

3-1-1994

## Comentarios Sobre el Regimen Legal de los Contratos Garantizados con Bienes en los Estados Unidos de America (Para Abogados Mexicanos): Articulo 9 del Uniform Commercial Code

Frederick M. Hart

Follow this and additional works at: <https://digitalrepository.unm.edu/usmexlj>

 Part of the [International Law Commons](#), [International Trade Law Commons](#), and the [Jurisprudence Commons](#)

### Recommended Citation

Frederick M. Hart, *Comentarios Sobre el Regimen Legal de los Contratos Garantizados con Bienes en los Estados Unidos de America (Para Abogados Mexicanos): Articulo 9 del Uniform Commercial Code*, 2 U.S.-Mex. L.J. 141 (1994).

Available at: <https://digitalrepository.unm.edu/usmexlj/vol2/iss1/19>

This Article is brought to you for free and open access by the Law Journals at UNM Digital Repository. It has been accepted for inclusion in United States - Mexico Law Journal by an authorized editor of UNM Digital Repository. For more information, please contact [disc@unm.edu](mailto:disc@unm.edu).

COMENTARIOS SOBRE EL REGIMEN LEGAL DE LOS  
CONTRATOS GARANTIZADOS CON BIENES EN LOS  
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (PARA ABOGADOS  
MEXICANOS): ARTICULO 9 DEL UNIFORM  
COMMERCIAL CODE\*

PROF. FREDERICK M. HART\*\*

*Traducido por María Casellas-Kelly, Ph.D. y revisado  
por Lic. David Hurtado Badiola*

Aunque no tengo conocimiento de ningunos estudios empíricos sobre los efectos que el *Uniform Commercial Code* (U.C.C.) haya ejercido sobre la disponibilidad de capital en los Estados Unidos, sin embargo, es posible que haya contribuido en gran manera a la expansión de oportunidades de negocios. De hecho, es difícil imaginar cómo los nuevos negocios de menudeo, mayoreo y de manufactura pudieron establecerse durante los pasados treinta años sin contar con el marco legal provisto por el U.C.C. Con objeto de explicar la manera en que el U.C.C. facilita el otorgamiento de crédito para negocios, permítaseme formular una hipótesis sobre algunos hechos.

**HIPOTESIS:** Vamos a suponer que deseo emprender un nuevo negocio en Santa Fe, Nuevo México, que voy a vender al por menor aparatos eléctricos de uso casero tales como, refrigeradores, lavadoras y secadoras a consumidores. Supongamos, de nuevo, que cuento con aproximadamente \$100,000 en ahorros que puedo utilizar en esta nueva empresa comercial.<sup>1</sup>

Para iniciar el negocio, voy a requerir un local para conducir los asuntos referentes al mismo, algún equipo como un camión, caja registradora o computadora y capital para operaciones e inventario. Puedo rentar un local o adquirir un edificio a través de un financiamiento garantizada con una hipotecas sobre un inmueble. Cualquiera de estas

---

\* *Editorial Note:* The following discussion was presented in English by Professor Hart at the Second Annual Conference of the United States-Mexico Law Institute, Inc., in Santa Fe, New Mexico. The discussion was translated to Spanish for the benefit of Spanish-speaking attorneys. The translation was performed by María Casellas-Kelly, Ph.D. of the Latin American Institute of the University of New Mexico. Licenciado David Hurtado Badiola made significant editorial contributions to the Spanish translation of the discussion.

\*\* Profesor de la Escuela de Derecho de la Universidad de Nuevo México; Decano, Escuela de Derecho de la Universidad de Nuevo México, 1971-79 y 1985-86; co-autor con Willier de *COMMERCIAL PAPER UNDER THE U.C.C.* (1972), y co-autor con Laurence de *A STUDENT GUIDE TO COMMERCIAL TRANSACTIONS* (1985); B.S. y J.D., Universidad de Georgetown; L.L.M., Universidad de Nueva York; admitido a las Barras de Abogados de Washington, D.C., 1955, y de Nuevo México, 1970.

