finalizara su labor y presentara el proyecto de guía a la Comisión para que esta procediera a su examen final y aprobación en su 50º período de sesiones, en 2017⁴.

En sus períodos de sesiones 30º y 31º, celebrados en diciembre de 2016 y febrero de 2017, el Grupo de Trabajo aprobó en cuanto al fondo el proyecto de guía para la incorporación al derecho interno⁵.

[En su 50º período de sesiones, celebrado en 2017, la Comisión examinó y aprobó la *Guía para la incorporación al derecho interno de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Garantías Mobiliarias* (la decisión de la Comisión y la resolución correspondiente de la Asamblea General figuran en los anexos III y IV, respectivamente)⁶.]

¹ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/70/17)*, párr. 214. El proyecto de ley modelo y el proyecto de ley del registro figuran en los documentos [A/CN.9/852](#) y [A/CN.9/853](#).

² *Ibid.*, párr. 216.

³ *Ibid.*, *septuagésimo primer período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/71/17)*, párrs. 17 a 118. El proyecto de ley modelo, incluido el proyecto de disposiciones modelo relativas al Registro, figura en los documentos [A/CN.9/884](#) y Add. 1 a 4; el proyecto de guía para la incorporación al derecho interno del proyecto de ley modelo figura en los documentos [A/CN.9/885](#) y Add. 1 a 4; y la recopilación de observaciones de los Estados figura en los documentos [A/CN.9/886](#), [A/CN.9/887](#) y Add. 1.

⁴ *Ibid.*, párrs. 121 y 122.

⁵ Los informes del Grupo de Trabajo figuran en los documentos [A/CN.9/899](#) y [A/CN.9/904](#). Durante esos períodos de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los documentos [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add. 1 a 6](#) y [A/CN.9/WG.VI/WP.73](#). En los documentos [A/CN.9/WG.VI/WP.66](#) y Add. 1 a 4 y [A/CN.9/WG.VI/WP.69](#) y Add. 1 y 2 figuran versiones anteriores del proyecto de guía para la incorporación al derecho interno.

⁶ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo segundo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/72/17)*, párr. [...]. El proyecto de guía para la incorporación al derecho interno figura en los documentos [A/CN.9/914](#) y Add. 1 a 6. Los proyectos anteriores de la CNUDMI relativos a las garantías mobiliarias (1975 a 1980) pueden consultarse en http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral_texts/security_past.html.

I. Finalidad de la *Guía*

1. La *Guía para la incorporación al derecho interno* tiene por objeto explicar brevemente la finalidad de cada una de las disposiciones de la Ley Modelo y su relación con las recomendaciones correspondientes de la *Guía legislativa de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas* (la “*Guía sobre las operaciones garantizadas*”)⁷ u otros textos de la CNUDMI sobre el mismo tema⁸, entre ellos la Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional (la “Convención sobre la Cesión de Créditos”)⁹, la *Guía legislativa de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas: Suplemento relativo a las garantías reales sobre propiedad intelectual* (el “*Suplemento sobre la propiedad intelectual*”)¹⁰ y la *Guía de la CNUDMI sobre la creación de un registro de garantías reales* (la “*Guía sobre un registro*”)¹¹.

2. En varias de las disposiciones de la Ley Modelo se indica que todo Estado que incorpore la Ley Modelo a su derecho interno (el “Estado promulgante”) tendrá que decidir qué opción elegir entre varias que se le ofrecen. La *Guía para la incorporación al derecho interno* tiene también por objeto explicar la trascendencia de las decisiones que se adopten al respecto y, de ese modo, ayudar a los Estados promulgantes a la hora de decidir qué opción escoger¹².

3. Con el fin de explicar mejor las disposiciones de la Ley Modelo, a la vez de evitar repeticiones, la *Guía para la incorporación al derecho interno* se remite a las recomendaciones y comentarios pertinentes que figuran en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, el *Suplemento sobre la propiedad intelectual* y la *Guía sobre un registro*, integrándolos de ese modo en ella. Si bien la *Guía para la incorporación al derecho interno* pone el énfasis principalmente en dar orientación a los legisladores, también contiene información sobre la labor preparatoria de la Ley Modelo, a fin de aportar utilidad a otros usuarios del texto, como jueces, árbitros, profesionales y académicos¹³.

II. Finalidad de la Ley Modelo

4. La Ley Modelo tiene por objeto ayudar a los Estados a aplicar las recomendaciones formuladas en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, el *Suplemento sobre la propiedad intelectual* y la *Guía sobre un registro* en lo que respecta a las garantías reales sobre bienes muebles. El objetivo general de esos textos

⁷ Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.9.V.12.

⁸ *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/70/17)*, párrs. 215 y 216.

⁹ Resolución 56/81 de la Asamblea General, anexo (publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.04.V.14).

¹⁰ Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.11.V.6.

¹¹ Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.14.V.6.

¹² *Documentos Oficiales de la Asamblea General, septuagésimo período de sesiones, Suplemento núm. 17 (A/70/17)*, párr. 216.

¹³ Los informes del Grupo de Trabajo sobre la labor realizada en los seis períodos de sesiones dedicados a la preparación de la Ley Modelo figuran en los documentos [A/CN.9/796](#), [A/CN.9/802](#), [A/CN.9/830](#), [A/CN.9/836](#), [A/CN.9/865](#) y [A/CN.9/871](#). Durante esos períodos de sesiones, el Grupo de Trabajo examinó los documentos [A/CN.9/WG.VI/WP.57](#) y Add. 1 a 4, [A/CN.9/WG.VI/WP.59](#) y Add.1, [A/CN.9/WG.VI/WP.61](#) y Add. 1 a 3, [A/CN.9/WG.VI/WP.63](#) y Add. 1 a 4, [A/CN.9/WG.VI/WP.65](#) y Add. 1 a 4, y [A/CN.9/WG.VI/WP.68](#) y Add. 1 y 2. Con respecto a los informes de la Comisión sobre la labor realizada en los dos períodos de sesiones en que se ocupó de la Ley Modelo y al documento que la Comisión examinó en esos períodos de sesiones, véanse más arriba las notas 1 y 3 de pie de página.

y de la Ley Modelo es aumentar la oferta de crédito financiero y reducir el costo de este mediante la creación de un marco normativo aplicable a la constitución de garantías reales sobre bienes muebles que sea eficiente, moderno y fomente la seguridad jurídica (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, recomendación 1 a)). Al igual que esos textos, la Ley Modelo se basa en el supuesto de que, en la medida en que el acreedor garantizado pueda confiar en que obtendrá el cumplimiento de la obligación garantizada en atención al valor del bien gravado, el riesgo de falta de pago disminuye y es probable que ese resultado tenga un efecto favorable en la oferta y el costo del crédito. Cabe señalar asimismo que, al igual que esos textos, la Ley Modelo aspira a ser de utilidad para todos los Estados, tanto para los que no disponen actualmente de un régimen legal eficiente y eficaz en materia de operaciones garantizadas, como para los que ya tienen leyes en ese ámbito pero desean modernizarlas y armonizarlas con las leyes de otros Estados que estén en general en consonancia con la Ley Modelo (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párr. 1).

III. La Ley Modelo como instrumento de modernización y armonización de leyes

5. En general se recomienda a los Estados que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno que se adhieran lo más posible a su texto uniforme. Esto puede ayudar a los Estados promulgantes a obtener todas las ventajas económicas que se derivan del régimen jurídico previsto en la Ley Modelo, evitar las consecuencias no deseadas que pueden producirse cuando un cambio en una disposición tiene efectos imprevistos en otras disposiciones de la ley, y permitir que cada Estado promulgante se beneficie mediante la armonización de su régimen legal de las operaciones garantizadas con el de otros Estados. Esto no priva a los Estados promulgantes de la flexibilidad que puedan necesitar, ya que la Ley Modelo ofrece opciones y deja varias cuestiones a criterio de cada Estado promulgante.

6. Como ejemplos de la flexibilidad prevista en la Ley Modelo cabe citar los siguientes: a) en la Ley Modelo se señala a la atención de los Estados promulgantes la necesidad de ajustar algunos de los términos utilizados en ella para que tengan sentido en el contexto del derecho interno (por ejemplo, “institución autorizada a tomar depósitos”, “bien mueble”, “bien inmueble” y “valores”; véase el art. 2, apartados p), k) y kk)); b) en varias disposiciones de la Ley Modelo se hace referencia entre corchetes a cuestiones que se dejan a criterio de cada Estado promulgante (por ejemplo, art. 1, párr. 3 e)); c) en otras disposiciones de la Ley Modelo se da a los Estados promulgantes la posibilidad de elegir entre varias opciones (por ejemplo, art. 6, párr. 3); d) la Ley Modelo deja a criterio de cada Estado promulgante decidir de qué manera aclarará en la ley por la que incorpore la Ley Modelo a su derecho interno que las normas generales quedan supeditadas a lo que se establezca en las normas sobre determinados tipos de bienes (véase la nota 4 de pie de página); e) la Ley Modelo deja en manos de cada Estado promulgante la decisión de incluir o no las Disposiciones Modelo sobre el Registro en la ley por la que incorpore la Ley Modelo a su derecho interno, en otra ley o en otro tipo de instrumento jurídico (véase la nota 8 de pie de página); y f) la Ley Modelo deja a criterio de cada Estado promulgante decidir si incorporará las disposiciones de la Ley Modelo sobre conflicto de leyes a la ley por la que promulgue el régimen de la Ley Modelo, o a otra ley que regule con carácter general las cuestiones relativas a los conflictos de leyes (véase la nota 36 de pie de página).

7. Es posible que los Estados promulgantes tengan que introducir algunos cambios en la Ley Modelo a fin de adaptarla a su ordenamiento jurídico nacional. No obstante, las modificaciones que se hagan no deberían constituir un apartamiento de las

disposiciones fundamentales de la Ley Modelo, como las que aplican un enfoque funcional, integrado y global de las operaciones garantizadas (por ejemplo, art. 1, párr. 1, y art. 2, apartado w)), la protección del otorgante y el deudor del crédito por cobrar (por ejemplo, art. 1, párrs. 5 y 6), el derecho de las partes a formular como deseen su acuerdo de garantía para que satisfaga sus necesidades (por ejemplo, art. 3), el sistema de inscripción registral de notificaciones (por ejemplo, art. 18), el orden de prelación entre una garantía mobiliaria y el derecho de un reclamante concurrente (por ejemplo, art. 29) y el derecho a ejecutar una garantía mobiliaria sin recurrir a un órgano judicial u otra autoridad, protegiendo al mismo tiempo los derechos del otorgante y de otras partes que tengan derechos sobre el bien gravado (por ejemplo, art. 77, párr. 3, y art. 78, párr. 3). De lo contrario, el Estado promulgante no podrá obtener todas las ventajas económicas que pueden derivarse de la Ley Modelo ni lograr la armonización de su régimen legal con el de otros Estados que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno (en cuanto a la armonización de la ley por la que se promulgue la Ley Modelo con otras leyes del Estado promulgante, véase el párr. 17 *infra*).

8. A diferencia de un tratado internacional, una ley modelo no exige que los Estados promulgantes notifiquen a las Naciones Unidas o a otros Estados promulgantes. Sin embargo, se exhorta encarecidamente a los Estados que incorporen a su derecho interno la Ley Modelo (o cualquier otra ley modelo que emane de la labor de la CNUDMI) que informen de ello a la secretaría de la CNUDMI. Esa información se publicará en el sitio web de la CNUDMI para dar a conocer el hecho de que el Estado promulgante ha aprobado una norma internacional y, en todo caso, para ayudar a otros Estados en su análisis de la Ley Modelo.

IV. Características principales de la Ley Modelo

A. Relación entre la Ley Modelo y los textos de la CNUDMI sobre las operaciones garantizadas

9. La *Guía sobre las operaciones garantizadas*, el *Suplemento sobre la propiedad intelectual* y la *Guía sobre un registro* contienen comentarios detallados y recomendaciones sobre todas las cuestiones que es preciso abordar en una ley moderna sobre las operaciones garantizadas. Sin embargo, son textos muy extensos, y los Estados necesitarán ayuda para convertir sus recomendaciones en fórmulas legislativas concretas. La Ley Modelo se preparó para responder a esa necesidad.

10. La Ley Modelo refleja los principios recogidos en las recomendaciones formuladas en esos textos. Las diferencias de redacción entre esas recomendaciones y las disposiciones correspondientes de la Ley Modelo obedecen por lo general al carácter legislativo de la Ley Modelo y se explican brevemente en las partes pertinentes de la *Guía para la incorporación al derecho interno*.

11. Por los motivos que se explican más adelante, en las partes pertinentes de esta *Guía*, la Ley Modelo también regula, de una manera congruente con los objetivos y principios de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* y los demás textos de la CNUDMI relativos a ese tema, cuestiones que no se previeron en una recomendación o que ni siquiera se examinaron en esos textos (por ejemplo, las garantías mobiliarias sobre valores no intermediados). En cambio, algunas cuestiones que se abordaron en la *Guía sobre las operaciones garantizadas* se excluyeron del ámbito de aplicación de la Ley Modelo (por ejemplo, las garantías mobiliarias sobre el derecho a percibir el producto de una promesa independiente) o no se previeron expresamente en ella (por ejemplo, las garantías reales sobre accesorios fijos de bienes muebles o inmuebles gravados).

12. Las disposiciones de la Ley Modelo que se refieren a las garantías mobiliarias sobre créditos por cobrar se basan, en sus aspectos de fondo, en las recomendaciones de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que a su vez se basan en la Convención sobre la Cesión de Créditos. Si un Estado que ratifica la Convención o se adhiere a ella desea tener un régimen legal eficiente y moderno en materia de operaciones garantizadas, tendrá de todos modos que incorporar la Ley Modelo a su derecho interno porque: a) la Convención se aplica solamente a las garantías mobiliarias y a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar; b) salvo unas pocas excepciones, la Convención se aplica únicamente a la cesión de créditos internacionales y a la cesión internacional de créditos (véase el art. 1, párr. 1); c) con respecto a determinadas cuestiones importantes (a saber, la oponibilidad a terceros y la prelación), la Convención se remite expresamente al derecho interno aplicable, es decir, a la ley del lugar en que esté situado el cedente (véase el art. 22); y d) la Convención prevé que otras cuestiones (por ejemplo, la forma de la cesión) se rijan por lo dispuesto en la legislación nacional.

