

**Asamblea General**

Distr. limitada
1° de octubre de 2002
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**

Grupo de Trabajo VI (Garantías Reales)

Segundo período de sesiones

Viena, 16 a 20 de diciembre de 2002

Garantías reales**Proyecto de guía legislativa sobre las operaciones garantizadas****Informe del Secretario General****Adición****Índice**

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
Proyecto de guía legislativa sobre las operaciones garantizadas	1-36	3
I. Introducción	1-26	3
A. Finalidad y alcance	1-13	3
B. Terminología	14	6
C. Ejemplos de prácticas financieras que abarcará la Guía	15-26	8
1. Financiación del precio de compra del equipo y de las existencias inventariadas	16-20	8
2. Financiación mediante la cesión de créditos por cobrar y préstamos renovables bajo garantía de las existencias inventariadas	21-23	9
3. Financiación a plazo	24-26	10



II. Objetivos clave de todo régimen eficiente y eficaz de las operaciones garantizadas	27-36	11
A. Posibilidad de que empresas de muy distinto tipo exploten al máximo el valor de sus bienes para obtener crédito mediante una amplia gama de operaciones crediticias	28	11
B. Obtención sencilla y eficiente de garantías reales	29	11
C. Reconocimiento de la autoría contractual	30	11
D. Tratamiento idéntico de los acreedores nacionales y extranjeros	31	11
E. Reconocimiento de la validez de las garantías reales sin desplazamiento ..	32	12
F. Fomento de comportamientos responsables exigiendo transparencia y previsibilidad	33	12
G. Establecimiento de un orden de prelación claro y previsible	34	12
H. Facilitación de la ejecución de la garantía del acreedor con la debida previsibilidad y eficacia	35	12
I. Consideración equilibrada de los intereses de las personas afectadas	36	12

Proyecto de guía legislativa sobre las operaciones garantizadas

[Observaciones preliminares que se prepararán en una etapa ulterior]

I. Introducción

A. Finalidad y alcance

1. La finalidad de la presente Guía es prestar asistencia a los Estados en el desarrollo de un régimen moderno de las operaciones garantizadas, con la meta de promover la disponibilidad de crédito garantizado a un costo asequible. La Guía tiene por objeto prestar servicio a aquellos Estados que aún no dispongan de un régimen eficiente y eficaz de las operaciones garantizadas, así como a aquellos Estados que dispongan ya de un régimen funcional pero que deseen actualizarlo o modernizarlo, o simplemente armonizar o coordinar su propio derecho con el de otros Estados.

2. La Guía se basa en la premisa de que un régimen racional de las operaciones garantizadas puede ser muy beneficioso para los Estados que lo adopten, concretamente atrayendo fondos de acreedores nacionales y extranjeros, fomentando la creación y prosperidad de empresas nacionales y, en general, promoviendo el comercio. Un régimen eficaz también puede redundar en beneficio de los consumidores, al contribuir a abaratar el costo de los bienes y servicios y a estimular la concesión de créditos al consumidor a tasas de interés asequibles. Para que estas posibilidades se materialicen, el régimen de las operaciones garantizadas debe sustentarse en un sistema judicial y otros mecanismos coercitivos eficientes y eficaces y estar respaldado por un régimen de la insolvencia en que se respeten los derechos dimanantes del régimen de las operaciones garantizadas.

3. En la Guía se trata de superar las divergencias que pueda haber entre los diversos regímenes sugiriendo soluciones pragmáticas y de eficacia probada que puedan ser aceptadas y aplicadas por Estados con diversos tipos de ordenamientos. La Guía tiene por objeto formular un régimen que reporte ventajas económicas prácticas a todo Estado que lo adopte. Si bien es posible que los Estados tengan que afrontar gastos, previsibles y limitados, para elaborar y aplicar un régimen de las operaciones garantizadas, la amplia experiencia de que se dispone hace prever que las ventajas que se obtengan a corto y a largo plazo compensarán con creces esos gastos.

4. Todos los negocios, ya se trate de fabricantes o de distribuidores, empresas de servicios o vendedores al por menor, requieren capital para poder funcionar, crecer y competir con éxito en el mercado. Está ampliamente demostrado, a través de estudios efectuados por organizaciones como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Asiático de Desarrollo y el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), que una de las vías más eficaces para obtener capital para las empresas comerciales es la del crédito garantizado.