1. Aunque esta hipótesis describe la iniciación de un negocio de menudeo es igualmente aplicable a otras empresas de negocios tales como mayoristas y fabricantes. También es aplicable, con alguna modificación, a empresas de negocios en existencia que desean expansión.

opciones tomará una parte de los \$100,000 para cubrir el primer mes de renta o el enganche. Este artículo no incluye el financiamiento de bienes raíces, por lo tanto no añadiré datos sobre métodos de obtención de un local para exhibir y vender los artículos de uso casero.

Necesito contar con capital de trabajo para efectuar pagos derivados de una variedad de costos asociados con el inicio de mi negocio, por ejemplo, pagos de abogados y contadores, publicidad, salarios iniciales de empleados y, probablemente, necesitaré renovar el local que rente o compre. En un período de tiempo relativamente corto, se advertirá que los \$100,000 no son suficientes para financiar este negocio; especialmente cuando considero la compra de inventario. Quizá, puedo formar una empresa y vender acciones, pero no es probable que otros inversionistas, fuera de mi propia familia, y quizá algunos amigos, inviertan su capital en mi nueva empresa. Probablemente puedo pedir un préstamo con mi firma como garantía, pero no es muy posible. Quizá, puedo obtener algún capital por medio de programas de préstamos gubernamentales pero, la cantidad que obtenga probablemente no será suficiente para financiar el negocio.

El mecanismo legal contenido en el Artículo 9 del U.C.C. es el que me da la mejor oportunidad para financiar mi nuevo negocio. Pero, antes de volver a mi hipótesis, quisiera ofrecer aquí una introducción preliminar sobre la historia de U.C.C.

El U.C.C. es el producto del Instituto de Derecho Americano ("ALI" - *American Law Institute*) y de la Conferencia Nacional de Comisiones sobre Leyes Estatales Uniformes ("NCCUSL" - *National Conference of Commissioners on Uniform State Laws*). NCCUSL fue establecida en 1892; ALI en 1923. Ambas organizaciones se formaron para enfocar los problemas resultantes de la proliferación de precedentes judiciales (*case law*) y de un sistema federal, en el que cada estado cuenta con poder substancial para desarrollar sus propias leyes, independientemente del gobierno federal. NCCUSL se concentra en la elaboración de leyes uniformes para adopción por parte de los estados individuales. La misión primaria de ALI es la promulgación de Modificaciones de la Ley, que, aunque no hayan sido adoptadas por estados como leyes positivas, han tenido un efecto significativo en la evolución del derecho de precedentes judiciales (*case law*).

El concepto de un estatuto amplio, o código, fue sugerido a principios de la década de 1940. ALI y NCCUSL se unieron para elaborar dicho código, el Código Comercial Uniforme (*Uniform Commercial Code*). Karl Llewellyn, quien era en ese momento profesor de la Escuela de Derecho de Columbia, fue designado como Reportero en Jefe y su esposa, Soia Mentschikoff, también profesora en Columbia, fue designada como Asistente del Reportero en Jefe. Ambos contaron con la asistencia de jueces, abogados y profesores de derecho y en 1949 circularon un borrador de la discusión.<sup>2</sup>

---

2. Para obtener la historia del proceso de elaboración, favor de consultar Symposium, *Origins and Evolution: Drafters Reflect Upon the Uniform Commercial Code*, 43 OHIO ST. L.J. 535 (1982).

En 1951, tanto ALI como NCCUSL, aprobaron el establecimiento de U.C.C. y recomendaron su adopción a varios estados. Primeramente se adoptó en Pennsylvania en 1954, y algunos estados se sucedieron rápidamente en su adopción. Sin embargo, no fue sino hasta la década de 1960 cuando fue adoptado por la gran mayoría de estados. Es ahora ley en todos, aunque Louisiana no haya adoptado aquellos artículos que están en conflicto con su código civil.<sup>3</sup> Con el paso de los años, ALI y NCCUSL han recomendado cambios numerosos al U.C.C. Las revisiones más relevantes fueron sugeridas en 1956, 1958, 1962, 1972, 1978, y 1990.

El U.C.C. es un cuerpo de legislación amplia, que posee más las características de un código de derecho civil que la mayoría de los estatutos adoptados en los Estados Unidos.<sup>4</sup> Esta legislación cubre contratos de venta de mercancías, letras de cambio y pagarés, cobranzas bancarias, cartas de crédito, transferencias de volúmen,<sup>5</sup> conocimientos de embarque y facturas de almacenaje, valores de inversión y, de importancia para el presente artículo, contratos con garantía sobre propiedad personal. Sin embargo, no es exhaustiva de la ley que regula cualquiera de estas transacciones comerciales; algunas veces la ley federal tiene derecho de prioridad, y se complementa con otras leyes estatales, tales como, las que protegen al consumidor.