13. A la inversa, un Estado que promulgue el régimen de la Ley Modelo tendrá que ratificar la Convención o adherirse a ella a fin de promover eficazmente la financiación internacional basada en la cesión de créditos. En la actualidad, los exportadores suelen tener dificultades para obtener financiación con el respaldo de los créditos por cobrar nacidos de la venta de las mercaderías exportadas porque los prestamistas son reacios a conceder financiación con la garantía de créditos por cobrar adeudados por clientes ubicados en Estados cuyas leyes son incompatibles con las prácticas modernas de financiación comercial. Si tanto el Estado promulgante como el Estado en que están situados los deudores de los créditos por cobrar nacidos de la venta de las mercaderías exportadas ratifican la Convención o se adhieren a ella, los prestamistas estarán más dispuestos a conceder financiación a los exportadores con la garantía de sus créditos por cobrar debido a que tendrán una mayor seguridad jurídica de que podrán cobrar esos créditos.

B. Objetivos clave y principios fundamentales de la Ley Modelo

14. Como ya se mencionó (véase el párr. 4 *supra*), el objetivo económico general de la Ley Modelo es el mismo que el de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, recomendación 1 e Introducción, párrs. 43 a 59). Lo mismo vale decir respecto de los principios fundamentales de la Ley Modelo y de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párrs. 60 a 72). Uno de esos principios fundamentales es el enfoque funcional, integrado y global de las operaciones garantizadas, según el cual cualquier derecho creado de común acuerdo sobre cualquier tipo de bien mueble con el fin de garantizar el cumplimiento de una obligación se considera una garantía mobiliaria a los efectos de determinar la aplicación de la Ley Modelo, independientemente de los términos que hayan utilizado las partes para describir el acuerdo celebrado entre ellas (por ejemplo, prenda, gravamen, transmisión de la titularidad con fines de garantía, venta con reserva de dominio o arrendamiento financiero; véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párr. 62; cap. I, párrs. 110 a 112; y cap. IX, párrs. 60 a 84).

15. En función de sus métodos y técnicas de redacción, los Estados promulgantes tal vez deseen considerar la posibilidad de incluir los objetivos clave de la Ley Modelo en un preámbulo u otra declaración similar que acompañe a la ley por la que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno. Esa declaración podría usarse para interpretar la

Ley Modelo y llenar cualquier laguna que esta pudiera tener (véanse los párrs. 77 y 78 *infra*).

16. Los Estados promulgantes quizás deseen también considerar la posibilidad de preparar un comentario oficial o una guía sobre la ley por la que promulguen el régimen de la Ley Modelo a efectos de orientar a los órganos judiciales y a los profesionales del derecho con respecto a la interpretación y aplicación de la ley (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párr. 86). Esto puede ser particularmente útil si la Ley Modelo introduce cambios importantes en la legislación anterior del Estado promulgante sobre las operaciones garantizadas. En esa guía se podría explicar el propósito de determinadas disposiciones, sobre todo si se apartan considerablemente de la legislación anterior y, si fuera necesario, dar ejemplos concretos. Lo que es aún más importante, en ese comentario oficial o guía se podrían explicar los principios fundamentales que inspiran la Ley Modelo, como el enfoque funcional, integrado y global de las operaciones garantizadas, conforme al cual los aspectos económicos de fondo de una operación, y no su forma o la terminología utilizada por las partes para describirla, son los que determinan si es o no aplicable la ley de operaciones garantizadas. Dado que en la *Guía para la incorporación al derecho interno* se examinan estas y otras cuestiones pertinentes (ya sea directamente o por remisión a la *Guía sobre las operaciones garantizadas*), en el comentario o guía que prepare cada Estado promulgante se podría hacer referencia a la *Guía para la incorporación al derecho interno* y a la *Guía sobre las operaciones garantizadas* a fin de que sus órganos judiciales puedan consultar la fuente internacional de la que se deriva la ley nacional a los efectos de obtener orientación para interpretarla.

17. Los Estados que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno tendrán que analizar: a) si será necesario modificar otras leyes conexas (por ejemplo, en el ámbito del derecho de los contratos, los bienes, la insolvencia, el proceso civil y el comercio electrónico) para complementarlas a fin de garantizar la coherencia general de la legislación nacional (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párrs. 80 a 83); b) los aspectos relativos a la armonización con los conceptos y estilos de redacción imperantes (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párrs. 73 a 89); y c) las cuestiones relacionadas con la transición, entre ellas la preparación de un comentario oficial y modelos de formularios de notificación y acuerdos, la organización de programas de capacitación para los usuarios de la nueva ley y la introducción de un sistema de presentación de informes sobre jurisprudencia (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párrs. 84 a 89). Por ejemplo, es muy importante que se reconozca la eficacia, la prelación y la ejecutabilidad de una garantía mobiliaria en caso de insolvencia del otorgante (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. XII, en lo que respecta al tratamiento de las garantías mobiliarias en situaciones de insolvencia).

V. Asistencia de la secretaría de la CNUDMI

A. Asistencia para la redacción de textos legislativos

18. En el marco de sus actividades de capacitación y asistencia, la secretaría de la CNUDMI responde a las consultas técnicas que formulan los Estados con miras a la preparación de textos legislativos basados en la Ley Modelo. La misma asistencia se presta a los Gobiernos que estén considerando la posibilidad de promulgar leyes basadas en otras leyes modelo de la CNUDMI (como la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza)¹⁴ o de adherirse a alguna de las convenciones de

¹⁴ Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.14.V.2.

derecho mercantil internacional preparadas por la CNUDMI (como la Convención de las Naciones Unidas sobre Garantías Independientes y Cartas de Crédito Contingente (Nueva York, 1995)¹⁵ o la Convención sobre la Cesión de Créditos).

19. Se puede obtener más información sobre la Ley Modelo y otras leyes modelo y convenciones preparadas por la CNUDMI enviando una solicitud a la secretaría de la Comisión, a la dirección siguiente:

International Trade Law Division, Office of Legal Affairs
 United Nations
 Vienna International Centre
 P.O. Box 500
 A-1400 Vienna, Austria
 Teléfono: (+43-1) 26060-4060 o 4061
 Telefax: (+43-1) 26060-5813
 Correo electrónico: uncitral@uncitral.org
 Sitio web: www.uncitral.org

B. Información relativa a la interpretación de leyes basadas en la Ley Modelo

20. La secretaría de la CNUDMI recibirá complacida cualquier observación que se le envíe con respecto a la Ley Modelo y a la *Guía para la incorporación al derecho interno*, así como la información que se le proporcione sobre la promulgación de leyes basadas en la Ley Modelo. Una vez que se incorpore al derecho interno de un país, la Ley Modelo se incluirá en el sistema de información CLOUT, que se utiliza para recopilar y difundir información sobre jurisprudencia relacionada con las convenciones y leyes modelo emanadas de la labor de la Comisión. La finalidad de ese sistema es promover el conocimiento internacional de los textos legislativos preparados por la CNUDMI y facilitar su interpretación y aplicación uniformes. La secretaría de la Comisión publica resúmenes de sentencias judiciales y laudos arbitrales en los seis idiomas oficiales de las Naciones Unidas. Además, salvo que no sea posible por restricciones basadas en motivos de confidencialidad o derechos de autor, la secretaría de la CNUDMI pone a disposición de cualquier persona que lo solicite todas las sentencias judiciales y laudos arbitrales que hayan servido de base para la preparación de los resúmenes. El sistema se explica en una guía para el usuario de la que puede obtenerse un ejemplar impreso solicitándolo a la secretaría de la CNUDMI (A/CN.9/SER.C/GUIDE/1/Rev.2) y que también está publicada en el sitio web de la Comisión, indicado más arriba.

VI. Observaciones sobre cada uno de los artículos

Capítulo I. Ámbito de aplicación y disposiciones generales

Artículo 1. Ámbito de aplicación

21. El artículo 1 se basa en las recomendaciones 1 a 7 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. I, párrs. 1 a 4, 13 a 15 y 101 a 112). Esta norma tiene por objeto establecer los diversos tipos de operaciones y bienes comprendidos en la Ley Modelo (véase el art. 1, párrs. 1 a 4) y aclarar la relación existente entre la Ley Modelo y otras leyes (véase el art. 1, párrs. 5 y 6). En general, la Ley Modelo se adhiere, respecto de las operaciones garantizadas, al mismo enfoque

¹⁵ Publicación de las Naciones Unidas, núm. de venta S.97.V.12.

funcional, integrado y global que se adoptó en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*. Así pues, la Ley Modelo se aplica a las garantías mobiliarias, es decir, a los derechos reales constituidos sobre bienes muebles mediante un acuerdo por el que se garantice el pago u otra forma de cumplimiento de una obligación, independientemente de que las partes lo denominen o no garantía mobiliaria (véase el art. 1, párr. 1, y la definición del término “garantía mobiliaria” en el art. 2, apartado w)). Sin embargo, hay algunas diferencias entre el ámbito de aplicación de la Ley Modelo y el de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véanse los párrs. 22 a 35 *infra*).

22. De igual manera que la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la recomendación 3) y la Convención sobre la Cesión de Créditos (véanse el art. 1, párr. 1, y el art. 2, apartado a)), la Ley Modelo también se aplica a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar celebradas por acuerdo de partes, como el facturaje (véase el art. 1, párr. 2). El motivo principal por el que se adoptó este criterio fue la necesidad de aplicar a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar y a las garantías mobiliarias sobre créditos por cobrar las mismas normas de oponibilidad a terceros y prelación, ya que: a) en algunos casos, la financiación garantizada con créditos por cobrar se concede en virtud de una cesión pura y simple de los créditos por cobrar y no mediante la constitución de una garantía mobiliaria sobre esos créditos; y b) a veces es difícil determinar, al principio de una operación, si finalmente se recurrirá a una cesión pura y simple de un crédito por cobrar o a la constitución de una garantía mobiliaria sobre ese crédito (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. I, párrs. 25 a 31). Si bien la mayoría de los regímenes legales modernos en materia de operaciones garantizadas suelen aplicar este criterio, algunas leyes excluyen determinados tipos de cesiones puras y simples de créditos por cobrar que claramente no son operaciones de financiación, tales como: a) las cesiones puras y simples otorgadas con el fin de cobrar el crédito cedido, en las que, en esencia, el cesionario actúa únicamente como agente o fiduciario del cedente; y b) las cesiones puras y simples de créditos por cobrar otorgadas como parte de la venta del negocio del que emanaron esos créditos, cuando hay pocas posibilidades de que la cesión induzca a error a otros cesionarios puros y simples o acreedores garantizados, a menos que el propietario anterior conserve, en apariencia, el control de la empresa.

23. A diferencia de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que abarca las garantías reales sobre el derecho a recibir el pago en virtud de una promesa independiente (véase la recomendación 2 a)), la Ley Modelo excluye de su ámbito de aplicación las garantías mobiliarias que graven tanto el derecho a recibir como el derecho a reclamar el pago en virtud de una garantía independiente o una carta de crédito, ya sea comercial o contingente (véase el art. 1, párr. 3 a)). El motivo de esta exclusión es que, si se hubieran contemplado las diversas prácticas especializadas de financiación en esos ámbitos, la Ley Modelo habría resultado excesivamente compleja. Se exhorta a los Estados promulgantes que tengan interés en regular las garantías mobiliarias sobre esos tipos de bienes a que apliquen las recomendaciones pertinentes de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (recomendaciones 27, 50, 107, 127, 176 y 212).

24. Del mismo modo que la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la recomendación 4 b)), la Ley Modelo se remite a la legislación del Estado promulgante en materia de propiedad intelectual cuando sus disposiciones son incompatibles con las normas de dicha legislación (véase el art. 1, párr. 3 b)). Esta limitación no es necesaria si el Estado promulgante ya ha coordinado la Ley Modelo con sus leyes de propiedad intelectual o si tiene previsto hacerlo en el contexto de la reforma general de su legislación sobre operaciones garantizadas.

25. A diferencia de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que excluye de su ámbito de aplicación todos los tipos de valores (véase la recomendación 4 c)), la Ley Modelo excluye solamente las garantías mobiliarias sobre valores no intermediados (véase el art. 1, párr. 3 c)). Los motivos por los que se adoptó este criterio fueron que: a) los valores no intermediados suelen formar parte de las operaciones de financiación comercial (en las que, por ejemplo, es común que la garantía que exige el prestamista incluya en los bienes que habrán de gravarse las acciones de las filiales de las que el prestatario sea el propietario absoluto, o las acciones del propio prestatario); b) hay amplias divergencias al respecto entre los regímenes nacionales; y c) las garantías mobiliarias sobre valores no intermediados no están contempladas en ningún otro texto legislativo uniforme y, por lo tanto, no se ofrece orientación a los Estados con respecto a esos valores. En cambio, las garantías mobiliarias sobre valores intermediados están excluidas debido a que esos valores suelen formar parte de las operaciones que se realizan en los mercados financieros y están previstos en otros textos legislativos uniformes (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. I, párrs. 37 y 38)¹⁶.

26. La Ley Modelo excluye los derechos de cobro que nazcan o dimanen de contratos financieros que se rijan por acuerdos de compensación global (véase el art. 1, párr. 3 d)), incluidas las operaciones de cambio de divisas, porque plantean problemas complejos para los que se requieren normas especiales (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. I, párr. 39).

27. La Ley Modelo, interpretada a la luz de los principios que inspiran las recomendaciones 4 a) y 7 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, permite al Estado promulgante excluir otros tipos de bienes (u operaciones), siempre y cuando las cuestiones contempladas en la Ley Modelo se rijan por otra ley que esté en vigor en ese Estado (véase el art. 1, párr. 3 e)). Este enfoque tiene por objeto evitar que inadvertidamente se creen lagunas (cuando esa otra ley no regule una cuestión prevista en la Ley Modelo) o se superpongan normas (cuando esa otra ley rija una cuestión regulada en la Ley Modelo).

28. Los bienes que pueden excluirse del ámbito de aplicación de la Ley Modelo son, por ejemplo, los que están sujetos a regímenes especiales de operaciones garantizadas e inscripción registral. Los Estados promulgantes que tengan esa clase de regímenes con respecto a bienes que pudieran quedar comprendidos en la Ley Modelo (por ejemplo, buques, vehículos automotores, aeronaves o derechos de propiedad intelectual) tendrán que analizar si las garantías reales sobre esos tipos de bienes deberían inscribirse en el registro de garantías mobiliarias, en el registro especial o en ambos. Si la inscripción puede hacerse en ambos registros, el Estado promulgante deberá asegurarse de que las disposiciones aplicables a la oponibilidad a terceros estén coordinadas con las normas aplicables a la prelación. La *Guía sobre las operaciones garantizadas* recomienda que, si bien una garantía real sobre un bien sujeto a un sistema especial de inscripción registral puede hacerse oponible a terceros mediante su inscripción en el registro de garantías mobiliarias, su prelación estará subordinada a la de una garantía real u otro derecho que se haya hecho oponible a terceros mediante su inscripción en el registro especial pertinente, independientemente del orden cronológico en que se hayan efectuado las inscripciones (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, recomendaciones 43 y 77 a); véase también la *Guía sobre un registro*, párrs. 23, 30 y 65).