5. La idoneidad del crédito garantizado radica en que permite a una empresa utilizar el valor de sus propios bienes para disminuir el riesgo que asume el acreedor, ofreciéndole otra fuente de pago (los bienes constituidos en garantía del

crédito) en el supuesto de incumplimiento del deudor. Al reducirse el riesgo de impago del crédito, se obtiene crédito más fácilmente y a menor precio. Por otra parte, el costo del crédito otorgado se eleva en los Estados en que los acreedores perciben que sus operaciones entrañan un elevado riesgo debido a la necesidad de compensar más a los acreedores por tener que asumir el riesgo y los gastos de evaluación de dicho riesgo.

6. La introducción de un régimen legal que respalde las operaciones de crédito garantizado es un factor decisivo para reducir el riesgo percibido por los acreedores y para fomentar la disponibilidad de crédito garantizado. Éste está más al alcance de las empresas en aquellos Estados que disponen de un régimen eficiente y eficaz que permite a los acreedores calcular el resultado de forma sistemática y previsible en el supuesto de incumplimiento de los deudores. En algunos Estados que no disponen de ese tipo de régimen para las operaciones garantizadas o para la insolvencia, por el que se reconozcan las garantías reales, los consumidores y las pequeñas y medianas empresas se han visto prácticamente privadas de crédito.

7. La adopción de un régimen legal que favorezca la disponibilidad de crédito garantizado no sólo fomenta el desarrollo y el crecimiento de empresas, sino que puede además contribuir a la prosperidad económica de un país. Por ello, los países que carecen de un régimen eficaz de las operaciones garantizadas pueden estarse privando de importantes ventajas económicas.

8. A fin de promover con mayor eficiencia la obtención de crédito garantizado a un costo asequible, en la Guía se sugiere que los regímenes de las operaciones garantizadas prevean que las empresas puedan utilizar en el mayor grado posible con ese fin el valor inherente a sus bienes. La Guía se centra principalmente en las garantías reales contractuales constituidas sobre bienes muebles y se sugiere que se permita gravar una amplia gama de esos bienes, entre ellos las existencias, el equipo y los créditos por cobrar. Además de los bienes muebles, la Guía trata de los bienes inmuebles que son accesorios fijos; se recomienda también el reconocimiento de un mecanismo de garantía (denominado a veces “hipotecas de empresa”) mediante el cual una empresa pueda dar en garantía todos o casi todos sus bienes (incluidos los inmuebles), siempre y cuando ese mecanismo no esté reñido con otras leyes que regulen los bienes raíces. Si bien la Guía gira en torno a las garantías reales contractuales, se tratan también las de índole no contractual, como las que se crean por ley o mandato judicial, cuando los mismos bienes están respaldados por garantías reales contractuales y no contractuales y se determina conforme a la ley el orden de prelación relativo que corresponde a esas garantías (véase A/CN.9/WG.VI/WP.2/Add.7, párrs. 33 a 38).

9. La Guía no trata de las garantías reales constituidas sobre valores bursátiles cuando éstos son los bienes gravados originalmente (los derechos sobre el producto se examinan en ...). La naturaleza de los valores bursátiles y su importancia en el funcionamiento de los mercados financieros plantean una amplia variedad de problemas que merecen un trato jurídico especial. Esos problemas se analizan en un texto que está elaborando el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT). La ley aplicable a las garantías reales y a otros derechos sobre los valores bursátiles se trata en una convención que está elaborando la Conferencia de La Haya de Derecho Internacional Privado. La Guía se ha estructurado de manera que el Estado que se proponga promulgar leyes basadas en el régimen previsto en ella pueda, al mismo tiempo, aplicar los textos que elaboran

el UNIDROIT y la Conferencia de La Haya. *[Nota para el Grupo de Trabajo: el Grupo de Trabajo tal vez desee ampliar este tema cuando lo considere oportuno]*.

10. Habida cuenta de que en las operaciones garantizadas pueden intervenir partes y gravarse bienes que están situados en distintos Estados, en la Guía se trata también la cuestión del reconocimiento mutuo entre Estados de las garantías reales constituidas válidamente conforme a distintos ordenamientos. La posibilidad de reconocimiento mutuo representa un importante avance con respecto a la legislación en vigor en muchos Estados, en virtud de la cual suelen perder su validez las garantías reales cuando los bienes gravados se trasladan a otro país; este reconocimiento mutuo también animaría considerablemente a los acreedores a otorgar crédito incluso cuando se efectuaran operaciones transfronterizas.

