

NACIONES UNIDAS

ASAMBLEA
GENERAL



Distr.
GENERAL

A/CN.9/20/Add.1
4 de marzo de 1969

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

COMISION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
EL DERECHO MERCANTIL INTERNACIONAL
Segundo período de sesiones
Ginebra, 3 de marzo de 1969
Tema 5 c) del programa

Distr. doble

ESTUDIO PRELIMINAR DE LAS GARANTIAS Y SEGURIDADES EN SU
RELACION CON LOS PAGOS INTERNACIONALES

Estudio comparado de las garantías reales establecidas
en las legislaciones nacionales*

Informe del Secretario General

Adición

1. La necesidad de disponer de procedimientos para garantizar las transacciones relativas a créditos y préstamos sin recurrir a la prenda ni a la hipoteca ^{1/} surge en particular en aquellos países en los que la expansión económica requiere fuentes de crédito adaptadas a las relaciones comerciales modernas. Por ello, un sistema diversificado de garantías reales constituye fundamentalmente una característica de los sistemas jurídicos de los países desarrollados, aunque desde luego no se da en todos ellos ^{2/}.

* Véase el documento A/CN.9/20, párr. 20, nota 25.

1/ Entendidas aquí en el sentido que les da el derecho civil, es decir, prenda (pledge, gage) sobre bienes muebles (tangibles e intangibles) e hipoteca (mortgage, hypothèque) sobre bienes inmuebles.

2/ En los países socialistas, en los que los medios de producción y las instituciones financieras son propiedad del Estado, es menor la necesidad de garantizar las transacciones internas.

Por otra parte, algunos países en desarrollo ^{3/} han promulgado recientemente leyes que las autorizan en algunas esferas limitadas a fin de promover el crecimiento de un sector determinado de la economía nacional.

2. En la mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, el examen de la cuestión se ha efectuado, en general, gradualmente y de un modo fragmentario. Con frecuencia, el enfoque estaba, y sigue estando, predeterminado por principios jurídicos existentes que, en cuanto constituyen la estructura en la que evoluciona el sistema de garantías reales, más bien tienden a entorpecer que a facilitar la creación de instrumentos de garantía que satisfagan las necesidades actuales.

3. Un estudio comparado de la legislación y los usos pertinentes ^{4/} revela una variedad considerable de procedimientos de garantía que difieren entre sí tanto en la forma como en el fondo. A los efectos del presente informe, bastará con examinar brevemente los más utilizados e indicar, cuando proceda, las principales características de cada uno y los efectos jurídicos que entrañan.

a) Prenda sin desplazamiento e hipoteca sobre bienes muebles

4. En la mayoría de los países de derecho civil, la estructura jurídica de las garantías reales se ha basado en gran parte en la noción de prenda. Como la prenda tradicional presupone un desplazamiento de la posesión al acreedor y, por tanto, no constituye siempre un medio conveniente de garantizar el crédito en la práctica comercial moderna ^{5/}, la solución adoptada en casi todos los países ha sido permitir al deudor, mediante una excepción jurídica al principio general y en transacciones definidas por la ley, conservar la posesión de los bienes pignorados. Se ha ido

^{3/} Véase la lista de países enumerados en la nota 6.

^{4/} En algunos países hay determinadas formas de garantía real que no se hallan reguladas por la ley, sino que son resultado de la evolución de los usos comerciales y la jurisprudencia, como por ejemplo la transmisión fiduciaria de bienes en Alemania, Indonesia y los Países Bajos y, en muchos países, la venta condicional.

^{5/} Por ejemplo, en aquellos casos en que se solicita un crédito para adquirir bienes de capital a fin de desarrollar una actividad comercial, industrial o agrícola. En tales circunstancias, es evidente que el deudor deseará utilizar los bienes a dicho efecto. Esto le permitirá, al propio tiempo, pagar a su acreedor. Una prenda que entrañara desplazamiento anularía la finalidad de la transacción.

desarrollando un tipo de legislaciones sobre garantías reales, cada una de las cuales crea una forma especial de prenda sin desplazamiento y tiene un ámbito de aplicación limitado ^{6/}. A título de ejemplo, puede decirse que en Francia, en virtud de la ley de 18 de enero de 1951, la maquinaria y los bienes de capital sólo pueden pignorararse cuando se trata de financiar su compra; en la legislación argentina, sólo algunas personas pueden ser acreedores pignoratícios: por ejemplo, los organismos del Gobierno, los bancos, los establecimientos de crédito autorizados, los comerciantes o industriales respecto de las mercancías que vendan o fabriquen. Esas prendas pueden compararse con la hipoteca sobre bienes muebles del common law por cuanto ambas crean una garantía real en favor del acreedor sin que ello entrañe el desplazamiento de los bienes.