¹⁶ Entre ellos, el Convenio del UNIDROIT sobre las Normas de Derecho Material aplicables a los Valores Intermediados (Ginebra, 2009; el “Convenio del UNIDROIT sobre los Valores”) y el Convenio sobre la Ley Aplicable a Ciertos Derechos sobre Valores Depositados en un Intermediario (La Haya, 2006; el “Convenio de La Haya sobre los Valores”).

29. La *Guía sobre las operaciones garantizadas* también recomienda que, si es posible inscribir una garantía real en un registro especial además de inscribirla en el registro de garantías mobiliarias, una garantía mobiliaria de adquisición sobre bienes de consumo que adquiera eficacia automáticamente (véase el art. 24) no debería tener la prelación especial de que gozan las garantías mobiliarias de adquisición sobre las garantías reales inscritas en un registro especial. Este criterio se adoptó para no interferir de modo alguno con los sistemas registrales especiales que puedan existir (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. IX, párrs. 125 a 128, y recomendación 181).

30. En la *Guía sobre las operaciones garantizadas* se examinan también otras formas de coordinar el registro de garantías mobiliarias con cualquier otro registro que abarque el mismo tipo de bienes gravados, entre ellas la transmisión automática de la información inscrita en un registro al otro registro, o la creación de vías de acceso común para permitir la inscripción en ambos registros de manera simultánea. Sin embargo, en la *Guía sobre las operaciones garantizadas* no figura ninguna recomendación formal sobre las medidas que deberían adoptar los Estados para que los registros estén coordinados de la manera más eficiente posible. Este criterio tiene en cuenta el hecho de que, por lo general, los registros especiales se rigen por otras leyes, y que la finalidad, la organización y la administración de esos registros varían de un Estado a otro y con frecuencia de un registro a otro (véanse la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. IV, párr. 117, y la *Guía sobre un registro*, párr. 66).

31. En cuanto a las garantías reales sobre bienes incorporados a bienes inmuebles y sobre créditos por cobrar nacidos de la venta o el arrendamiento de un bien inmueble, o garantizados con un bien inmueble, los Estados promulgantes tal vez deseen examinar los aspectos relativos a la coordinación con los registros de la propiedad inmobiliaria (véase la *Guía sobre un registro*, párrs. 67 a 69). Los Estados promulgantes quizás deseen también estudiar las cuestiones relacionadas con la coordinación internacional entre los registros nacionales de garantías mobiliarias (véase la *Guía sobre un registro*, párr. 70).

32. De manera similar, en lo que respecta a la aplicación de la Ley Modelo al producto, si bien la disposición pertinente de la Ley Modelo (véase el art. 1, párr. 4) está formulada en términos ligeramente diferentes a los de la recomendación 6 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, no hay diferencias en cuanto al principio recogido en ellas. Ese principio puede explicarse de la siguiente manera. Cuando se constituye una garantía mobiliaria sobre un bien comprendido en la Ley Modelo (por ejemplo, un crédito por cobrar), dicha garantía se extiende al producto identificable de ese bien (véase el art. 10, párr. 1); esta norma se aplica aunque el producto se derive de un tipo de bien que esté fuera del ámbito de aplicación de la Ley Modelo (por ejemplo, los valores intermediados), a menos que exista otra ley que se aplique a ese tipo de producto y que rijas las cuestiones previstas en la Ley Modelo.

33. En cuanto a la relación con las leyes de protección del consumidor, en consonancia con el criterio adoptado en la Convención sobre la Cesión de Créditos (véase el art. 4, párr. 4) y en la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la recomendación 2 b)), la Ley Modelo pretende mantener la aplicación de las leyes de protección del consumidor que amparan a los otorgantes o a los deudores de créditos por cobrar gravados (véase el art. 1, párr. 5, de la Ley Modelo). Por ejemplo, las leyes de protección del consumidor podrían no permitir que se constituyera una garantía real sobre todos los bienes presentes y futuros, las prestaciones laborales, por lo menos hasta determinada cantidad, o los enseres domésticos necesarios de un consumidor. Los Estados promulgantes que no tengan una legislación avanzada en materia de protección del consumidor tal vez deberían considerar la posibilidad de complementar la incorporación de la Ley Modelo a su derecho interno con la promulgación de

normas especiales de protección de los consumidores. Cabe señalar además que la Ley Modelo ya tiene algunas normas que se refieren concretamente a los consumidores (por ejemplo, el art. 24).

34. Siguiendo el criterio de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la recomendación 18), la Ley Modelo mantiene las limitaciones a la constitución o la ejecutabilidad de una garantía mobiliaria sobre determinados tipos de bienes (por ejemplo, las prestaciones laborales) que emanan de otras normas legales o de la jurisprudencia (véase el art. 1, párr. 6). Al mismo tiempo, la Ley Modelo pretende dejar sin efecto las limitaciones basadas exclusivamente en el hecho de que un bien sea un bien futuro, o una fracción de un bien o un derecho indiviso sobre un bien (véase el art. 8, apartados a) y b)). Sin embargo, el párrafo 6 no se aplica a las limitaciones contractuales a la constitución de garantías mobiliarias sobre créditos por cobrar (véase el art. 13) o sobre derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria (véase el art. 15), ni a otras limitaciones contractuales como los acuerdos de no pignorabilidad (en cuanto a los efectos de ese tipo de acuerdos en la constitución de una garantía mobiliaria, véase el párr. 73 *infra*).

35. Por último, al igual que la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, las disposiciones generales de la Ley Modelo se aplican a las garantías reales sobre accesorios fijos de bienes muebles o inmuebles, es decir, bienes muebles que se han incorporado a bienes muebles o inmuebles sin perder su identidad separada de modo que se conviertan en bienes inmuebles (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Terminología). Sin embargo, a diferencia de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, la Ley Modelo no tiene disposiciones específicas con respecto a las garantías mobiliarias sobre accesorios fijos de bienes muebles o inmuebles. Esas disposiciones no se incluyeron en la Ley Modelo para evitar hacerla aún más extensa. En vista de la importancia de los accesorios fijos, se exhorta a los Estados promulgantes a que consideren la posibilidad de incluir en la ley por la que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno disposiciones basadas en las recomendaciones pertinentes de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véanse las recomendaciones 21, 25, 43, 48, 87, 88, 164, 165, 184, 195 y 196).

Artículo 2. Definiciones y normas interpretativas

36. El artículo 2 contiene definiciones y normas interpretativas de la mayoría de los términos fundamentales utilizados en la Ley Modelo. Hay otros términos que se definen o explican en diversos artículos de la Ley Modelo. Por ejemplo, el término “acreedor judicial” se define en el artículo 37, párrafo 1, de la Ley Modelo¹⁷. Los comentarios que se formulan a continuación no se refieren a todos los términos, sino solo a aquellos cuyo significado no está implícito o que no están suficientemente explicados en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, en cuya terminología se basa el artículo 2 (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párrs. 15 a 20).

37. Las normas de interpretación de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* se aplican también a la Ley Modelo. Por ejemplo: a) la conjunción “o” no pretende ser excluyente; b) el uso del singular implica también el plural y viceversa; y c) las palabras “incluido” o “inclusive” no se utilizan con la intención de presentar una enumeración exhaustiva (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, Introducción, párr. 17).

¹⁷ Dado que es posible que las Disposiciones Modelo sobre el Registro se incorporen al derecho interno por separado, mediante su inclusión en otra ley u otro tipo de instrumento jurídico, el término “Registro” se define tanto en el artículo 2, apartado jj), de la Ley Modelo, como en el artículo 1, apartado k), de las Disposiciones Modelo sobre el Registro. Si las Disposiciones se promulgan como parte de la Ley Modelo, la segunda disposición no será necesaria.

Garantía mobiliaria de adquisición

38. Una garantía mobiliaria de adquisición es una garantía real constituida sobre un bien corporal que asegura el cumplimiento de la obligación del otorgante con respecto a un crédito concedido para que dicho otorgante pueda adquirir ese bien corporal (que no sea un bien incorporeal materializado en un bien corporal, como un título negociable; véase el art. 2, apartados x) y f)), o derechos de propiedad intelectual o los derechos de un licenciataria respecto de la propiedad intelectual. Esta definición, combinada con la de “garantía mobiliaria”, tiene como consecuencia que los derechos de cualquier prestamista que conceda un crédito para la adquisición de un bien, ya se trate de un banco, un vendedor que se reserva el dominio del bien o un arrendador financiero, reciben el mismo tratamiento que las garantías mobiliarias de adquisición en la Ley Modelo. No obstante, cabe señalar que: a) para que una garantía real sea una garantía mobiliaria de adquisición, el crédito cuyo pago respalda tiene que utilizarse efectivamente con ese fin; y b) cuando una garantía real asegura el cumplimiento de otras obligaciones además de las obligaciones contraídas por el otorgante con el fin de adquirir un bien corporal, esa garantía real es una garantía mobiliaria de adquisición en la medida en que respalda la obligación de pagar el precio de adquisición, y es una garantía mobiliaria sin fines de adquisición en la medida en que asegura el cumplimiento de esas otras obligaciones.

Cuenta bancaria

39. Para subrayar la distinción entre “cuenta bancaria” y “cuenta de valores”, la Ley Modelo define: a) el primer término como “toda cuenta llevada por una institución autorizada a tomar depósitos en la que puedan acreditarse o adeudarse fondos” (véase el art. 2, apartado p)); b) el segundo término como “toda cuenta llevada por un intermediario en la que puedan acreditarse o adeudarse valores” (véase el art. 2, apartado q)); y c) el término “valores” de un modo que excluye claramente los fondos (véase el art. 2, apartado kk)). En consecuencia, el término “cuenta bancaria” abarca cualquier tipo de cuenta bancaria (como una cuenta corriente o de cheques o una cuenta de ahorro). En cambio, no comprende el derecho que puede invocarse frente al banco para obtener el cumplimiento de una obligación documentada en un título negociable. El Estado promulgante tal vez desee considerar la posibilidad de sustituir la expresión “institución autorizada a tomar depósitos” por un término genérico que sea lo suficientemente amplio como para abarcar cualquier institución autorizada a recibir depósitos en el Estado cuya ley pueda ser aplicable con arreglo al artículo 97 de la Ley Modelo.

Valores no intermediados materializados

40. La palabra “representados” se utiliza en la definición del término “valores no intermediados materializados” (véase el art. 2, apartado nn)) con la intención de que sea lo suficientemente amplia como para abarcar los criterios aplicados en las distintas jurisdicciones (por ejemplo, “comprendidos” o “incorporados”). El término “certificado” significa únicamente un documento tangible que es objeto de posesión física. Por lo tanto, los valores representados por un certificado electrónico se consideran valores inmaterializados con arreglo a la Ley Modelo. Cabe señalar que los valores representados por un certificado electrónico pueden de todos modos considerarse valores no intermediados.

Reclamante concurrente

41. El término “reclamante concurrente” se utiliza principalmente en el contexto de un posible conflicto de prelación entre una garantía mobiliaria y los derechos de otra persona que invoque derechos sobre el bien gravado (véase el art. 2, apartado ii)). Este término comprende a cualquier otro acreedor (garantizado o no) del otorgante que tenga derechos sobre el bien (como un acreedor judicial que haya tomado determinadas medidas para ejecutar la sentencia), al comprador o arrendatario del bien y al representante de la insolvencia en un procedimiento de insolvencia seguido respecto del otorgante.

Bienes de consumo

42. A diferencia de la definición del término “bien de consumo” que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, en la que se basa, la definición de “bienes de consumo” en la Ley Modelo (véase el art. 2, apartado l)) contiene la palabra “principalmente”, que se incluyó a efectos de: a) asegurar que los bienes que se utilicen o se prevea utilizar principalmente con fines personales, familiares o domésticos y solo casualmente con fines comerciales sean tratados como bienes de consumo; y b) evitar que los bienes que se utilicen o se prevea utilizar principalmente con fines comerciales y solo casualmente con fines personales, familiares o domésticos sean tratados como bienes de consumo. Por consiguiente, lo que determina si un bien será clasificado como bien de consumo, bien de equipo o existencias es el uso principal que le dé o se proponga darle el otorgante. Cabe señalar asimismo que los términos “bienes de consumo”, “bien de equipo” y “existencias” son pertinentes principalmente para los artículos relativos a las garantías mobiliarias de adquisición (véanse los párrs. 46 y 50 *infra*).

Acuerdo de control

43. El término “acuerdo de control” se refiere a un acuerdo celebrado entre el otorgante, el acreedor garantizado y el emisor (si se trata de valores) o la institución depositaria (si se trata del derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria) conforme al cual el emisor o la institución depositaria aceptan seguir las instrucciones del acreedor garantizado sin que se requiera el ulterior consentimiento del otorgante. Un acuerdo de control permite lograr tres objetivos: a) hacer oponible a terceros una garantía mobiliaria (véanse los arts. 25 y 27); b) lograr que la institución depositaria o el emisor de los valores cooperen en la ejecución de una garantía mobiliaria; y c) establecer la prelación del acreedor garantizado que tenga el control. A diferencia de la definición de este término que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, en la que se basa, la definición de “acuerdo de control” en la Ley Modelo no hace referencia a un “escrito firmado” (véase el art. 2, apartado d)). Esta diferencia no se debe a un cambio de principios, sino más bien a la decisión de dejar que este aspecto se rija por los requisitos probatorios establecidos en otras leyes del Estado promulgante. En todo caso, no es necesario que un acuerdo de control esté contenido en un solo documento escrito.

Incumplimiento

44. El término “incumplimiento” se define de manera genérica haciendo referencia a la falta de cumplimiento del otorgante y al acuerdo celebrado entre el otorgante y el acreedor garantizado. Para determinar qué es lo que constituye exactamente incumplimiento (por ejemplo, un retraso de un día o un mes en el pago) hay que remitirse al acuerdo celebrado entre las partes y a la ley aplicable a ese acuerdo.

Bien gravado

45. Cualquier bien mueble al que se aplique la Ley Modelo puede ser un bien gravado. A fin de que las disposiciones de la Ley Modelo sean aplicables a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar celebradas por acuerdo de partes, el término abarca los créditos por cobrar que hayan sido objeto de una cesión pura y simple acordada entre las partes.