11. Se han expresado diversas inquietudes respecto del denominado crédito garantizado. Por ejemplo, otorgar a un acreedor un crédito privilegiado respecto de todos o casi todos los bienes parecería restar al otorgante (por el que se entiende el deudor o un tercero; véase Sección B, Terminología) oportunidades para obtener financiación de otras fuentes. Además, un acreedor garantizado puede disponer de una notable influencia sobre el negocio del otorgante, en la medida en que ese acreedor puede embargar o amenazar con embargar el bien gravado en caso de impago. Se teme también la posibilidad de que el acreedor garantizado se quede con todos los bienes del otorgante o con la mayor parte de ellos, dejando muy poco para los acreedores ordinarios, algunos de los cuales no están en condiciones de negociar la ejecución de una garantía real sobre los bienes del otorgante. En la Guía se analizan estas inquietudes y, cuando parecen estar justificadas, se sugieren soluciones.

12. En toda la Guía se procura compaginar los intereses de los deudores con los de los acreedores (ya sean garantizados, privilegiados u ordinarios), de todo tercero que pueda verse afectado, de los compradores y de otros cesionarios, así como del Estado. Para aplicar un criterio equilibrado se parte de la premisa de que, como lo demuestra sobradamente la evidencia empírica, los acreedores tenderán a aceptar ese criterio y serán propensos a otorgar crédito a un costo asequible, siempre y cuando las leyes (y la infraestructura jurídica y estatal de apoyo) les permitan determinar de forma sumamente previsible los riesgos que asumirán y puedan confiar en que les será posible percibir el valor económico de los bienes gravados. Para lograr ese equilibrio es indispensable que se coordinen estrechamente los regímenes de las operaciones garantizadas y de la insolvencia, incluidas las disposiciones que regulen las garantías reales en el supuesto de que un deudor insolvente sea objeto de un procedimiento de reorganización. Además, determinados deudores, como los consumidores, requieren protección especial. Cabe aclarar que, aunque la Guía se aplicará a muchos tipos de operaciones en las que intervienen consumidores, no se pretende que el régimen que prevé prevalezca sobre las leyes de protección del consumidor; tampoco se pretende debatir las políticas en la materia, habida cuenta de que no se prestan a la unificación.

13. La Guía se inspira en instrumentos de la CNUDMI y de otras organizaciones, como la Convención de las Naciones Unidas sobre la Cesión de Créditos en el Comercio Internacional, aprobada en diciembre de 2001; el Convenio relativo a las garantías reales internacionales sobre bienes de equipo móvil, aprobado en noviembre de 2001; la Ley Modelo sobre operaciones garantizadas del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), concluida en 1994; los principios

generales para un régimen legal moderno de las operaciones garantizadas, igualmente del BERD, que se concluyeron en 1997; el estudio sobre la reforma del régimen legal de las operaciones garantizadas en Asia, preparado por el Banco Asiático de Desarrollo en 2000; la Ley Modelo Interamericana de Garantías Mobiliarias, preparada en 2002 por la OEA; [...].

B. Terminología

14. La presente Guía ha adoptado ciertos términos para designar conceptos característicos de todo régimen de las operaciones garantizadas. Los términos utilizados no se han tomado de ningún ordenamiento en particular. Aun cuando cierto término resulte ser el mismo que el utilizado en algún ordenamiento jurídico, su significado tal vez sea diferente. Se ha optado por este criterio para que el lector disponga de un vocabulario y un marco conceptual comunes y para impulsar la armonización transnacional de los regímenes que regulan las garantías reales. Por lo tanto, en los siguientes párrafos se enumeran los principales términos utilizados con el significado básico que se les asigna en la presente Guía. Ese significado será ulteriormente perfilado, al utilizarse esos términos en capítulos subsiguientes, en los que también se emplean y definen otros términos.

