



Asamblea General

Distr. limitada
20 de febrero de 2002
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**
Grupo de Trabajo VI (Garantías Reales)
Primer período de sesiones
Nueva York, 20 a 24 de mayo de 2002

Garantías reales

Guía legislativa sobre las operaciones garantizadas

Informe del Secretario General

Adición

Índice

	<i>Párrafos Página.</i>	
Guía legislativa sobre las operaciones garantizadas	1-13	2
I. Introducción	1-13	2
...		
C. Ejemplos de prácticas financieras que abarcará la Guía	1-13	2
1. Financiación del precio de compra del equipo y de las existencias inventariadas	2-7	2
2. Financiación mediante la cesión de créditos por cobrar y préstamos renovables bajo garantía de las existencias inventariadas	8-10	3
3. Financiación a plazo	11-13	3



[se incorporará en la Guía como sección C del capítulo I]

C. Ejemplos de prácticas financieras que abarcará la Guía

1. 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 al Grupo de Trabajo: a fin de no distraer al lector con un análisis demasiado complejo, sólo se den unos cuantos ejemplos de las operaciones más comunes e importantes. El Grupo de Trabajo tal vez desee determinar si cabe analizar también otras operaciones más complejas, como la financiación de proyectos y la bursatilización.]

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

2. 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.

3. A este tipo de financiación, que puede adoptar diversas formas jurídicas, se le 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.2/Add.3, párrs. 35 a 44). En otros países se otorga al vendedor o prestamista una garantía real sobre los bienes vendidos en respaldo del reembolso del crédito o préstamo.

4. 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 que están dispersos en 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.

5. 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.

6. En virtud del contrato de compraventa celebrado con el Vendedor B, Agrico ha de pagar el precio convenido antes de la entrega de la mercancía. Agrico obtiene un crédito del Prestamista A para financiar el costo de las ruedas que ha comprado al Vendedor B. La garantía del préstamo otorgado se constituye sobre las ruedas cuya compra se está tramitando.

7. 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

8. 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.

9. 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 a cobrar y por sus existencias actuales y futuras para satisfacer sus necesidades de capital de explotación (véase también A/CN.9/WG.VI/WP.2/Add.4, párr. 13). 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.

10. 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 que están dispersos en diversos países. Agrico suele tardar cuatro meses para fabricar y vender sus productos y 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

11. 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. A este tipo de financiación se la 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.

12. 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.

13. 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 posteriormente.