Bien de equipo

46. A diferencia de la definición del término “bien de equipo” que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, en la que se basa, la definición de este término en la Ley Modelo contiene la palabra “principalmente”, que se incluyó a efectos de aclarar que: a) los bienes que una persona utilice o se proponga utilizar principalmente en la explotación de su negocio y solo casualmente con otros fines serán tratados como bienes de equipo; y b) los bienes que una persona utilice o se proponga utilizar principalmente con otros fines y solo casualmente en la explotación de su negocio no serán tratados como bienes de equipo (véase el art. 2, apartado g)). En esta definición se incluyeron también las palabras “excluidas las existencias y los bienes de consumo”, ya que, según el uso principal que se les dé o se les prevea dar, los mismos bienes corporales pueden ser “bienes de equipo”, “bienes de consumo” o “existencias” (véanse el art. 2, apartados g), l), y v), y los párrs. 42 *supra* y 50 *infra*).

Otorgante

47. La definición del término “otorgante” deja claro que el otorgante de una garantía mobiliaria puede ser el deudor de la obligación garantizada u otra persona (por ejemplo, la empresa matriz de la filial deudora, si la empresa matriz constituye una garantía mobiliaria sobre sus bienes para que la filial pueda obtener un préstamo (véase el art. 2, apartado dd) i)). Una persona que no sea el propietario de un bien pero que tenga derechos sobre él (por ejemplo, derechos emanados de un contrato de arrendamiento; véase el art. 2, apartado dd) i)) también puede ser el otorgante de una garantía mobiliaria sobre esos derechos. También se considera otorgante al comprador u otro adquirente de un bien gravado que adquiera el bien con el gravamen de una garantía mobiliaria, aunque esa persona no haya constituido una garantía mobiliaria sobre el bien (véase el art. 2, apartado dd) ii)). A fin de que las disposiciones de la Ley Modelo sean aplicables a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar celebradas por acuerdo de partes, el término “otorgante” abarca también al cedente en una cesión pura y simple de un crédito por cobrar (véase el art. 2, apartado dd) iii)).

Representante de la insolvencia

48. El término “representante de la insolvencia” no se define en la Ley Modelo porque se utiliza únicamente en la definición de “reclamante concurrente”. En cambio, se define en la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase la Introducción, párr. 20) y en la *Guía legislativa de la CNUDMI sobre el régimen de la insolvencia* (la “*Guía sobre la insolvencia*”; véase la Introducción, párr. 12 v)) de un modo suficientemente amplio como para que abarque a la persona encargada de administrar el procedimiento de insolvencia o de supervisar al deudor y sus negocios (véase la *Guía sobre la insolvencia*, segunda parte, cap. III, párrs. 11 a 18 y 35). En la *Guía sobre las operaciones garantizadas* y la *Guía sobre la insolvencia* figuran definiciones de otros términos relacionados con la insolvencia, como el término “procedimiento de

insolvencia” (que se menciona en el art. 2, apartado ii) iii), y en los arts. 35 y 94) y el término “masa de la insolvencia”.

Bien incorporal

49. El término “bien incorporal” comprende los créditos por cobrar, los derechos a obtener el cumplimiento de obligaciones que no sean créditos por cobrar, los derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria y los valores no intermediados inmateralizados, así como cualquier otro bien mueble que no sea un bien corporal (véase el art. 2, apartado j)).

Existencias

50. El término “existencias” se refiere a los bienes corporales que el otorgante tenga en su poder con el fin de venderlos o arrendarlos en el curso ordinario de sus negocios. Por lo tanto, lo que determina si un bien corporal constituye “existencias” es el fin con que el otorgante lo tenga en su poder (véanse los párrs. 42 y 46 *supra*). El término “bienes en proceso de transformación” comprende los “productos semielaborados (en proceso de fabricación)”. En los Estados en que es posible obtener una licencia sobre bienes corporales, el “arrendamiento de bienes corporales” a que se hace referencia en esta definición comprende la concesión de licencias sobre bienes corporales (véase el art. 2, apartado v)).

Masa y producto elaborado

51. La Ley Modelo distingue entre “masa” y “producto elaborado”. Una “masa” es el resultado que se obtiene cuando dos o más bienes corporales del mismo tipo se mezclan de tal manera que pierden su identidad propia. Esto puede suceder, por ejemplo, cuando se vierte una cantidad de petróleo de una fuente en el tanque de un buque petrolero que ya tiene cierta cantidad de petróleo de otra fuente, o cuando se vuelca la carga de un camión de trigo de un agricultor en un silo para granos que ya contiene trigo de otro agricultor. En cambio, un “producto elaborado” se obtiene cuando uno o más bienes corporales se transforman en algo diferente mediante un proceso de elaboración o fabricación; por ejemplo, cuando se usa oro para fabricar un anillo, o se utiliza harina y levadura para hacer pan. La distinción resulta pertinente para los artículos 11 y 33 (véanse los párrs. 97 a 99 *infra* y el documento [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.4](#), párr. 15).

Dinero

52. El término “dinero” comprende no solo la moneda nacional del Estado promulgante sino también la moneda de cualquier otro Estado (véase el art. 2, apartado t)). En cambio, no abarca el dinero virtual, ya que el dinero virtual no es moneda nacional y es un bien incorporal (mientras que el dinero se define en principio como un bien corporal; véase el art. 2, apartado f)). La moneda debe ser de curso legal para que constituya dinero. Los derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria y los títulos negociables son conceptos claramente diferenciados en la Ley Modelo. No están comprendidos en el término “dinero”.

Bien mueble

53. El Estado promulgante tal vez desee cerciorarse de que queden comprendidos en esta definición todos los bienes que sus leyes no consideren bienes inmuebles (véase el art. 2, apartado k)). En función de su tradición jurídica y de la terminología

empleada, el Estado promulgante quizás desee también considerar la posibilidad de sustituir los términos “bien mueble” y “bien inmueble” por los conceptos equivalentes en su legislación (por ejemplo, en inglés, “*personal property*” y “*land*”).

Valores no intermediados

54. El término “valores no intermediados” se refiere a valores (es decir, acciones y obligaciones) que no estén acreditados en una cuenta de valores (véase el art. 2, apartados ll) y q)). Esta definición se formuló en torno a la definición del término “valores intermediados” que figura en el Convenio del UNIDROIT sobre los Valores (véase el art. 1, apartado b)). A diferencia de la fórmula empleada en ese Convenio, que alude a “derechos e intereses”, esta definición se refiere solamente a “derechos”, para mantener la coherencia con la terminología de la Ley Modelo, en la que “derecho” es un término amplio que abarca cualquier derecho o interés. Cabe señalar que si los valores están en poder de un intermediario vinculado directamente al emisor (por ejemplo, el intermediario está registrado en los libros del emisor como titular de los valores), esos valores que el intermediario tiene en su poder no son intermediados, aunque los valores equivalentes acreditados por el intermediario en una cuenta de valores a nombre de un cliente sean valores intermediados en poder de ese cliente.

Notificación de una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar

55. La definición del término “notificación de una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar” se basa en la definición del término “notificación de la cesión” y en la recomendación 118 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el art. 2, apartado bb)), que se basa a su vez en la definición de ese término que figura en la Convención sobre la Cesión de Créditos (véase el artículo 5, apartado d)). El requisito relativo a la identificación del crédito por cobrar gravado y el acreedor garantizado a que se hace referencia en la definición de ese término en la Convención sobre la Cesión de Créditos se recoge en el artículo 62, párrafo 1, de la Ley Modelo, ya que enuncia una norma sustantiva sobre los efectos de la notificación de una garantía mobiliaria, cuestión ya contemplada en ese artículo.

Posesión

56. La definición del término “posesión” (véase el art. 2, apartado ee)) se basa en la definición de ese término que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*. Las palabras “directa o indirecta”, utilizadas en la recomendación 28 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, no se incluyeron en esta definición ni en el artículo 16, que se basa en esa recomendación, porque la definición es lo suficientemente amplia como para abarcar las situaciones en que una persona está en posesión de un bien corporal por conducto de otra persona (por ejemplo, el emisor de un documento negociable puede estar en posesión de ese documento a través de diversas personas encargadas de cumplir distintas partes de un contrato de transporte multimodal).

Prelación

57. La definición del término “prelación” (véase el art. 2, apartado ff)) se basa en la definición de ese término que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que a su vez se basa parcialmente en la definición que se da de ese término en la Convención sobre la Cesión de Créditos (véase el artículo 5, apartado g)). Del mismo modo que la definición que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, esta definición no incluye en el concepto de “prelación” las medidas necesarias para lograr la oponibilidad a terceros. Sin embargo, al igual que la definición contenida en la

Convención sobre la Cesión de Créditos y a diferencia de la definición que figura en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, esta definición se refiere directamente a la preferencia de que goza el derecho de una persona frente al derecho de otra persona.

Producto

58. El término “producto” tiene, en la Ley Modelo (véase el art. 2, apartado gg)), el mismo significado que en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*. Es importante señalar que el término abarca: a) el producto de la venta u otra forma de enajenación o el arrendamiento de un bien gravado (entendido en sentido amplio), o de la concesión de una licencia respecto de dicho bien; b) el producto del producto (por ejemplo, si los créditos por cobrar fueron generados por la venta de existencias gravadas y ese producto se deposita en una cuenta bancaria, el derecho al cobro de esos fondos constituye un producto del producto); y c) los frutos naturales (por ejemplo, los terneros nacidos de las vacas gravadas) o los frutos civiles (por ejemplo, las rentas derivadas del arrendamiento de los bienes gravados). Cabe señalar que en varias disposiciones de la Ley Modelo se establecen limitaciones al derecho del acreedor garantizado sobre los bienes gravados o el producto. Por ejemplo, según el artículo 10, la garantía mobiliaria se extiende únicamente al producto identificable; y conforme al artículo 34, párrafo 4, el comprador de un bien corporal gravado que se venda en el curso ordinario de los negocios del otorgante adquiere sus derechos sobre el bien libre de la garantía mobiliaria (véanse también los arts. 19, párr. 2; 34, párr. 2, y 59, párr. 2). Cabe señalar también que las palabras ingresos, dividendos y distribuciones, que figuran en la definición de este término en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, no se incluyeron en la Ley Modelo por considerarse que estaban comprendidas en la expresión “frutos civiles”.

59. El término no se limita al producto recibido por el otorgante original, sino que abarca también el producto recibido por el adquirente de un bien gravado cuando ese adquirente sea considerado otorgante porque adquirió el bien con el gravamen de la garantía mobiliaria. Por ejemplo, si A constituye una garantía mobiliaria sobre sus bienes a favor de X y luego traspasa sus bienes a B, que adquiere sus derechos sobre los bienes con el gravamen de la garantía mobiliaria constituida a favor de X, y posteriormente B vende los bienes a C por un precio de 1.000 euros pagadero en una fecha futura, el crédito por cobrar emanado de la venta realizada por B a C es un producto que queda gravado por la garantía mobiliaria constituida a favor de X. El motivo por el que se adoptó este criterio fue que, de lo contrario, el adquirente de un bien gravado que lo hubiese adquirido con el gravamen de la garantía mobiliaria (en el ejemplo, B) podría venderlo a otra persona (en el ejemplo, a C) y quedarse con el producto de la venta, libre de la garantía mobiliaria (en lo que respecta a los terceros adquirentes que probablemente consulten el registro por el nombre del enajenante de quien lo recibieron y que no encuentren inscrita una notificación relativa a una garantía mobiliaria constituida por el primero de una cadena de enajenantes, véase el art. 26 de las Disposiciones Modelo sobre el Registro y el documento [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.3](#), párrs. 48 a 53).

60. Cabe señalar que el producto puede nacer como consecuencia de una medida adoptada por una persona que no sea el otorgante ni un adquirente. Así, el artículo 10, párrafo 2, se aplica a los fondos acreditados en una cuenta bancaria que se transfieran a otra cuenta bancaria (incluso aunque esa transferencia se efectúe a instancias de la institución depositaria), ya que los fondos depositados en la segunda cuenta bancaria son un “producto” (véase el párr. 96 *infra*).

Crédito por cobrar

61. Al igual que la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, la Ley Modelo define el término “crédito por cobrar” en sentido amplio, de manera que abarque incluso los créditos por cobrar de origen extracontractual, como los derivados de la responsabilidad civil por contravención de la ley (véase el art. 2, apartado o)). Sin embargo, el término “crédito por cobrar” no abarca el derecho a obtener el pago de una obligación documentada en un título negociable, ni el derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria, ni el derecho al cobro en virtud de un valor no intermediado, a los que se trata como bienes distintos y separados, sujetos a normas específicas diferentes.

Acreedor garantizado

62. El término “acreedor garantizado” se refiere al titular de una garantía mobiliaria y abarca al cesionario en una cesión pura y simple de un crédito por cobrar celebrada por acuerdo de partes (por ejemplo, el agente financiero en un contrato de facturaje).

Obligación garantizada

63. El término “obligación garantizada” comprende cualquier obligación cuyo cumplimiento esté respaldado por una garantía mobiliaria, incluidas las obligaciones que nazcan del crédito concedido por un prestamista, un vendedor que se reserve el dominio del bien o un arrendador financiero (véase el art. 2, apartado cc)). El término abarca las obligaciones pecuniarias y no pecuniarias; las obligaciones ya contraídas al momento de concederse el crédito, y también las que se contraigan posteriormente, si así se estipuló en el acuerdo de garantía. Dado que en las cesiones puras y simples de créditos por cobrar no existe una obligación garantizada, las disposiciones que se refieren a una “obligación garantizada” no se aplican a ese tipo de cesiones.

Valores

64. La definición del término “valores” en la Ley Modelo es más restringida que la que figura en el artículo 1, apartado a), del Convenio del UNIDROIT sobre los Valores (véase el art. 2, apartado kk)). Ello se debe a que, mientras que una definición amplia resulta apropiada para ese Convenio, a los efectos de la Ley Modelo una definición amplia podría dar lugar a una superposición con los términos dinero, crédito por cobrar, título negociable y otros bienes incorporeales genéricos y, por lo tanto, podría generar incertidumbre en cuanto al régimen aplicable a las garantías mobiliarias sobre esos tipos de bienes. En todo caso, cada Estado promulgante tendrá que armonizar la definición del término “valores” que incluya en su ley de garantías mobiliarias con la que figure en su legislación sobre la transmisión de valores.

Cuenta de valores

65. La definición del término “cuenta de valores” que figura en la Ley Modelo se tomó del artículo 1, apartado c), del Convenio del UNIDROIT sobre los Valores (véase el art. 2, apartado q)). Se refiere a una cuenta llevada por un intermediario de valores en la que puedan acreditarse o adeudarse valores.