Garantía real	Por “garantía real” se entenderá un derecho real consensual constituido sobre bienes muebles [y accesorios fijos] por el que se garantice el pago o algún otro cumplimiento de una o más obligaciones.
Obligación garantizada	Por “obligación garantizada” se entenderá una obligación respaldada por una garantía real.
Acreedor garantizado	Por “acreedor garantizado” se entenderá todo acreedor que goce de una garantía real.
Deudor	Por “deudor” se entenderá la persona a quien corresponda cumplir la obligación garantizada. El deudor no es necesariamente la persona que otorga el derecho de garantía al acreedor garantizado (véase “otorgante”).
Otorgante	Por “otorgante” se entenderá una persona que constituye un derecho de garantía sobre uno o más de sus bienes a favor del acreedor garantizado. El otorgante no es necesariamente el deudor al que corresponda cumplir la obligación garantizada (véase “deudor”).
Acuerdo de garantía	Por “acuerdo de garantía” se entenderá un acuerdo entre un otorgante y un acreedor por el que se constituya un derecho de garantía que respalde una o más de las obligaciones del deudor.
Bienes gravados	Por “bien gravado” se entenderá todo bien que se haya constituido en garantía. En general, se han dividido los bienes gravados en bienes corporales y bienes

	inmateriales. Cada una de estas categorías se subdivide en otras.
Bienes corporales	Por “bienes corporales” se entenderá bienes muebles corporales de cualquier índole. Cabe citar al respecto las siguientes subcategorías: bienes inventariados, equipo y accesorios fijos.
Bienes inventariados	Por “bienes inventariados” se entenderán no sólo los bienes corporales almacenados para su venta o arriendo en el curso normal del negocio, sino también toda materia prima y todo bien semielaborado.
Equipo	Por “equipo” se entenderá los bienes corporales que, sin formar parte de las existencias, una persona haya de utilizar en la explotación de su negocio.
Accesorios fijos	Por “accesorios fijos” se entenderá todo bien corporal que se haya convertido en bien inmueble en virtud del derecho del Estado en que se encuentre el inmueble.
Bienes inmateriales	Por “bienes inmateriales” se entenderá todo bien mueble que no sea corporal. Cabe citar al respecto los créditos, en general los créditos por cobrar.
Créditos	Por “créditos” se entenderá tanto un crédito por cobrar como el derecho al cumplimiento de una obligación no monetaria.
Créditos por cobrar	Por “crédito por cobrar” se entenderá todo derecho al pago de una suma monetaria.
Producto	Por “producto” se entenderá [los frutos de todo bien gravado y] lo que se reciba por concepto de enajenación de un bien gravado.
Prelación	Por “prelación” de un acreedor garantizado se entenderá la prioridad de que goce el acreedor garantizado para cobrar el producto económico de su garantía real respecto del derecho que otras partes tengan sobre el bien gravado. Las reglas pertinentes determinarán el orden por el que podrán ser satisfechos mediante el bien gravado los derechos de garantía y demás derechos reales constituidos sobre dicho bien gravado.
Garantía real con desplazamiento	Por “garantía real con desplazamiento” se entenderá todo derecho del que goce un acreedor garantizado, o su representante que no sea el otorgante, sobre los bienes gravados que estén en su posesión.
Garantía real sin desplazamiento	Por “garantía real sin desplazamiento” se entenderá todo derecho del que goce un acreedor garantizado o su representante sobre los bienes corporales e inmateriales gravados que estén en su posesión.

Deudor insolvente	Por “deudor insolvente” se entenderá toda persona que sea objeto de un procedimiento de insolvencia. Si un tercero ha otorgado una garantía real, en la presente Guía esa persona se denominará “otorgante insolvente”.
Procedimiento de insolvencia	Por “procedimiento de insolvencia” se entenderá todo procedimiento colectivo en el que el deudor insolvente quede parcial o totalmente privado de su posición al frente de su negocio y se nombre un representante de la insolvencia para la liquidación o la reorganización de los bienes o negocios de la empresa.
Representante de la insolvencia	Por “representante de la insolvencia” se entenderá toda persona nombrada por ley o por un tribunal para que se haga cargo de la administración de los bienes o de los negocios del deudor con miras a proceder a la liquidación o a la reorganización de dichos bienes o negocios. El representante de la insolvencia puede ser también un deudor insolvente al que en determinados ordenamientos se le permita conservar la posesión de sus bienes o negocios para administrarlos durante un procedimiento de reorganización.