Ahora, volviendo a mi proyecto de emprender un negocio de venta de artículos para el hogar en Santa Fe; asumamos que el equipo que necesito costará \$50,000. Puedo rentar<sup>6</sup> el camión y la caja registradora, o puedo comprarlas a través de un plan de pago a plazos, a pagar sobre un período de tiempo. Si compro el equipo bajo el acuerdo de pagar en el futuro, algunas porciones de la transacción estarán regidas por el Artículo 2 del Código Comercial Uniforme, *Uniform Commercial Code* (Ventas), otras partes por el Artículo 3 (Títulos de Crédito) y aun otras por el Artículo 9 (Transacciones con Garantía). Sin embargo, la transacción hipotética, será relativamente directa: pagaré un enganche, otorgaré al vendedor (o a una tercera parte en el financiamiento)<sup>7</sup> una promesa

---

3. El Artículo 9 de U.C.C., que es el punto central del presente artículo, ha sido adoptado en Louisiana. El Artículo 2 de U.C.C., que está basado en el derecho común de contratos, no ha sido adoptado porque es conceptualmente diferente del derecho civil de contratos. Véase LA. REV. STAT. ANN. § 10 (West 1993).

4. El Profesor Llewellyn, Reportero en Jefe, poseía un completo conocimiento de los códigos de derecho civil. Era, sin embargo, un apóstol del sistema de derecho común y su meta era producir un código que fuera compatible con los sistemas de derecho común. Véase KARL N. LLEWELLYN, *THE COMMON LAW TRADITION: DECIDING APPEALS* (1960).

5. Transferencias en volúmen implican la venta de la mayor parte del inventario de un negocio. La ley que los regula tiene mayor semejanza con la ley de transferencias fraudulentas que las que tiene con la ley comercial contenida en el otro Artículo del Código Comercial Uniforme, *Uniform Commercial Code*. En 1989, ALI y NCCUSL presentaron una revisión del anterior Artículo 6 que regula las transferencias de volúmen, pero al mismo tiempo urgieron la completa omisión del Artículo 6 de parte de los estados.

6. El alquiler o renta de propiedad personal está ahora regido por el Artículo 2A de U.C.C. Sin embargo, en algunos casos una transacción en forma de alquiler o renta puede constituir una transacción con garantía y caer bajo la jurisdicción del Artículo 9. Véase U.C.C. § 1-201(37).

7. En lugar de obtener crédito de parte del vendedor, el comprador puede obtener un préstamo de una institución financiera y utilizarlo para pagar completamente la deuda al vendedor. En tales casos, la institución financiera es considerada casi como el vendedor que extiende crédito.

de pago, generalmente en forma de pagaré negociable y proporcionaré al vendedor una garantía sobre el equipo adquirido.

El Artículo 2 regirá los aspectos de venta de la transacción hipotética. Aunque el Artículo 2 tiene muchas disposiciones detalladas, es en su mayoría una ley de contratos tal y como se aplica a ventas de propiedad personal tangible.

Si, como generalmente ocurre, se ha dado al vendedor un título de crédito para documentar mi promesa de pago, el Artículo 3 regirá los derechos y obligaciones del pagaré. El Artículo 3, que regula instrumentos de deuda (pagarés), e instrumentos de pago (cheques y otras formas de letras de cambio), ha sido revisado recientemente por el Instituto de Derecho Americano y por la Conferencia Nacional de Comisiones sobre Leyes Estatales Uniformes. Aquellas personas que tienen familiaridad con la Convención de las Naciones Unidas sobre Letras de Cambio y Pagarés Internacionales (*United Nations Convention on International Bills of Exchange and Promissory Notes*) hallarán relativamente pocas sorpresas en el Artículo 3.