Acuerdo de garantía

66. El término “acuerdo de garantía” se define haciendo alusión a un acuerdo en el que se estipula la constitución de una garantía mobiliaria (véase el art. 2, apartado e)).

En consonancia con el enfoque funcional, integrado y global adoptado en la Ley Modelo (véanse los párrs. 7 y 15 *supra*), no es necesario que las partes utilicen una terminología especial, y aunque no hagan referencia a las garantías mobiliarias en la redacción del acuerdo que celebren, este será un acuerdo de garantía si constituye sobre un bien mueble un derecho real que garantiza el pago u otra forma de cumplimiento de una obligación (véase el art. 2, apartado w)). Por consiguiente, operaciones como la enajenación de bienes con fines de garantía, las compraventas con reserva de dominio, las compraventas a plazos y los arrendamientos financieros se consideran operaciones garantizadas. A fin de asegurar que las disposiciones de la Ley Modelo sean aplicables a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar, el término “acuerdo de garantía” se define de manera que abarque todo acuerdo en que se estipule una cesión pura y simple de un crédito por cobrar.

Garantía mobiliaria

67. El término “garantía mobiliaria” se define haciendo referencia a un derecho real constituido mediante un acuerdo por el que se garantiza el pago u otra forma de cumplimiento de una obligación. En consonancia con el enfoque funcional, integrado y global adoptado en la Ley Modelo (véanse los párr. 7, 15 y 66 *supra*), es irrelevante que las partes denominen o no garantía mobiliaria a ese derecho, o que hagan referencia o no a una garantía mobiliaria en la redacción que utilicen. A fin de asegurar que las disposiciones de la Ley Modelo sean aplicables a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar, el término “garantía mobiliaria” se define de manera que abarque el derecho del cesionario en una cesión pura y simple de un crédito por cobrar celebrada por acuerdo de partes.

Bien corporal

68. En la Ley Modelo, el término “bien corporal” abarca el dinero, los títulos negociables, los documentos negociables y los valores no intermediados materializados (algunos de los cuales son bienes incorporeales materializados en un documento), salvo a los efectos de determinados artículos que contienen normas que no corresponde aplicar a esos tipos de bienes. Por ejemplo, el término “bien corporal” en la definición del término “masa” (véase el art. 2, apartado z)) no comprende los documentos negociables porque estos no pueden formar parte de una masa dado que no pueden sustituirse por otros documentos y no son fungibles.

Escrito

69. El término “escrito” se definió con el propósito de asegurar que, cuando se mencionara ese término en la Ley Modelo (véanse los arts. 2, apartados d) y aa); 6, párr. 3; 63, párrs. 2 y 9; 65, párrs. 1 y 2; 77, párr. 2 a); 78, párr. 4 b); y 80, párrs. 1, 2 b), 4 y 6, de la Ley Modelo, así como los arts. 2, párrs. 1 a 3, y 20, párr. 5, de las Disposiciones Modelo sobre el Registro), se entendiera que comprendía las comunicaciones electrónicas (véase el art. 2, apartado u)). La definición se basa en la recomendación 11 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que a su vez se inspiró en el artículo 9, párrafo 2, de la Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales (la “Convención sobre Comunicaciones Electrónicas”). Sin embargo, en la Ley Modelo no se incluyó un artículo sobre el equivalente electrónico de la firma con un texto similar al de la recomendación 12 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, que se basa a su vez en el artículo 9, párrafo 3, de la Convención sobre Comunicaciones Electrónicas. A los efectos de los artículos de la Ley Modelo que se refieren a la firma (véanse los arts. 6, párr. 1, y 65, párrs. 1 y 2), los Estados

promulgantes tal vez deseen considerar la posibilidad de incluir en la ley por la que incorporen la Ley Modelo a su derecho interno un artículo de un tenor similar al de la recomendación 12 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*.

Obligaciones internacionales del Estado promulgante

70. La Ley Modelo deja a criterio de cada Estado promulgante la cuestión de decidir si los tratados internacionales (como la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (“CIM”) o la Convención sobre la Cesión de Créditos cuando entre en vigor) prevalecerán sobre el derecho interno. Por ejemplo, en caso de conflicto entre una disposición de la Ley Modelo y una disposición de cualquier tratado u otro tipo de acuerdo en el que sean parte un Estado promulgante y otro u otros Estados, es posible que prevalezcan las disposiciones de ese tratado o acuerdo (véase el art. 3 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza). Quizás sea necesario limitar ese enfoque a los tratados internacionales que se ocupan directamente de cuestiones reguladas por la Ley Modelo (por ejemplo, la constitución, la oponibilidad a terceros, la prelación y la ejecución de una garantía real sobre bienes muebles). En otros Estados, en que los tratados internacionales no se aplican de manera automática sino que exigen que se promulgue una ley interna para tener fuerza vinculante en el país, ese enfoque podría ser inapropiado o innecesario (véase la *Guía para la incorporación al derecho interno y la interpretación de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre la Insolvencia Transfronteriza*, párrs. 91 a 93).

Artículo 3. Autonomía de las partes

71. El artículo 3 se basa en el artículo 6 de la Convención sobre la Cesión de Créditos (cuya primera oración se inspira en el art. 6 de la CIM) y en la recomendación 10 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*. El párrafo 1 tiene por objeto reflejar el principio de que, con excepción de las disposiciones mencionadas en ese párrafo, las partes son libres de modificar mediante acuerdo los efectos que surtirán entre ellas las disposiciones de la Ley Modelo. El acuerdo de excluir la aplicación de las disposiciones de la Ley Modelo o modificar sus términos puede celebrarse entre dos partes cualesquiera cuyos derechos se vean afectados por la Ley Modelo (por ejemplo, entre el acreedor garantizado y el otorgante, entre el acreedor garantizado y un reclamante concurrente, entre el acreedor garantizado y el deudor de un crédito por cobrar gravado, o entre el otorgante y el deudor de un crédito por cobrar).

72. Las disposiciones enumeradas en el párrafo 1 no pueden ser objeto de un acuerdo en contrario ya que si se permitiera acordar algo diferente respecto de esas cuestiones se podría dar lugar a abusos o crear incertidumbre. En particular, el artículo 4 enuncia la norma general de conducta a que deben ajustarse las partes al ejercer los derechos y cumplir las obligaciones que les correspondan en virtud de la Ley Modelo; el artículo 6 trata de la constitución de una garantía mobiliaria y establece los requisitos necesarios para constituirarla; el artículo 9 se refiere a la forma de describir los bienes gravados y las obligaciones garantizadas; los artículos 53 y 54 establecen la obligación de la parte que esté en posesión del bien gravado de actuar con diligencia razonable y la obligación del acreedor garantizado de devolver los bienes gravados; y el artículo 72, párrafo 3, trata de la modificación de los derechos previstos en las disposiciones de la Ley Modelo que se refieren a la ejecución y permite que el otorgante o el deudor los modifiquen solo después del incumplimiento, a fin de evitar que se cometan abusos en el momento de celebrarse el acuerdo de garantía. Los artículos 85 a 87, en el capítulo relativo al conflicto de leyes, indican cuál es la ley aplicable a los asuntos relacionados con el derecho de los bienes; la determinación de la ley aplicable en ese ámbito no suele dejarse en manos de las partes para

garantizar que haya certeza con respecto a la ley aplicable a los asuntos propios del derecho de los bienes, que por lo general afectan a los derechos de terceros.

73. En el párrafo 2 se reitera el principio general de que un acuerdo celebrado entre dos partes no afecta a los derechos de un tercero. Por ejemplo: a) si hay dos deudores de un crédito por cobrar que es un bien gravado, y uno de los dos deudores conviene, con arreglo al artículo 65, en no oponer determinadas excepciones al acreedor garantizado, ese acuerdo no obliga al otro deudor del crédito por cobrar; y b) si el acreedor garantizado conviene en que el otorgante no pueda constituir otra garantía mobiliaria sobre los mismos bienes a favor de otro acreedor (acuerdo de no pignorabilidad), ese otro acreedor no queda obligado por el acuerdo de no pignorabilidad. El motivo por el cual se enuncia un principio general del derecho de los contratos es que la Ley Modelo regula relaciones en las que un acuerdo entre dos partes (por ejemplo, el otorgante y el acreedor garantizado) podría dar la impresión de que repercute indebidamente en los derechos de terceros (conforme al art. 61, un acuerdo celebrado entre el otorgante de una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar y el acreedor garantizado tiene un efecto limitado en el sentido de que, por ejemplo, el deudor de un crédito por cobrar puede tener que pagarle a una persona distinta del acreedor inicial).

74. El párrafo 3 deja en claro que, si otra ley permite que el otorgante y el acreedor garantizado convengan en resolver mediante arbitraje, mediación, conciliación o un proceso de solución de controversias en línea cualquier controversia que pueda surgir entre ellos en relación con su acuerdo de garantía o una garantía mobiliaria constituida en virtud de ese acuerdo, nada de lo dispuesto en la Ley Modelo afectará a ningún acuerdo por el que se convenga en utilizar esos mecanismos alternativos de solución de controversias. El párrafo 3 parte de la base de que el uso de mecanismos alternativos de solución de controversias para resolver los litigios que surjan entre las partes con respecto a su acuerdo de garantía o la garantía mobiliaria constituida en virtud de ese acuerdo es importante, sobre todo para los países en desarrollo, a fin de atraer inversiones. Si la ejecución por la vía judicial es ineficiente, lo más probable es que tenga efectos negativos en la oferta de crédito financiero y en su costo. Cabe señalar que el párrafo 3 tiene por objeto reconocer la existencia de mecanismos alternativos de solución de controversias, sin interferir con la forma en que los distintos ordenamientos jurídicos regulan la arbitrabilidad de las controversias surgidas en relación con acuerdos de garantía o garantías mobiliarias, la protección de los derechos de los terceros o el acceso a la justicia.

Artículo 4. Normas generales de conducta

75. El artículo 4 se basa en la recomendación 131 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. VIII, párr. 15). Figura en el capítulo I de la Ley Modelo, sobre el ámbito de aplicación y disposiciones generales, y no en el capítulo VII, relativo a la ejecución, porque enuncia normas de conducta que las partes deben acatar cuando ejercen los derechos que les confiere la Ley Modelo o cumplen las obligaciones que esta les impone, incluso fuera del contexto de la ejecución. De conformidad con el artículo 4, toda persona debe ejercer los derechos y cumplir las obligaciones que le correspondan en virtud de la Ley Modelo de buena fe y de manera razonable desde el punto de vista comercial. El incumplimiento de esta obligación puede generar responsabilidad por daños y perjuicios y demás consecuencias que se prevean en las leyes pertinentes del Estado promulgante.

76. El concepto de “razonabilidad desde el punto de vista comercial” no está definido en la Ley Modelo, pero normalmente se refiere a las medidas que podría adoptar una persona razonable en circunstancias similares a las que pudiera enfrentar el otorgante en un caso en particular. Dado que por lo general no existe una única

medida que adoptarían todas las personas razonables en una situación determinada, hay una amplia gama de medidas que puede considerarse que se ajustan a la norma de la “razonabilidad desde el punto de vista comercial”. Cabe señalar que en general debería interpretarse que, cuando se cumplen las normas específicas mencionadas en otras disposiciones de la Ley Modelo (por ejemplo, el art. 78, párr. 4, según el cual se debe notificar en un plazo breve), también se están respetando las normas generales de conducta mencionadas en este artículo. Cabe destacar asimismo que el artículo 4 figura entre las normas jurídicas imperativas enumeradas en el artículo 3. Por lo tanto, el deber de actuar de buena fe y de manera razonable desde el punto de vista comercial no puede ser objeto de renuncia unilateral ni modificarse de común acuerdo.

Artículo 5. Origen internacional y principios generales

77. El artículo 5 se inspira en el artículo 7 de la CIM y se basa en el artículo 3 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico, el artículo 4 de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre las Firmas Electrónicas y el artículo 2A de la Ley Modelo de la CNUDMI sobre Arbitraje Comercial Internacional. Su finalidad es limitar la medida en que una ley nacional por la que se promulgue el régimen de la Ley Modelo podría interpretarse aplicando únicamente conceptos del derecho interno del Estado promulgante, para que se haga referencia también a los conceptos de la Ley Modelo y a las leyes de otros Estados que la hayan incorporado a su derecho interno.

78. La Ley Modelo es un instrumento no solo de modernización, sino también de armonización de los regímenes legales de las operaciones garantizadas (véanse los párrs. 5 a 9 *supra*). A fin de promover la armonización, en el párrafo 1 se establece que las disposiciones de las leyes nacionales que apliquen la Ley Modelo deben interpretarse teniendo en cuenta su origen internacional y la observancia de la buena fe. El término “buena fe” se utiliza también en el artículo 4 como una obligación de las personas que tienen derechos y obligaciones con arreglo a la Ley Modelo. En cambio, en este artículo, el término alude a un aspecto que debe tenerse en cuenta al interpretar la Ley Modelo. De conformidad con el párrafo 2, las lagunas que puedan existir en las leyes por las que se incorpore la Ley Modelo al derecho interno deben llenarse aplicando los principios generales en que esta se basa (véase el párr. 15 *supra*).

Capítulo II. Constitución de una garantía mobiliaria

A. Normas generales

79. Este capítulo, y varios otros más, contienen una sección A con normas generales y una sección B con normas sobre determinados tipos de bienes. Se sigue este criterio para evitar incluir en las normas generales demasiada información detallada sobre ciertos bienes en particular. En algunos casos, ello puede hacer que sea más fácil que los Estados lleguen a la conclusión de que no necesitan incluir todas las normas específicas y dejen algunas de ellas fuera de su ley. Por ejemplo, es posible que un Estado promulgante no incluya normas relativas a las garantías mobiliarias sobre títulos de deuda no intermediados. Sin embargo, no todas las normas sobre determinados tipos de bienes pueden omitirse. Por ejemplo, algunas de ellas tratan de bienes comerciales fundamentales, como los créditos por cobrar, y ningún Estado promulgante debería omitirlas al incorporar la Ley Modelo a su derecho interno. La consecuencia de adoptar este criterio es que las normas generales se aplican a todos los bienes, pero que respecto de ciertos tipos de bienes, se aplican con sujeción a lo que dispongan las normas específicas. El Estado promulgante tal vez desee considerar si desea hacer remisión, en las normas generales de cada capítulo de la ley que

apruebe, a las disposiciones sobre determinados tipos de bienes que figuren en ese capítulo, o si desea incluir una disposición que establezca expresamente que las normas generales de cada capítulo se encuentran supeditadas a lo que se establezca en las normas sobre determinados tipos de bienes de ese capítulo (véase la nota 4 de pie de página de la Ley Modelo).