C. Ejemplos de prácticas financieras que abarcará la Guía

15. En los párrafos siguientes se describen brevemente los tres tipos de operaciones de crédito con garantía cuya utilización se pretende promover en la Guía, en la que servirán también para ilustrar distintos puntos que se aborden en ella. Se trata de sólo tres ejemplos de las muchas formas de operaciones de crédito con garantía que se usan en la actualidad; un régimen eficaz en la materia ha de ser lo suficientemente flexible como para abarcar las numerosas modalidades de financiación que existen en la actualidad y que puedan surgir en el futuro.

[Nota para el Grupo de Trabajo: a fin de no distraer al lector con un análisis demasiado complejo, sólo se dan unos cuantos ejemplos de las operaciones más comunes e importantes. Se podrán añadir otros ejemplos de operaciones más complejas, como la financiación de proyectos y la bursatilización, si el Grupo de Trabajo los considera necesarios para ilustrar otras cuestiones que se traten en la Guía.]

1. Financiación del precio de compra del equipo y de las existencias inventariadas

16. Las empresas desean a menudo financiar algunas de sus compras de bienes de equipo o de existencias. En muchos casos, el vendedor se encarga de facilitar esa financiación. En otros, el crédito es otorgado, no por el vendedor sino por un prestamista. Si bien éste puede ser un tercero independiente, en otros casos es una filial de la empresa vendedora.

17. Este tipo de financiación, que puede adoptar diversas formas jurídicas (por ejemplo, la retención de la titularidad), se denomina a menudo “financiación del

precio de compra”. En muchos países, el vendedor retiene la propiedad de los bienes vendidos hasta que el crédito se haya abonado en su totalidad. En general, estos tipos de operaciones se conocen como acuerdos de retención de la titularidad sobre los bienes vendidos o acuerdos de venta condicionada (véase también A/CN.9/WP.6/Add.2, párrs. ...). En otros países se otorga al vendedor o prestamista una garantía real sobre los bienes vendidos en respaldo del reembolso del crédito o préstamo.

18. A continuación se describe un ejemplo de “financiación del precio de compra”. Agrico, cuyo establecimiento industrial se encuentra en el país X, fabrica y distribuye maquinaria agrícola, que vende a clientes de diversos países. Agrico se propone comprar 10.000 envases de pintura al vendedor A y 5.000 ruedas al vendedor B y arrendar determinado equipo industrial del arrendador A, con miras a utilizar dicho material para fabricar ciertos tipos de maquinaria agrícola.

19. En virtud del contrato de compraventa celebrado con el vendedor A, Agrico ha de pagar el precio convenido a los 30 días de la entrega de la mercancía y el vendedor A retiene la propiedad de los envases de pintura hasta que Agrico abone la totalidad de su precio de compra. En virtud del contrato de compraventa celebrado con el vendedor B, Agrico ha de pagar el precio convenido antes de la entrega de las ruedas. Agrico obtiene un crédito del prestamista A para financiar el costo de la mercancía que ha comprado al vendedor B. La garantía del préstamo otorgado se constituye sobre las ruedas cuya compra se está tramitando.

20. En virtud del contrato de arrendamiento celebrado con el arrendador A, Agrico toma en arriendo el equipo industrial por un período de dos años, durante el cual deberá abonar los pagos mensuales convenidos. Agrico dispondrá de una opción de compra sobre el equipo industrial a un precio nominal al expirar el contrato de arrendamiento. El arrendador A retendrá la propiedad del equipo industrial mientras dure el contrato de arrendamiento. Ese derecho se transferirá a Agrico al expirar el contrato si decide ejercitar su opción de compra.

2. Financiación mediante la cesión de créditos por cobrar y préstamos renovables bajo garantía de las existencias inventariadas

21. Las empresas suelen tener que invertir capital antes de generar o percibir ingresos. Por ejemplo, para que su empresa disponga de créditos por cobrar para financiarse, todo fabricante deberá normalmente invertir fondos en adquirir materias primas para su transformación en bienes acabados, a los que deberá dar salida en el mercado. Según el tipo de empresa de que se trate, este proceso puede llevar meses. Ese fabricante necesitará capital de explotación para sufragar esos gastos hasta que comiencen a fluir los ingresos.