El tercero, y en nuestro caso, el artículo de mayor relevancia del U.C.C. que regirá la transacción hipotética es el Artículo 9 (Transacciones con Garantía). Los creadores de U.C.C. revolucionaron el campo de la ley con el Artículo 9. Este artículo constituye un tratamiento amplio de un área de la ley que se encontraba terriblemente fragmentada con anterioridad a la adopción del Artículo 9. Bajo la ley anterior al U.C.C., contábamos con dispositivos tales como el “contrato de venta condicional,” las “hipotecas de bienes muebles,” “recibos de transacciones de fideicomiso” y “cesiones de cuentas por cobrar.” Todos los dispositivos mencionados estaban designados para cubrir varios tipos de transacciones algo diferentes de aquellas transacciones con garantía sobre propiedad personal. El Artículo 9 incluye todos estos dispositivos bajo una rúbrica: la transacción con garantía.

Es importante comprender desde el principio que una garantía consiste en el otorgamiento de un derecho sobre una propiedad de un acreedor a un deudor. Es un derecho limitado que da al acreedor el derecho de posesión del bien dado en garantía si el deudor no cumple la promesa de pago; y aun más, el derecho de vender el equipo y de aplicar a la deuda los ingresos provenientes de la venta del bien. Al proveer una garantía sobre el equipo, el vendedor-acreedor no solamente posee un derecho contractual basado en la promesa de pago, sino también una garantía sobre la propiedad utilizada para asegurar el préstamo o la promesa de pago por las mercancías vendidas a crédito.

Generalmente las garantías sobre alguna propiedad se pueden hacer valer en contra de todo el mundo. En una transacción garantizada, esto presenta un problema ya que la garantía es secreta, y la posesión del bien dado en garantía usualmente se encuentra en poder de una de las partes, el deudor, quien no cuenta con la garantía. Otros, quienes pudieran tener que ver con el bien dado en garantía tienen el derecho de conocer la existencia de la garantía. Para notificarlos, el Artículo 9 requiere que la garantía sea “perfeccionado” para hacerlo efectivo en contra de terceras

partes. El perfeccionamiento requiere, generalmente, que se presente una notificación de la garantía en la oficina estatal apropiada, comúnmente es la Oficina de la Secretaría de Estado en casi todos los estados.<sup>8</sup> La presentación "proporciona notificación al mundo" que el vendedor-acreedor posee una garantía en la propiedad asegurada, o al menos, permite que cualquier persona que anticipe negociar con el bien dado en garantía, por ejemplo, comprarlo o prestar dinero sobre el, descubra que el acreedor se encuentra en posesión de una garantía sobre la propiedad asegurada.

El Artículo 9 rige el método de establecimiento de una garantía; en la mayoría de los casos por medio de un documento escrito que "otorga" un interés al acreedor garantizado sobre cualquier propiedad descrita en el documento. Igualmente, provee los pasos necesarios que una parte garantizada debe tomar en la recuperación de la propiedad si el deudor no cumple con su obligación; se permite la auto-adjudicación en caso que los bienes pueden ser tomados en forma pacífica.<sup>10</sup> De otra manera, se hace necesario seguir los procedimientos del tribunal. El U.C.C. proporciona el método por medio del cual el deudor deberá vender la propiedad recuperada (por medio de la venta comercialmente razonable en todos sus aspectos), los métodos de perfeccionamiento, los contenidos requeridos en la notificación (llamada "declaración financiera"), y cuándo y en qué lugar dicha declaración financiera será presentada.

El Artículo 9 provee también un gran número de "reglas de prioridad" que están diseñadas para determinar, como sucede entre dos partes cuando ambas demandan un interés en el bien dado en garantía, cuál de ellas tiene un mejor derecho.<sup>11</sup> Por ejemplo, si después de otorgar una garantía al vendedor, yo soy demandado y el demandante obtiene una sentencia en mi contra, el acreedor en la sentencia (la parte que obtuvo resolución favorable) intentará ejecutar en mi propiedad por medio de un embargo del alguacil sobre la propiedad. Cuando el embargo es obtenido, el acreedor que obtuvo sentencia a favor adquiere un derecho de retención sobre la propiedad, que pudiera dar lugar a una disputa entre el vendedor,

---

8. El Artículo 9 también permite a una parte asegurada perfeccionar la garantía por medio de la toma de posesión del bien dado en garantía en la mayoría de los casos y, en situaciones relativamente raras, provee el perfeccionamiento automático aun cuando la parte garantizado no haga nada. Véase U.C.C. §§ 9-303 y 9-302.