5. Aunque las disposiciones detalladas de estas leyes sobre prenda con frecuencia difieren entre sí, a veces incluso dentro de un mismo país, tales leyes presentan las siguientes características comunes:

^{6/} Así, la ley ha creado en Francia una serie de formas especiales de prenda sin desplazamiento (nantissements sans dispossesion, warrants spéciaux), tales como nantissement du fonds de commerce (ley de 17 de marzo de 1909); nantissement des véhicules automobiles (ley de 29 de diciembre de 1934); nantissement des films cinématographiques (ley de 22 de febrero de 1944); nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement (ley de 18 de enero de 1951); warrant agricole (ley de 18 de julio de 1898); warrant hôtelier (ley de 8 de agosto de 1913); warrant pétrolier (ley de 21 de abril de 1932); warrant industriel (ley de 12 de septiembre de 1940). Se da una situación idéntica en Bélgica (privilege agricole, gage du fonds de commerce, warrant charbonnier), en Luxemburgo (warrant agricole, gage sur fonds de commerce) y en Italia (privilegio agrario, privilegio sugli autoveicoli, privilegio del venditore di macchine). En Corea se admite una prenda especial sobre la maquinaria, el equipo de fábrica y las instalaciones; en Finlandia, sobre los bienes industriales y aperos agrícolas; en Noruega, sobre el grano, la madera de construcción, los diques flotantes y de equipo para perforación de petróleo; en Quebec, sobre maquinaria y equipo, etc. Están también comprendidos en este grupo la mayoría de los países de América Latina que han promulgado leyes de prenda agraria (prenda agraria, prenda o penhor agricola) y leyes de prenda industrial, en virtud de las cuales los bienes industriales o agrícolas, las instalaciones y maquinarias, las herramientas y los utensilios, los animales, las materias primas y los productos de cualquier explotación que hayan sido industrialmente transformados pueden servir de garantía para las obligaciones contraídas en negocios industriales o agrícolas; estas prendas pueden ser específicas o indeterminadas. Véase Folsom, Chattel Mortgages and Substitutes Therefor in Latin America, Am. Journal of Comp. Law, vol. 3 (1954), págs. 477 a 491.

- i) Para que la prenda sea válida contra terceros, debe constar por escrito ^{7/} y estar inscrita en un registro oficial ^{8/};
- ii) El acreedor pignoraticio adquiere prioridad (privilege) sobre otros acreedores ^{9/} y el síndico de quiebra respecto de los bienes pignorados;
- iii) En caso de falta de pago del deudor, el acreedor puede vender la cosa pignorada por cuenta de aquél ^{10/};
- iv) En general, la prenda sólo es válida si garantiza la transacción especificada por la ley pertinente.

6. A diferencia del mencionado sistema de prendas que se pueden aplicar únicamente en casos especiales, los países del common law han concebido un sistema más general en el que la hipoteca sobre bienes muebles no tiene que depender de una transacción concreta que tenga por objeto una mercancía determinada. En virtud de la hipoteca sobre bienes muebles, el acreedor adquiere, mediante garantía real, un interés legal en la propiedad del deudor (quien conserva el usufructo) que puede hacer valer contra los acreedores de este último. En caso de falta de pago del deudor, el acreedor tiene derecho a incautarse del bien hipotecado o a venderlo, pero sólo después de haber dado al deudor la oportunidad de redimirlo. Además, el deudor tiene derecho a que se le devuelva el bien hipotecado una vez satisfechas sus obligaciones.

7. En la mayoría de los países del common law que siguen el sistema inglés, la hipoteca sobre bienes muebles, efectuada por escrito, reviste la forma de un contrato de

-
- ^{7/} Con frecuencia, se fijan determinadas formalidades: por ejemplo, el documento escrito (que en algunos países es un formulario especial expedido por la Administración) debe ser firmado por terceros. Por lo general, las cosas pignoradas deben ser especificadas en el documento o acta y han de describirse detalladamente. Algunas veces también se exige que el documento indique el lugar en que los bienes se hallan y que se fije una placa indeleble sobre el material pignorado.
- ^{8/} De este modo, en la legislación francesa y en los sistemas jurídicos análogos el registro sustituye al principio possession vaut titre.
- ^{9/} Pero en ocasiones se estipula que debe notificarse la existencia de la prenda a otros tenedores de garantías reales (por ejemplo, el deudor hipotecario si los bienes han pasado a ser inmuebles por incorporación o destino) y que en ausencia de dicha notificación el derecho de prioridad será nulo frente a tales tenedores. Véase, por ejemplo, la ley francesa de 1951 relativa a la prenda de maquinaria y bienes de capital, artículo 9 (3).
- ^{10/} Por lo general, después de haberse dictado sentencia contra el deudor. En algunos países, los bienes pignorados sólo pueden ser vendidos bajo fiscalización judicial.