22. Una vía muy eficaz para facilitar capital de explotación es la apertura de una línea de crédito renovable o rotatorio. Con arreglo a este tipo de financiación, el prestatario periódicamente solicita y obtiene préstamos garantizados por sus créditos por cobrar y por sus existencias actuales y futuras para satisfacer sus necesidades de capital de explotación (véase también A/CN.9/WG.VI/WP.6/Add.3, párr. ...). Lo normal es que el prestatario solicite préstamos cuando necesite comprar o fabricar bienes para constituir existencias y los reembolse cuando dé salida a sus existencias y cobre su precio de venta. Como la estructura de un préstamo renovable

o rotatorio acostumbra a acomodar las sumas ofrecidas al prestatario a su ciclo empresarial de conversión en metálico (es decir, compra y fabricación de existencias, venta de las mismas, emisión de facturas o créditos por cobrar, cobro de los mismos, para reanudar el ciclo una vez más), esta estructura suele resultar, desde una perspectiva económica, sumamente eficiente y provechosa para el prestatario.

23. A continuación se describe un ejemplo de este tipo de financiación. Agrico, cuyo establecimiento industrial se encuentra en el país X, fabrica y distribuye maquinaria agrícola, que vende a clientes de diversos países. Agrico suele tardar cuatro meses en fabricar y vender sus productos y en cobrar las facturas. El prestamista B conviene en abrir una línea de crédito renovable o rotatorio a Agrico para sufragar los gastos durante ese período. Con arreglo a esta línea de crédito, Agrico podrá obtener préstamos periódicamente por un importe total de hasta el 80% del valor de sus créditos por cobrar y de hasta el 50% del valor de sus existencias. Agrico habrá de reembolsar estos préstamos periódicamente, a medida que sus clientes le paguen las facturas. Agrico ha dado en garantía, por la línea de crédito abierta, sus créditos por cobrar y sus existencias actuales y futuras.

3. Financiación a plazo

24. Las empresas necesitan con frecuencia obtener sumas elevadas para financiar gastos que no forman parte del giro normal de su negocio, como podría ser la ampliación de su negocio o de sus instalaciones industriales. En estas situaciones, a menudo procuran negociar créditos que sólo sean reembolsables mucho después de terminadas las obras. Este tipo de financiación se denomina a menudo servicios o facilidades de crédito a plazo, y esos créditos se acostumbran a amortizar conforme a un calendario de pago preestablecido, mientras que en otros, el reembolso del saldo restante del capital se efectuará al término del plazo.

25. Para una empresa que no goce de una solvencia crediticia reconocida, la financiación a plazo sólo será posible si es capaz de otorgar garantías reales sobre su patrimonio que respalden esa financiación. El importe de ésta se basará en parte en el valor de liquidación neto que a juicio del acreedor tengan los bienes constituidos en garantía. En muchos países, los bienes inmuebles suelen ser los únicos que se aceptan en garantía de la financiación a plazo. Sin embargo, muchas empresas, en particular las de reciente creación, no los poseen y, por ende, no tienen acceso a esta forma de financiación. En otros países es corriente obtener financiación a plazo garantizada por otros bienes, como equipo o, incluso, derechos de propiedad intelectual.

26. A continuación se describe un ejemplo de este tipo de financiación. Agrico es un fabricante y distribuidor de maquinaria agrícola ubicado en el país X, pero con clientes ubicados en diversos países. Agrico desea ampliar sus operaciones y construir un nuevo establecimiento en el país Y. Obtiene un préstamo del prestamista C para financiar las obras. El préstamo es reembolsable en cuotas mensuales idénticas, a pagar durante un período de diez años. La garantía del préstamo se constituye sobre el nuevo establecimiento industrial, incluido todo el equipo instalado en la planta en el momento de la celebración del contrato financiero y el que se instale posteriormente.

II. Objetivos clave de todo régimen eficiente y eficaz de las operaciones garantizadas

27. En aras de ofrecer soluciones prácticas y eficaces, en la Guía se estudian y se determinan los siguientes rasgos y objetivos clave de todo régimen eficiente y eficaz de las operaciones garantizadas:

A. Posibilidad de que empresas de muy distinto tipo exploten al máximo el valor de sus bienes para obtener crédito mediante una amplia gama de operaciones crediticias

28. La eficacia de un régimen de las operaciones garantizadas dependerá de que posibilite al otorgante el pleno aprovechamiento del valor inherente a sus bienes con miras a obtener crédito mediante operaciones crediticias muy diversas. En aras de este objetivo, la Guía insiste en la importancia de globalizar ese régimen para lo que se debe: i) permitir que una amplia gama de bienes puedan constituirse en garantía (tales como los créditos por cobrar, las existencias y el equipo industrial); ii) permitir que sean garantizadas una amplia gama de obligaciones (incluidas las obligaciones futuras); y iii) hacer extensivas las ventajas de dicho régimen a una amplia gama de deudores, acreedores y operaciones de crédito.