9. Aunque el escrito debe indicar que el propósito del documento es el de crear una garantía y contener una descripción del bien dado en garantía, no requiere de formalidades tales como aquellas requeridas para títulos de bienes raíces. Véase U.C.C. § 9-203.

10. El Tribunal Supremo de los Estados Unidos ha indicado sin lugar a dudas, que una reposición efectuada bajo las disposiciones de auto-ayuda del Artículo 9 no constituye una toma de propiedad sin el debido proceso de la ley violatorio de la constitución federal porque no constituye acción de estado. *Flagg Bros., Inc. v. Brooks*, 436 U.S. 149 (1978). Entiendo que los tribunales mexicanos probablemente llegarán a un resultado diferente. Aunque una reposición de auto-ayuda es un remedio de importancia, no es probablemente crítica por lo que respecta al código de transacciones con garantía.

11. Existen tres grupos de reglas de prioridad en el Artículo 9: (1) la prioridad entre acreedores que poseen una garantía sobre el bien dado en garantía, véase U.C.C. § 9-312; (2) la prioridad entre las partes aseguradas y los acreedores con derechos de retención, véase U.C.C. § 9-301(1)(b); y (3) la prioridad entre acreedores con garantía y compradores del bien dado en garantía, véase U.C.C. §§ 9-306(2), 9-301(1)(c) y 9-307.

que posee la garantía sobre la propiedad, y el acreedor que obtuvo sentencia a favor del dictámen que cuenta con un derecho de retención. En este caso, la regla de prioridad es simple: el acreedor que obtuvo sentencia a favor gana si el vendedor no ha perfeccionado, con anterioridad al tiempo de surgimiento del derecho de retención. De otra manera, la parte garantizada tiene derechos superiores.

En lo que se refiere a la transacción hipotética, supongamos que yo he rentado un local y adquirido el equipo necesario a crédito. Quizá, he usado \$35,000 de mis ahorros originales de \$100,000. Supongamos de nuevo, que voy a necesitar otros \$35,000 para renovar el local, para publicidad previa, para un nuevo anuncio, etc. Por lo tanto, sólo cuento con \$30,000 y no tengo inventario para vender. También debo adquirir mi inventario a crédito. Desde el punto de vista del financiamiento de un negocio, el aspecto de mayor importancia del Artículo 9 consiste en sus disposiciones sobre el financiamiento de inventario y de cuentas por cobrar.

Con anterioridad a la promulgación del Artículo 9, tanto tribunales como legislaturas se hallaban renuentes para permitir que un acreedor retuviera cualquier tipo de garantía sobre los bienes que el deudor intentara adquirir en el futuro. Dicha postura inhibía, por supuesto, el uso ya fuera de inventarios o de cuentas por cobrar como bien dados en garantía, ya que porciones individuales de ambos, inventario y cuentas individuales, cambian constantemente. En vista de este problema, abogados astutos planearon métodos para utilizar bienes a ser adquiridos en el futuro como garantías, por medio de una serie de estratagemas, una de ellas el Recibo de Fideicomiso, fue reconocida en la legislación uniforme. Pero, los procedimientos eran sumamente engorrosos y llevaban consigo riesgos significativos para el acreedor.

El Artículo 9 cambió esta situación simplemente declarando que una garantía sobre propiedad adquirida-con posterioridad (bienes adquiridos en el futuro) y futuros intangibles eran válidos y podían ser ejecutados. Por lo tanto, después de la adopción del Artículo 9, un acreedor podía asumir una garantía sobre todo el inventario del deudor, a la mano en el momento "y sobre aquellos a ser adquiridos más adelante." Igualmente, se podía adquirir una garantía sobre cuentas por cobrar actuales y futuras. El impacto de este cambio es imposible de describir. De manera inmediata, existía una manera posible y simple de financiar inventario que proveía al acreedor con una garantía.