Artículo 6. Constitución de una garantía mobiliaria y requisitos del acuerdo de garantía

80. El artículo 6 se basa en las recomendaciones 13 a 15 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 12 a 37). Su finalidad es reglamentar la constitución de una garantía mobiliaria, así como la forma y el contenido mínimo que debe tener un acuerdo de garantía, para que las partes puedan obtener una garantía mobiliaria de manera sencilla y eficiente (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, recomendación 1, apartado c)). Una garantía mobiliaria se constituye mediante un acuerdo cuyo contenido no está sometido a otros requisitos que no sean los enumerados en los párrafos 3 y 4, y para cuya celebración no es necesario emplear términos técnicos.

81. De conformidad con el párrafo 1, un acuerdo es suficiente para constituir una garantía mobiliaria si el otorgante tiene derechos sobre el bien que se ha de gravar o facultades para gravarlo. El otorgante tiene derecho a gravar cualquier bien del que sea propietario. Cuando el otorgante se encuentra en posesión del bien en virtud de un acuerdo celebrado con el propietario, como en el caso de un contrato de arrendamiento, el otorgante tiene derecho a constituir una garantía mobiliaria sobre los derechos que le confiere ese contrato. El otorgante tiene la facultad (más que el derecho) de constituir una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar, cuando ya lo ha cedido. Esa facultad va implícita en el hecho de que las disposiciones de la Ley Modelo relativas a la oponibilidad a terceros y la prelación se aplican a las cesiones puras y simples de créditos por cobrar celebradas por acuerdo de partes. En la práctica, si el cesionario no logra que su derecho adquiera eficacia frente a terceros antes de que lo haga un cesionario posterior o acreedor garantizado concurrente posterior, entonces el primer cesionario no tendrá prelación sobre estos. En cambio, si el primer cesionario hace oponible a terceros su derecho antes de que lo haga un cesionario posterior o acreedor garantizado concurrente posterior, entonces no quedará valor en el crédito por cobrar para satisfacer los derechos de estos últimos. Cabe señalar que, en consonancia con lo dispuesto en el artículo 13, párrafo 1, el titular u otorgante de un crédito por cobrar al que se aplique el artículo tiene un derecho sobre el crédito por cobrar o la facultad de gravarlo aunque se haya celebrado un acuerdo de intransmisibilidad con el deudor de dicho crédito.

82. En el párrafo 2 se aclara que en todo acuerdo de garantía se podrá estipular la constitución de una garantía mobiliaria sobre un bien futuro (es decir, sobre bienes producidos o adquiridos por el otorgante tras la celebración de un acuerdo de garantía; véase la definición que figura en el art. 2, apartado h)). Sin embargo, la garantía mobiliaria queda constituida cuando el otorgante adquiere derechos sobre esos bienes o la facultad de gravarlos.

83. En el párrafo 3 se establecen los requisitos que debe reunir un acuerdo de garantía escrito. De las dos alternativas que figuran entre corchetes en el encabezado del párrafo 3, el Estado promulgante tal vez desee elegir la que más se ajuste a su derecho de los contratos y a las normas que rigen la prueba. Si el Estado promulgante opta por retener la palabra “celebrarse”, los acuerdos de garantía que no se hagan por escrito no surtirán efectos (con excepción del caso previsto en el art. 6, párr. 4). Si el Estado promulgante elige retener la palabra “probarse”, los acuerdos de garantía que no consten por escrito serán de todos modos eficaces si las condiciones estipuladas

constan en un documento escrito que esté firmado por el otorgante (por ejemplo, en una oferta formulada por escrito por el otorgante, cuya aceptación por el acreedor garantizado se infiera de la conducta de este).

84. En función de las prácticas de financiación que considere más eficientes y de las expectativas razonables de los participantes en el mercado de crédito, el Estado promulgante tal vez desee evaluar si le conviene o no mantener el apartado d) del párrafo 3. Una posibilidad sería conservar ese apartado para facilitar el acceso del otorgante a la financiación garantizada ofrecida por otros acreedores en situaciones en que el valor de los bienes gravados por la garantía mobiliaria anterior supere el importe máximo indicado en la notificación inscrita con respecto a esa garantía. Otra posibilidad sería excluir el apartado d) del párrafo 3 para facilitar el acceso del otorgante al crédito ofrecido por el primer acreedor garantizado (en la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. IV, párrs. 92 a 97, y en la *Guía sobre un registro*, párrs. 200 a 204, se describen las ventajas y desventajas de ambos enfoques). Si conserva el apartado d) del párrafo 3, el Estado promulgante deberá establecer el importe máximo que podrá indicarse en la notificación (véase el art. 8, apartado e), de las Disposiciones Modelo sobre el Registro). De lo contrario, los posibles acreedores posteriores desconocerán las ventajas que se derivarían de mantener el apartado d) del párrafo 3 (el art. 24, párr. 7, de las Disposiciones Modelo sobre el Registro también debería retenerse para resolver los errores en que se incurra respecto del importe máximo que se indique en la notificación).

85. De conformidad con el párrafo 4, cuando el acreedor garantizado se encuentre en posesión del bien gravado en virtud de un acuerdo de garantía verbal con el otorgante, no hay necesidad de que el acuerdo de garantía conste por escrito. El hecho de que el acreedor garantizado esté en posesión del bien gravado es por sí solo prueba de la existencia del acuerdo de garantía (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. II, párrs. 30 a 33).

Artículo 7. Obligaciones que podrán garantizarse

86. El artículo 7 se basa en la recomendación 16 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 38 a 48). Su objetivo primordial es asegurar que se pueda garantizar el cumplimiento de obligaciones futuras, condicionales y fluctuantes. El motivo principal de este enfoque es facilitar las operaciones de financiación modernas; en ese contexto, un acuerdo puede establecer que el acreedor garantizado podrá desembolsar los fondos en momentos diferentes en función de las necesidades del otorgante (por ejemplo, en el caso de líneas de crédito renovable, para que el otorgante compre existencias). Este enfoque no significa necesariamente que no se pueda proteger a los otorgantes para que no tengan que asumir compromisos económicos excesivos. Por ejemplo, en función de las necesidades de financiación del otorgante, se podrá fijar un importe máximo por el que pueda ejecutarse la garantía mobiliaria (véanse el art. 6, párr. 3 d), y el párr. 84 *supra*).

Artículo 8. Bienes que podrán gravarse

87. El artículo 8 se basa en la recomendación 17 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 49 a 57 y 61 a 70). Su principal finalidad es que puedan ser objeto de un acuerdo de garantía bienes muebles futuros, fracciones de bienes muebles y derechos indivisos sobre bienes muebles, categorías genéricas de bienes muebles y la totalidad de los bienes muebles de una persona (en cuanto al momento en que puede constituirse una garantía mobiliaria sobre un bien futuro, véanse el art. 6, párr. 2, y el párr. 82 *supra*).

88. Cabe señalar que el hecho de que los bienes muebles futuros puedan gravarse con una garantía real no significa que se dejen sin efecto las limitaciones legales a la constitución o la ejecución de una garantía real sobre determinados tipos de bienes muebles (por ejemplo, las prestaciones laborales en general o hasta determinada cantidad) (véanse el art. 1, párr. 6, y el párr. 34 *supra*).

89. Cabe señalar asimismo que el que se pueda constituir una garantía real sobre todos los bienes muebles de un otorgante a fin de ampliar al máximo la disponibilidad de crédito y mejorar las condiciones del convenio de crédito no significa necesariamente que otros acreedores del otorgante queden desprotegidos. La protección de los demás acreedores (dentro y fuera de un procedimiento de insolvencia) es una cuestión que se rige por otras leyes y está prevista en los artículos 35 y 36 de la Ley Modelo (véase [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.4](#), párrs. 23 a 27).

Artículo 9. Descripción de los bienes gravados y de las obligaciones garantizadas

90. El artículo 9 se basa en la recomendación 14 d) de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 58 a 60). En vista de su importancia, el criterio aplicable a la descripción de los bienes gravados en un acuerdo de garantía se presenta en un artículo separado (y no en el art. 6, párr. 3, como se hizo en la recomendación 14 d) de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, en la que se basa el art. 6, párr. 3, de la Ley Modelo).

91. En el párrafo 1 se enuncia la norma general a la que debe ajustarse la descripción de los bienes gravados y de las obligaciones garantizadas para que el acuerdo de garantía surta efecto (la descripción debe permitir razonablemente identificarlos). El párrafo 2 tiene por objeto asegurar que se pueda constituir una garantía mobiliaria sobre un bien o una categoría de bienes incluso en el caso de que la descripción consignada en el acuerdo de garantía sea genérica, como “todas las existencias” o “todos los créditos por cobrar” (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. II, párrs. 58 a 60). En el párrafo 3 se establece el mismo criterio en relación con las obligaciones garantizadas.

Artículo 10. Derecho al producto y a fondos entremezclados

92. El artículo 10 se basa en las recomendaciones 19 y 20 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 72 a 89). La finalidad del párrafo 1 es establecer que, a menos que las partes acuerden otra cosa (dado que este artículo no es una de las normas jurídicas imperativas enumeradas en el artículo 3), una garantía mobiliaria sobre un bien se extiende automáticamente a todo producto identificable de ese bien (para la definición de “producto”, véase el art. 2, gg)). El fundamento de esta disposición es que refleja las expectativas normales de las partes y con ella se procura que el acreedor garantizado esté suficientemente protegido. Esa protección comprende también el derecho del acreedor a ejecutar su garantía mobiliaria tanto respecto de los bienes gravados (siempre que el cesionario hubiera adquirido sus derechos sobre los bienes con el gravamen de la garantía mobiliaria) como respecto del producto, aunque solo hasta el importe de la obligación garantizada. De lo contrario, un otorgante podría efectivamente privar a un acreedor garantizado de su garantía, ya sea enajenando los bienes gravados a una persona que los adquiriría libres de la garantía mobiliaria o a una persona de la cual no sería fácil recuperarlos.

93. Por ejemplo, cuando el bien gravado originalmente consiste en existencias, los créditos por cobrar generados por la venta de esas existencias (si son identificables) son producto de ellas. Si tras el pago de los créditos por cobrar los fondos recibidos se depositan en una cuenta bancaria, el derecho al cobro de los fondos acreditados en esa cuenta también es un producto (producto de un producto de las existencias). También

lo es el derecho al cobro en virtud de un título negociable (por ejemplo, un cheque emitido por el titular de la cuenta bancaria para la compra de nuevas existencias), así como un recibo de almacén negociable expedido por el almacén en que quizás se encuentren almacenadas nuevas existencias.

94. El párrafo 2 prevé una excepción a la regla establecida en el párrafo 1 según la cual el producto debe ser identificable. La garantía mobiliaria sobre un bien se extiende al producto de ese bien que consista en fondos mezclados con otros fondos, aunque los fondos que constituyen el producto no puedan identificarse en forma separada de los fondos que no son producto (véase el párr. 2 a)). El párrafo 2 b) limita esa garantía mobiliaria al valor que tenía el producto inmediatamente antes de mezclarse. Por lo tanto, si se deposita la suma de 1.000 euros en una cuenta bancaria y en el momento de la ejecución la cuenta tiene un saldo de 2.500 euros, la garantía mobiliaria se extiende solamente a la suma de 1.000 euros.

95. El párrafo 2 c) se refiere a las situaciones en que el saldo de la cuenta bancaria fluctúa y, en algún momento, es inferior al valor del producto depositado (en el ejemplo citado, menos de 1.000 euros). En ese caso, la garantía mobiliaria se extiende únicamente al valor más bajo registrado entre el momento en que el producto se mezcló y el momento en que se haga valer la garantía mobiliaria sobre el producto. Por lo tanto, si en el ejemplo dado en el párrafo anterior el saldo de la cuenta inmediatamente después de depositarse el producto era 1.500 euros, luego se redujo a 500 euros y en el momento de la ejecución era 750 euros, la garantía mobiliaria se extiende solamente a 500 euros (es decir, el saldo intermedio más bajo). La razón de que se haya adoptado este criterio es que, si el saldo de una cuenta bancaria decrece, no es probable que los fondos depositados más tarde sean el producto de los bienes gravados originalmente.

96. Cuando los fondos acreditados en una cuenta bancaria son los bienes gravados originalmente, se transfieren a otra cuenta bancaria y se mezclan con otros fondos que están en esa cuenta, los fondos transferidos a esa otra cuenta serán un “producto” de los fondos originales y, por consiguiente, se aplicarán las normas del artículo 10 (véase el párr. 60 *supra*).

Artículo 11. Bienes corporales mezclados en una masa o transformados en un producto elaborado

97. El artículo 11 se basa en las recomendaciones 22 y 91 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véanse el cap. II, párrs. 90 a 95 y 100 a 102, y el cap. V, párrs. 117 a 123). Este artículo logra dos objetivos conexos. En primer lugar, transforma una garantía mobiliaria constituida sobre un bien corporal mezclado en una masa o transformado en un producto elaborado en una garantía mobiliaria sobre esa masa o producto elaborado. En segundo lugar, limita el valor de esa garantía mobiliaria haciendo referencia a la cantidad (en el caso de una masa) o el valor (en el caso de un producto elaborado) de los bienes corporales mezclados en la masa o producto elaborado. Más adelante, el artículo 33 prevé situaciones en que más de un acreedor garantizado tiene un crédito contra una masa o un producto elaborado como resultado de una garantía mobiliaria constituida sobre sus componentes (véase [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.4](#), párr. 15). El párrafo 1 tiene por objeto establecer que una garantía mobiliaria sobre un bien corporal que esté mezclado en una masa o se haya transformado en un producto elaborado se extiende a esa masa o producto elaborado.

98. El párrafo 2 establece que una garantía mobiliaria sobre un bien corporal que se extienda a una masa se limita a la misma proporción de esa masa que guardaba el bien respecto de la cantidad total de la masa inmediatamente después de haber sido mezclado en ella. Así, si un acreedor garantizado tiene una garantía mobiliaria sobre

100.000 litros de petróleo que se mezclan con otros 50.000 litros en el mismo tanque de manera que la masa comprende 150.000 litros, la garantía mobiliaria se limita a dos tercios del petróleo contenido en el tanque (es decir, 100.000 litros). Sin embargo, cuando la cantidad de petróleo en el tanque disminuye, el acreedor garantizado aún tiene como garantía los dos tercios del petróleo contenido en él. Por ejemplo, si hay una fuga en el tanque y se pierde la mitad del petróleo, de modo tal que quedan solo 75.000 litros, el acreedor garantizado tendrá una garantía mobiliaria sobre los dos tercios de esos 75.000 litros, es decir, sobre 50.000 litros únicamente. El valor de la garantía mobiliaria se reducirá si el valor del petróleo en el tanque disminuye y aumentará si el valor del petróleo contenido en él asciende. Esto refleja las expectativas comerciales, ya que coloca al acreedor garantizado en la misma situación en que habría estado si el petróleo no se hubiera mezclado con la otra cantidad de petróleo que ya estaba en el tanque.