B. Obtención sencilla y eficiente de garantías reales

29. El costo financiero del crédito disminuirá si se ofrece una vía eficiente para constituir una garantía. Por esa razón, la Guía sugiere vías para agilizar la obtención de las garantías reales y reducir el gasto inherente a su tramitación. La Guía sugiere métodos que eliminen toda formalidad innecesaria; ofrezcan una única vía para constituir la garantía, sin multiplicar los dispositivos de garantía previstos para distintos tipos de bienes gravados; y permitan la constitución de garantías reales sobre bienes que se adquieran ulteriormente sin necesidad de un nuevo acto de disposición al respecto.

C. Reconocimiento de la autonomía contractual

30. Como un régimen eficiente de las operaciones garantizadas debe ser lo más duradero y flexible posible a fin de abarcar una amplia gama de operaciones de crédito y de dar cabida también a operaciones de crédito innovadoras o incipientes, en la Guía se insiste en la importancia de que las partes contractuales gocen de autonomía, sin dejar por ello de ampararse los intereses legítimos de cada una de las partes (especialmente de los consumidores) que intervengan en la operación.

D. Tratamiento idéntico de los acreedores nacionales y extranjeros

31. Dado que con una sana competencia entre todos los posibles acreedores (tanto nacionales como extranjeros) puede propiciarse un abaratamiento de los créditos concedidos, la Guía recomienda que el régimen de las operaciones garantizadas sea aplicable por igual a los acreedores nacionales y extranjeros.

E. Reconocimiento de la validez de las garantías reales sin desplazamiento

32. Dado que la constitución de una garantía real no debe imposibilitar o dificultar la explotación del negocio por el otorgante, la Guía recomienda que en el régimen de las operaciones garantizadas se permita la constitución de garantías reales no posesorias sobre determinados bienes y al mismo tiempo se prevean mecanismos para dar a conocer la existencia de dichas garantías.

F. Fomento de comportamientos responsables exigiendo transparencia y previsibilidad

33. Dado que un régimen eficiente de las operaciones garantizadas debe alentar además un comportamiento responsable de toda parte que intervenga en una operación de crédito, la Guía trata de promover la transparencia y la previsibilidad a fin de que las partes puedan evaluar todas las cuestiones jurídicas pertinentes de su operación y prevean sanciones adecuadas en caso de incumplimiento del régimen aplicable, a la vez que insiste en que se respete el carácter confidencial de la información y las inquietudes que las partes puedan tener al respecto.

G. Establecimiento de un orden de prelación claro y previsible

34. La garantía real será de escaso valor o totalmente inútil para el acreedor, si no le faculta para hacer valer su prelación sobre el bien constituido en garantía frente a los demás acreedores (incluido el eventual representante de la insolvencia de un otorgante). Por ello, la Guía propone enunciar un orden de prelación claro que permita a los acreedores determinar de forma fiable, oportunamente y sin pérdida de dinero la prelación de su garantía real.

H. Facilitación de la ejecución de la garantía del acreedor con la debida previsibilidad y eficacia

35. La garantía real será igualmente de valor escaso o nulo para un acreedor que no pueda ejecutarla con la debida previsibilidad y eficacia, lo que incluye poder cobrar el valor económico total de la garantía real en caso de insolvencia del otorgante. Además, la Guía sugiere reglas que permitan que los acreedores ejecuten su garantía al producirse un incumplimiento, sometiendo ese acto cuando proceda a control judicial u otro tipo de control, supervisión o revisión oficial, y recomienda a los Estados que coordinen estrechamente entre sí sus regímenes de las operaciones garantizadas y de la insolvencia.

I. Consideración equilibrada de los intereses de las personas afectadas

36. Dado que las operaciones garantizadas afectan a los intereses de diversas personas, como el deudor, otros otorgantes, los acreedores concurrentes (incluidos los acreedores garantizados, privilegiados y ordinarios), los compradores y otros

cesionarios, y el Estado, se proponen normas que permitan sopesar los intereses legítimos de cada uno y cumplir de forma equilibrada todos los objetivos enumerados en los párrafos precedentes.