El Artículo 9 no se detiene simplemente en la autorización de garantías sobre propiedad adquirida-a posterioridad; sino que anticipa algunos de los asuntos técnicos y de política que se hacen presentes cuando se toman medidas de esta naturaleza. Por ejemplo, una de las razones que aducen los tribunales para no favorecer garantías sobre propiedades adquiridas-a posterioridad, es que parece limitar las oportunidades futuras del deudor. Qué ocurrirá, por ejemplo, si un proveedor desea vender mercancías a crédito, quizá cargando poco o ningún interés, después de que el deudor (proveedor) ya ha obtenido una garantía bancaria sobre su inventario adquirido-a posterioridad. En esta situación, el Artículo 9 proporciona

una manera por medio de la cual el proveedor puede obtener prioridad sobre el banco en lo que se refiere a las mercancías provistas por el proveedor.<sup>12</sup>

Otros dos conceptos del Artículo 9 complementan las secciones sobre bienes adquiridos-con posterioridad. El Artículo 9 reconoce que cuando se ha vendido el inventario, el resultado será el retorno de otra propiedad para el vendedor: dinero al contado, si el comprador paga inmediatamente, o cuentas por cobrar, si el comprador está de acuerdo en pagar en el futuro. El Artículo 9 establece que la persona que tiene la garantía sobre cualquier propiedad que el deudor adquiera obtiene, automáticamente, una garantía sobre cualquier bien que el deudor adquiera cuando venda el inventario, lo que se conoce como productos (por ejemplo, permutas, dinero al contado, títulos de crédito, etc.).<sup>13</sup> Por lo tanto, aunque un acreedor con garantía generalmente perdería su garantía sobre el inventario que sea vendido a un comprador de buena fe,<sup>14</sup> el acreedor obtendrá una nueva garantía sobre cualquier bien que el vendedor adquiera por el inventario.

Por último, el Artículo 9 permite que una garantía actual asegure cualquier adelanto a efectuarse en el futuro. Por lo tanto, dentro de un típico arreglo, un prestamista proporcionará a un comerciante una línea de crédito y los retiros sobre la misma fluctuarán, quizá diariamente. El prestamista retendrá una garantía sobre inventario actual y adquirido-con posterioridad, y los artículos del inventario también cambiarán, quizá diariamente, mientras algunos son vendidos y otros comprados. Igualmente, el acreedor con garantía adquirirá automáticamente una garantía sobre ingresos resultantes de la venta de inventario.

Otro aspecto impresionante del Artículo 9 es su alcance de cobertura y los tipos de propiedad que reconoce como capaces de ser usados como bien en garantía. Volvamos a mi tienda de equipo para el hogar, y consideremos qué "bienes" tendrá el negocio después de unos cuantos meses en operación. Tendré un camión, una caja registradora y equipo que probablemente habré comprado. Igualmente, habré desarrollado algunos "guantes" bajo el nombre del negocio que algún economista reconocerá como activos. Tendré listas de clientes, logotipos y secretos comerciales. Todos estos tipos de bienes son considerados propiedad personal bajo el Artículo 9 y tienen la capacidad de ser usados como bienes en garantía para obtener un préstamo u otra extensión de crédito.

Es posible que las leyes que rigen transacciones garantizados sobre bienes personales afecten, en gran manera, la capacidad de una sociedad para implementar nuevos negocios y permitir la expansión de negocios existentes. La ley debe proporcionar métodos claros por los que se conceda protección a acreedores garantizados, en relación a otros acreedores y

---

12. Esto se consigue por medio del otorgamiento de garantía con moneda de compra, por ejemplo, aquellos en los que se entiende el crédito para permitir al deudor la obtención de bien dado en garantía, una preferencia en ciertos casos. Véase U.C.C. §§ 9-107 y 9-312(3).

13. U.C.C. § 9-306(2).

14. U.C.C. § 9-307(1).

compradores de bienes del deudor. Esta última meta se obtiene de mejor manera por medio de un sistema de registro que sea conveniente y barato.<sup>15</sup> De especial ayuda en estos casos son normas similares a las establecidas por U.C.C. que proveen garantías sobre propiedad adquirida-a posterioridad, seguros de interés sobre ingresos y sobre futuros adelantos. De igual manera, todas las formas de propiedad personal, tangibles e intangibles, que pudieran ser detentadas por una empresa mercantil deberán tener la capacidad de ser usadas como bienes en garantía. El Código Comercial Uniforme (*Uniform Commercial Code*) aunque tiene sus debilidades, ha conseguido estos objetivos un grado admirable.

---

15. El costo de registrar a un garantía en los Estados Unidos es generalmente entre \$10 y \$25 dólares.