99. El párrafo 3 aplica una norma ligeramente diferente a los productos, en consonancia con lo establecido en la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párr. 94). Si la norma prevista en el párrafo 2 se aplicara a las garantías mobiliarias sobre bienes que se transforman en un producto elaborado, esto podría reportarle una ganancia inesperada al acreedor garantizado si el valor del producto elaborado fuera mayor que el valor de sus componentes (por ejemplo, debido al valor que le añade el esfuerzo de producción realizado por el deudor, incluida la mano de obra de sus empleados). Por esa razón, en el párrafo 3 se establece en cambio que una garantía mobiliaria sobre un bien que se transforma en un producto elaborado se limita al valor que tenía el bien gravado inmediatamente antes de pasar a formar parte del producto elaborado. Por lo tanto, si se utiliza una cantidad de harina gravada que vale 100 euros para elaborar pan por valor de 500 euros, la garantía mobiliaria se limita a 100 euros.

Artículo 12. Extinción de las garantías mobiliarias

100. El artículo 12 trata de la extinción de las garantías mobiliarias, que genera la obligación del acreedor garantizado que esté en posesión de un bien gravado, de devolverlo, o la obligación del acreedor garantizado que ha inscrito en el registro una notificación de su garantía mobiliaria de inscribir una notificación de modificación o de cancelación (véanse el art. 54 de la Ley Modelo y el art. 20, párr. 3 c), de las Disposiciones Modelo sobre el Registro). Con arreglo al artículo 12, una garantía mobiliaria se extingue solo cuando se han pagado íntegramente o se han cumplido de otro modo todas las obligaciones garantizadas y ya no hay compromiso alguno del acreedor garantizado de conceder más crédito con el respaldo de la garantía mobiliaria. Por ejemplo, si una garantía mobiliaria asegura el pago de una suma adeudada en virtud de un acuerdo de crédito renovable, esa garantía no se extingue aunque por algún tiempo no se adeude suma alguna con arreglo a ese acuerdo de crédito, dado que todavía puede existir un riesgo financiero eventual en razón del compromiso del acreedor garantizado de seguir concediendo crédito.

B. Normas sobre determinados tipos de bienes

Artículo 13. Limitaciones contractuales a la constitución de garantías mobiliarias sobre créditos por cobrar

101. El artículo 13 se basa en la recomendación 24 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 106 a 110 y 113), que a su vez se basa en el artículo 9 de la Convención sobre la Cesión de Créditos. El párrafo 1 establece que la existencia de un acuerdo por el que se limite el derecho del otorgante a constituir una garantía mobiliaria sobre los créditos por cobrar enumerados en el párrafo 3

(a menudo denominados “créditos comerciales”) no impide que se constituya una garantía mobiliaria. El fundamento de este enfoque es facilitar el uso de los créditos por cobrar como garantía para obtener crédito, lo que redundaría en interés de la economía en su conjunto, sin menoscabar indebidamente la autonomía de las partes. Esta norma es sin perjuicio de las limitaciones legales que puedan imponerse a la constitución o la ejecución de garantías mobiliarias sobre determinados tipos de créditos por cobrar (por ejemplo, créditos por cobrar de consumidores o de deudores estatales; véanse el art. 1, párrs. 5 y 6, y los párrs. 33 y 34 *supra*).

102. El pacto mencionado en el párrafo 1 puede haber sido celebrado: a) entre el acreedor u otorgante inicial y el deudor del crédito por cobrar; b) cuando el otorgante u acreedor inicial cede el crédito por cobrar a otra persona y esa persona constituye una garantía mobiliaria sobre el crédito por cobrar, entre esa persona (otorgante posterior) y el deudor del crédito por cobrar; c) entre el acreedor u otorgante inicial y el acreedor garantizado inicial; y d) cuando el acreedor u otorgante inicial cede el bien gravado a una persona y esa persona constituye una garantía mobiliaria, entre esa persona (otorgante posterior) y cualquier acreedor garantizado que haya obtenido una garantía mobiliaria de esa persona (acreedor garantizado posterior).

103. El párrafo 2 deja en claro que, si bien conforme al párrafo 1 una garantía mobiliaria surte efectos a pesar de la existencia de un pacto en contrario, no se exime de responsabilidad al otorgante (por ejemplo, el acreedor inicial) que constituye una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar a pesar de la existencia de ese pacto por los daños que pueda causar a la otra parte (por ejemplo, al deudor del crédito por cobrar) en razón del incumplimiento de esa disposición contractual, si esa responsabilidad está prevista en otra ley. Así, según el párrafo 2, si una parte tiene suficiente poder de negociación para convencer a la otra parte de que dé su consentimiento a un acuerdo por el que se prohíba la cesión del crédito y el incumplimiento de ese acuerdo por el otorgante deriva en una pérdida para el deudor del crédito por cobrar, el otorgante podrá ser responsable frente al deudor del crédito por cobrar de los daños y perjuicios con arreglo a la legislación del Estado cuya ley rija esos acuerdos. Sin embargo, el deudor del crédito por cobrar no puede resolver el contrato en razón de ese incumplimiento ni hacer valer ante el acreedor garantizado (el cesionario), oponiendo la excepción de compensación o por otra vía, cualquier pretensión que pudiera tener contra el otorgante como consecuencia de ese incumplimiento. Además, un acreedor garantizado que acepte un crédito por cobrar como garantía del pago de un crédito financiero no es responsable del incumplimiento del otorgante frente al deudor del crédito por cobrar por el mero hecho de haber tenido conocimiento de que se había pactado la intransmisibilidad. De lo contrario, el pacto de intransmisibilidad impediría en los hechos que un acreedor garantizado obtuviese una garantía mobiliaria sobre un crédito por cobrar comprendido en ese pacto.

104. Una de las ventajas de las disposiciones de los párrafos 1 y 2 es que un acreedor garantizado no está obligado a examinar cada contrato del que pueda surgir un crédito por cobrar para determinar si contiene una limitación contractual a la posibilidad de ceder el crédito y que pueda afectar la eficacia de la garantía mobiliaria. Esto facilita las operaciones que se refieran a conjuntos de créditos por cobrar que no estén concretamente identificados (con respecto a los cuales sería posible, aunque no necesariamente eficiente en términos de tiempo y costos, analizar las operaciones que les dieron origen), así como las operaciones relacionadas con créditos por cobrar futuros (que no sería posible analizar en el momento de celebrarse el acuerdo de garantía, lo que impediría que los prestamistas aceptaran créditos por cobrar futuros como garantía del pago de un préstamo).

105. En el párrafo 3 se limita el alcance de la norma establecida en el párrafo 1 a lo que podría definirse de manera amplia como créditos comerciales. La norma no se aplica a los llamados “créditos financieros por cobrar” “porque si el deudor del crédito por cobrar es una institución financiera, una invalidación siquiera parcial de una cláusula de intransferibilidad podría influir en las obligaciones que dicha institución financiera tiene frente a terceros. Semejante resultado traería probablemente consigo consecuencias negativas en importantes prácticas financieras, como las relacionadas con la cesión de créditos por cobrar derivados de garantías o contratos financieros, o motivados por estos” (véase la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, cap. II, párr. 108).

106. El artículo 13 (que debe leerse junto con el art. 14) se formuló con la intención de que se aplicara también a los pactos de intransmisibilidad que limiten la constitución de garantías mobiliarias sobre derechos personales o reales que garanticen o contribuyan a garantizar el pago u otra forma de cumplimiento de un bien incorporal gravado que no sea un crédito por cobrar o un título negociable gravado.

Artículo 14. Derechos personales o reales que garanticen o contribuyan a garantizar el pago u otra forma de cumplimiento de créditos por cobrar u otros bienes incorporales gravados, o de títulos negociables gravados

107. La primera oración del artículo 14 refleja en lo sustancial la recomendación 25 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 111 a 122), que está basada a su vez en el artículo 10 de la Convención sobre la Cesión de Créditos. Su finalidad es que un acreedor garantizado que tenga una garantía mobiliaria sobre los tipos de bienes a que hace referencia el artículo 14 se beneficie automáticamente de cualquier derecho personal o real que garantice o contribuya a garantizar el pago u otra forma de cumplimiento de las obligaciones emanadas de esa clase de bienes. Por ejemplo, un derecho personal o real que *garantice* el pago de un crédito por cobrar puede ser una garantía accesoria o una garantía real sobre bienes inmuebles; y un derecho personal que *contribuya a garantizar* el pago de un crédito por cobrar puede ser una garantía independiente o una carta de crédito contingente. Por ejemplo, si el pago de un crédito por cobrar está garantizado con una fianza o un gravamen sobre un bien inmueble, el acreedor garantizado que tenga una garantía mobiliaria sobre ese crédito por cobrar obtiene el beneficio de esa fianza o gravamen. Esto significa que, si no se paga el crédito por cobrar, el acreedor garantizado podrá reclamar el pago al fiador o ejecutar el gravamen con arreglo a lo estipulado en el contrato por el que se haya constituido la fianza o el gravamen (en el que se puede haber establecido la obligación del acreedor garantizado de inscribir el gravamen; véase el párr. 108 *infra*).

108. La primera oración del artículo 14 no recoge la recomendación 25 h) de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (que se basa en el art. 10, párr. 6, de la Convención sobre la Cesión de Créditos). Esto es así porque debería ser obvio que el artículo no se aplica a cuestiones que no están previstas en él. Por lo tanto, en la medida en que no se menoscaben los efectos automáticos de la primera oración del artículo 14, los requisitos previstos en otra ley con respecto a la forma o la inscripción de la constitución de una garantía real sobre cualquier bien que no esté comprendido en la Ley Modelo (por ejemplo, la inscripción de un gravamen en el registro de la propiedad inmobiliaria que corresponda) no resultarán afectados.

109. La segunda oración del artículo 14, que refleja en lo sustancial el artículo 10, párrafo 1, de la Convención sobre la Cesión de Créditos, es necesaria porque, en muchos Estados, algunos derechos personales o reales que garantizan o contribuyen a garantizar el pago u otra forma de cumplimiento de un crédito por cobrar u otro bien

incorporal o sobre un título negociable pueden ser cedidos solamente mediante un nuevo acto de transmisión. En ese caso, el otorgante está obligado a traspasar al acreedor garantizado el beneficio inherente a ese derecho. La referencia que se hace en esa oración a la ley aplicable a los derechos de garantía u otros derechos que contribuyan a garantizar el cumplimiento tiene por finalidad evitar que se excluya la aplicación de otras leyes que quizás exijan un nuevo acto de transmisión.

110. Además, dado que esta cuestión está prevista en los artículos 57 a 68, el artículo 14 no afecta a las obligaciones que pudiera tener el otorgante frente al deudor del crédito por cobrar u otro bien incorporal, o frente al obligado en virtud del título negociable.

Artículo 15. Derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria

111. El artículo 15 se inspira en la recomendación 26 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párrs. 123 a 125). Su finalidad es que se apliquen los principios en que se basa el artículo 13 con respecto al derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria (véase el párr. 107 *supra*). En virtud de lo dispuesto en el artículo 15, es posible constituir una garantía mobiliaria sobre el derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria sin el consentimiento de la institución depositaria. Sin embargo, de lo dispuesto en el artículo 69 se desprende que la constitución de esa garantía mobiliaria no afecta a los derechos y obligaciones de la institución depositaria ni obliga a esa institución a proporcionar información sobre la cuenta bancaria a terceros (véase [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.5](#), párrs. 42 a 45).

Artículo 16. Documentos negociables y bienes corporales comprendidos en ellos

112. El artículo 16 se basa en la recomendación 28 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. II, párr. 128). La finalidad de esta norma es seguir el criterio de los regímenes legales vigentes que tratan a los documentos negociables como si en ellos se plasmaran los derechos sobre los bienes corporales comprendidos en ellos. En consecuencia, no hay ninguna necesidad de constituir por separado una garantía mobiliaria sobre esos bienes corporales si existe una garantía real sobre el documento (por ejemplo, sobre mercancías comprendidas en un documento negociable expedido por la persona que se encuentre en posesión de los bienes corporales o los productos agrícolas comprendidos en un resguardo de almacén negociable emitido por el operador del almacén en que se han depositado esos productos).

113. A la luz de la definición del concepto de “posesión” que figura en el artículo 2, apartado ee), la posesión por el emisor de un documento negociable de los bienes corporales comprendidos en ese documento incluye la posesión ejercida por su representante o una persona que actúe en nombre del emisor (incluso en situaciones en que el emisor es un transportista que recurre a otras personas para que transporten esos bienes en su nombre con arreglo a un contrato de transporte multimodal). Toda garantía mobiliaria que grave un documento negociable se extiende a los bienes corporales comprendidos en dicho documento y sigue existiendo (a reserva de lo que se haya estipulado en el acuerdo de garantía) incluso después de que el documento negociable deje de abarcar esos bienes. Sin embargo, la oponibilidad a terceros que se logra mediante la posesión del documento solo rige mientras el documento comprenda esos bienes y cesa en el momento en que el emisor los libere (véanse el art. 26, párr. 2, y el párr. 129 *infra*).

Artículo 17. Bienes corporales respecto de los cuales se ejerzan derechos de propiedad intelectual

114. El artículo 17 se basa en la recomendación 243 del *Suplemento sobre la propiedad intelectual* (véanse los párrs. 108 a 112). Tiene por objeto establecer que

existe una diferencia entre un bien corporal respecto del cual se ejerza un derecho de propiedad intelectual y el derecho de propiedad intelectual ejercido en relación con ese bien. En consecuencia, para que un acreedor garantizado obtenga una garantía mobiliaria tanto sobre un bien corporal respecto del cual se ejerza un derecho de propiedad intelectual (por ejemplo, una computadora personal o un televisor) como sobre el derecho de propiedad intelectual en sí, el acuerdo de garantía deberá preverlo expresamente.

Capítulo III. Oponibilidad de una garantía mobiliaria a terceros

A. Normas generales

Artículo 18. Métodos principales para lograr la oponibilidad a terceros

115. El artículo 18 se basa en la recomendación 32 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 19 a 86) y tiene por objeto establecer cuáles son los principales métodos para lograr que una garantía mobiliaria sea oponible a terceros. El primero es inscribir una notificación de la garantía mobiliaria en el Registro establecido en el artículo 28. Este método de oponibilidad a terceros rige para todos los tipos de bienes muebles a los que se aplique la Ley Modelo. El segundo consiste en la posesión física del bien gravado por el acreedor garantizado (para la definición del término “posesión”, véase el art. 2, apartado ee)). Este último método, en la práctica, solo es aplicable a los bienes corporales. En las normas sobre determinados tipos de bienes que figuran en este capítulo (véanse los arts. 25 a 27 y los párrs. 127 y 131 *infra*) se prevén otros métodos que permiten hacer oponibles a terceros las garantías mobiliarias sobre el derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria y sobre valores no intermediados.

Artículo 19. Producto

116. El artículo 19 se basa en las recomendaciones 39 y 40 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 87 a 96). El objetivo de esta disposición es establecer en qué circunstancias la garantía mobiliaria sobre un producto identificable prevista en el artículo 10 es oponible a terceros.

117. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 1, si una garantía mobiliaria sobre un bien es oponible a terceros, una garantía mobiliaria que grave un producto identificable que consista en dinero, créditos por cobrar, títulos negociables o derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria es oponible a terceros automáticamente, es decir, sin necesidad de acto ulterior alguno. Por ejemplo, cuando se venden existencias gravadas por una garantía mobiliaria que es oponible a terceros, la garantía mobiliaria sobre cualquier crédito por cobrar derivado de la venta de esas existencias que sea un producto identificable de ellas será oponible a terceros sin necesidad de acto ulterior alguno.

118. A diferencia de la recomendación 39, en la que se basa este artículo, el párrafo 1 no hace referencia a la descripción del producto en la notificación. Este es un cambio de redacción, no de principios. El motivo del cambio es que, si el producto se describe en la notificación (con arreglo al acuerdo de garantía), pasa a ser el bien gravado originalmente, y el artículo 18 es suficiente para regular la oponibilidad a terceros de las garantías mobiliarias sobre esos bienes (además, como consecuencia de ello, el acreedor garantizado no necesita invocar el artículo 19 en relación con esta cuestión).

119. En cuanto a los productos no incluidos en el párrafo 1, el párrafo 2 establece que, si una garantía mobiliaria sobre un bien es oponible a terceros, la garantía mobiliaria sobre esos tipos de producto (si son identificables) será oponible a terceros durante un breve período de tiempo que debe ser suficiente para que el acreedor garantizado determine que se ha generado el producto y adopte medidas (por ejemplo, 20 a 25 días); posteriormente, la garantía mobiliaria sobre el producto seguirá surtiendo efectos frente a terceros únicamente si, antes de que venza ese breve plazo, se logra la oponibilidad a terceros por alguno de los métodos establecidos en el artículo 18 o en las disposiciones sobre determinados tipos de bienes que figuran en el capítulo. Por ejemplo, si se permuta un vehículo automotor gravado por otro vehículo automotor, el segundo constituye el producto al que se refiere el párrafo 2; y la garantía mobiliaria sobre el segundo vehículo dejará de ser oponible a terceros si no se hace la inscripción antes de que venza el plazo establecido en el párrafo 2.

120. Cabe señalar que los plazos indicados en la *Guía para la incorporación al derecho interno* son sugerencias (no recomendaciones) para que el Estado promulgante tenga en cuenta a la hora de analizar qué sería adecuado en su caso. Cabe señalar además que las cuestiones relativas a la medición del tiempo (por ejemplo, si los días son solo días laborables) se dejan libradas a lo que establezcan otras leyes del Estado promulgante. Sin embargo, según cómo se resuelvan esas cuestiones (por ejemplo, si se incluyen o no los días feriados), podría ser necesario modificar los plazos sugeridos en la *Guía para la incorporación al derecho interno*.

Artículo 20. Bienes corporales mezclados en una masa o transformados en un producto elaborado

121. El artículo 20 se basa en la recomendación 44 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*. La finalidad es que una garantía mobiliaria constituida sobre un bien corporal que se mezcla en una masa o se transforma en un producto elaborado, prevista en el artículo 11, sea automáticamente oponible a terceros, es decir, que no se necesite ningún acto por separado para que esa garantía mobiliaria surta efectos frente a terceros (en lo que respecta a la prelación de esa garantía mobiliaria, véanse el art. 42 y el documento [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add.4](#), párr. 48). Cabe señalar que el hecho de que la garantía siga siendo oponible a terceros es pertinente a los efectos de la aplicación de las normas sobre prelación.

Artículo 21. Cambio del método utilizado para lograr la oponibilidad a terceros

122. El artículo 21 se basa en la recomendación 46 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 120 y 121). El objetivo es establecer que una garantía mobiliaria que se hizo oponible a terceros por un método (por ejemplo, la inscripción) pueda después hacerse oponible mediante otro (por ejemplo, un acuerdo de control), y que su oponibilidad a terceros continúe siempre y cuando no medie intervalo de tiempo alguno entre el momento en que se logró la oponibilidad a terceros por el empleo de un método y el momento en que se logró la oponibilidad a terceros mediante el otro.

Artículo 22. Cese de la oponibilidad a terceros

123. El artículo 22 se basa en la recomendación 47 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 122 a 127). Su finalidad es asegurar que, si cesa la oponibilidad a terceros, sea posible restablecerla. En ese caso, la oponibilidad a terceros solo rige a partir del momento en que se restablezca.

Artículo 23. Continuidad de la oponibilidad a terceros al sustituirse la ley aplicable por la presente Ley

124. El artículo 23 se basa en la recomendación 45 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 117 a 119). De conformidad con el párrafo 1, si la ley por la que se incorpora la Ley Modelo al derecho interno pasa a ser aplicable como resultado, por ejemplo, de un cambio de ubicación del bien gravado o del otorgante, toda garantía mobiliaria que conforme a la ley aplicable anteriormente fuera oponible a terceros lo seguirá siendo con arreglo a la ley de incorporación de la Ley Modelo durante un período breve que debería bastar para que el acreedor garantizado tomara conocimiento de que la ley aplicable es ahora otra y adopte medidas al respecto (por ejemplo, un plazo de 45 a 60 días).

125. Esta norma no se aplica si la oponibilidad a terceros de una garantía mobiliaria con arreglo a la ley inicialmente aplicable ha cesado o cesa durante el breve período de tiempo a que se hace referencia en el párrafo 1 b) pero antes de que la garantía mobiliaria se haga oponible a terceros dentro de ese plazo. Posteriormente, la garantía mobiliaria solo seguirá siendo eficaz frente a terceros si, antes del vencimiento del plazo indicado, se hace oponible a terceros con arreglo a las disposiciones pertinentes de la ley por la que se haya promulgado el régimen de la Ley Modelo. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 2, si una garantía mobiliaria conserva su eficacia frente a terceros (es decir, si nunca dejó de ser oponible a terceros y el acreedor garantizado cumplió los requisitos de oponibilidad a terceros dentro del breve plazo a que se refiere el párr. 1 b) y antes de que la garantía perdiera eficacia frente a terceros), la oponibilidad a terceros datará del momento en que se haya adquirido por primera vez con arreglo a la ley aplicable anteriormente. Como ya se señaló (véase el párr. 123 *supra*), si la oponibilidad a terceros cesa, puede restablecerse, pero datará del momento en que se restablezca.

Artículo 24. Garantías mobiliarias de adquisición sobre bienes de consumo

126. El artículo 24 se basa en la recomendación 179 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. IX, párrs. 125 a 128). Toda garantía mobiliaria de adquisición sobre bienes de consumo es automáticamente oponible a terceros si el precio de adquisición de los bienes de consumo es inferior al valor que fije el Estado promulgante. Si bien esta limitación tiene por objeto eximir de la inscripción únicamente a las operaciones de poca cuantía celebradas con consumidores, para que tenga sentido se debe fijar un precio razonablemente alto (en lo que respecta a la cuestión de si un comprador adquiere sus derechos libres de una garantía mobiliaria de adquisición que es automáticamente oponible a terceros, véanse el art. 34, párr. 9, y el documento [A/CN.9/WG.VI/WP.71/Add. 4](#), párr. 21). Ese precio no debe ser tan elevado que impida que un consumidor constituya una garantía mobiliaria sobre sus bienes para obtener crédito, pero tampoco tan bajo que obligue a un acreedor garantizado a inscribir una notificación relativa a su garantía mobiliaria. Por ejemplo, el precio podría ser varias veces el costo de la inscripción o equivaler al costo de los enseres domésticos duraderos más comunes, o podría fijarse en un nivel que no justificara incurrir en los gastos que conlleva la ejecución de una garantía mobiliaria.

B. Normas sobre determinados tipos de bienes

Artículo 25. Derechos al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria

127. El artículo 25 se basa en la recomendación 49 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 138 a 148) y añade a los métodos previstos en el artículo 18 tres métodos específicos para lograr la oponibilidad a terceros de una

garantía mobiliaria que grave el derecho al cobro de fondos acreditados en una cuenta bancaria. En el primer caso, si el acreedor garantizado es la institución depositaria que lleva la cuenta, no es necesario adoptar ninguna otra medida para que la garantía mobiliaria sea oponible a terceros. En el segundo caso, la garantía mobiliaria adquiere eficacia frente a terceros en el momento en que se celebra un acuerdo de control entre el otorgante, el acreedor garantizado y la institución depositaria (véase la definición del término “acuerdo de control” en el art. 2, párr. d) ii)). En el tercer caso, la garantía mobiliaria se hace oponible a terceros si el acreedor garantizado pasa a ser el titular de la cuenta. Lo que deberá hacer concretamente el acreedor garantizado para convertirse en el titular de la cuenta dependerá de lo que se establezca en las leyes pertinentes del Estado promulgante.

Artículo 26. Documentos negociables y bienes corporales comprendidos en ellos

128. El artículo 26 se basa en las recomendaciones 51 a 53 de la *Guía sobre las operaciones garantizadas* (véase el cap. III, párrs. 154 a 158). Este artículo trata de la relación existente entre la oponibilidad a terceros de una garantía mobiliaria sobre un documento negociable y la oponibilidad a terceros de una garantía mobiliaria sobre los bienes corporales comprendidos en ese documento.

129. Con arreglo al párrafo 1, si una garantía mobiliaria sobre un documento negociable (que se extiende a los bienes comprendidos en el documento de conformidad con el artículo 16) es oponible a terceros, la garantía mobiliaria que grava los bienes comprendidos en el documento también lo es durante todo el tiempo que los bienes estén comprendidos en él. Según el párrafo 2, la posesión del documento es suficiente para que la garantía mobiliaria sobre los bienes comprendidos en el documento surta efectos frente a terceros.

130. De conformidad con el párrafo 3, la garantía mobiliaria sobre un bien comprendido en un documento negociable que es oponible a terceros en virtud de que el acreedor garantizado está en posesión de ese documento seguirá siendo eficaz frente a terceros durante un período breve (por ejemplo, 5 días) a partir del momento en que el acreedor garantizado se desprende de la posesión del documento o de los bienes comprendidos en él para que el otorgante pueda comercializarlos. En el párrafo 3, las palabras “o el bien comprendido en él”, que no figuran en la recomendación 53, se añadieron para aclarar lo que ocurriría en la práctica; y la alusión a las operaciones físicas de “carga o descarga” se omitió por considerar que las palabras “comercialicen el bien” eran lo suficientemente amplias para abarcar no solamente los negocios jurídicos como la compraventa y la permuta, sino también las operaciones físicas como la carga y la descarga.

Artículo 27. Valores no intermediados inmateralizados

131. El artículo 27 es una disposición nueva que no se corresponde con ninguna de las recomendaciones de la *Guía sobre las operaciones garantizadas*, la cual no es aplicable a ninguna clase de valores (véase la recomendación 4 c)). En este artículo se establecen los métodos que, sin consistir en la inscripción registral de una notificación, permiten hacer oponible a terceros una garantía mobiliaria sobre valores no intermediados inmateralizados. En primer lugar, la garantía mobiliaria puede hacerse oponible a terceros mediante la anotación de la garantía o del nombre del acreedor garantizado como tenedor de los valores en los libros que a tal efecto lleve el emisor u otra persona en su nombre con el fin de dejar constancia del nombre del tenedor de los valores (el Estado promulgante elegirá el método que sea más acorde con su ordenamiento jurídico; y si ambos métodos se utilizan en el Estado promulgante, este podrá optar por mantener ambas opciones). En segundo lugar, al igual que en el caso de las garantías mobiliarias sobre el derecho al cobro de fondos

acreditados en una cuenta bancaria, la celebración de un acuerdo de control (entre el otorgante, el acreedor garantizado y el emisor) respecto de los valores gravados trae aparejada la oponibilidad a terceros de la garantía mobiliaria que grava esos valores.

**Otro método de oponibilidad a terceros para los títulos negociables
y los valores no intermediados**

132. De conformidad con el artículo 19 del Convenio por el que se establece una Ley Uniforme sobre Letras de Cambio y Pagarés (Ginebra, 1930; la “Ley Uniforme de Ginebra”), “cuando el endoso contiene la mención ‘valor en garantía’, ‘valor en prenda’ o cualquiera otra mención que implique un afianzamiento, el portador podrá ejercitar todos los derechos que se derivan de la letra de cambio, pero un endoso hecho por él solo valdrá como endoso en virtud de poder”. El artículo 22 de la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio Internacionales y Pagarés Internacionales (la “Convención sobre Letras de Cambio y Pagarés”) contiene una norma similar, a saber: “cuando en el endoso figuran las palabras ‘valor en garantía’, ‘valor en prenda’ u otra expresión equivalente que denote una prenda, el endosatario será un tenedor que: a) podrá ejercer todos los derechos que resulten del título ...”.

133. Los Estados promulgantes que hayan incorporado a su derecho interno la Ley Uniforme de Ginebra (o la Convención sobre Letras de Cambio y Pagarés) tal vez deseen incluir: a) esta norma en la ley por la que promulguen el régimen de la Ley Modelo (como norma relativa a la constitución y/o la oponibilidad a terceros de las garantías mobiliarias sobre títulos negociables y valores no intermediados); y b) una norma sobre el grado de prelación de esas garantías. Otra posibilidad sería dejar que la cuestión se rigiera por lo dispuesto en los artículos 46, párrafo 2; 49, párrafo 3; y 51, párrafo 5, en virtud de los cuales el tenedor de un título negociable o un valor no intermediado adquiriría sus derechos libres de cualquier garantía mobiliaria o sin que se vieran afectados por una garantía mobiliaria. Otra opción sería remitir la cuestión a la norma pertinente del derecho interno que se refiera al orden jerárquico entre la legislación nacional y un tratado internacional (véase el párr. 70 *supra*).