venta, por lo que debe cumplir las disposiciones de las Bills of Sale Acts, de 1878 y 1882 ^{11/} y ser inscrita en el registro. Para que una escritura de venta constituya garantía real contra terceros, los bienes muebles a que se refiera deberán ser susceptibles de descripción concreta y estar enumerados específicamente en la lista anexa a la escritura de venta ^{12/}.

b) Derecho de retención general (floating charge)

8. Es oportuno mencionar aquí la institución denominada floating charge, propia del derecho inglés, por la que la deuda se garantiza mediante un crédito privilegiado sobre todos los bienes del deudor, presentes y futuros. La garantía se refiere sólo a un bien concreto cuando el derecho de retención general ha "cristalizado" ^{13/}, es decir, cuando la empresa deudora se liquida o se nombra un administrador judicial. En otros sistemas judiciales existen créditos privilegiados semejantes, con la diferencia de que la floating charge constituye un tipo especial de retención.

c) Transmisión fiduciaria de la propiedad

9. Existen algunos países de derecho civil en que se ha mantenido rigurosamente el requisito de que el deudor debe perder posesión de la cosa pignorada y en que el legislador no ha establecido excepciones a esta regla tradicional permitiendo, en ciertos casos, que los bienes pignorados permanezcan en poder del deudor. Esa situación ha hecho que los acreedores hayan recurrido a otros procedimientos, no siempre con éxito, tales como las ventas condicionales ^{14/}, contratos en virtud de los cuales se venden las mercancías pero el comprador estipula el derecho a volver a comprarlas a un precio convenido dentro de un plazo concreto, o a alquilarlas con opción a compra. En unos cuantos países ^{15/}, la jurisprudencia ha aceptado otra forma de garantía, conocida como transmisión fiduciaria de la propiedad, o propiedad fiduciaria, que constituye una fórmula similar en el derecho civil

^{11/} Las Bills of Sale Acts se aplican únicamente a la hipoteca sobre bienes muebles personales, con exclusión de los barcos (sección 4 de las Bills of Sale Acts de 1878), pero con inclusión de los aviones. Las hipotecas de otras cosas en posesión, como la realizada mediante el depósito de acciones o certificados con transferencia en blanco o sin ella, continúan sujetas a las normas que rigen los valores transferibles.

^{12/} Véase Halsbury, "Laws of England", vol. 3, 3^a Ed., pág. 275.

^{13/} Re Griffin Hotel Co., Ltd. [1941] 1 Ch. 129.

^{14/} Véanse los párrafos 10 a 15 infra.

^{15/} Entre otros, Alemania (Sicherungsübereignung), Indonesia y Países Bajos.

a la hipoteca sobre bienes muebles constituida por contrato de venta, en el common law. Por este contrato, utilizado especialmente por las instituciones financieras en las operaciones de préstamo, el deudor transfiere al acreedor, como garantía de una deuda, la propiedad sobre bienes personales, mientras conserva la posesión de esos bienes ^{16/}. Este sistema es único por cuanto no es necesario que el contrato se extienda en una forma determinada o por escrito y en que no se requieren formalidades especiales. La garantía real del acreedor es su derecho de propiedad sobre las mercancías que, debido a que en los países en que se aplica no existen normas como la de possession vaut titre ^{17/} y la reputed ownership (propiedad presunta) ^{18/}, ofrece una eficaz protección contra terceros y contra el síndico de quiebra ^{19/}. Debido a la falta de publicidad, la transmisión fiduciaria de la propiedad ha sido objeto de críticas y, tanto en Alemania como en los Países Bajos, hay quien propugna un sistema de registro.

d) Ventas condicionales

10. En las ventas a crédito, ^{20/}, el vendedor puede garantizar también el pago del precio de compra reservándose la propiedad de la mercancía vendida hasta que se haya

^{16/} Este procedimiento ha adquirido un considerable desarrollo en el derecho alemán, en el que se utilizan diversos contratos tipo, como por ejemplo: i) el contrato-E (E-Vertrag) que se utiliza cuando se utiliza como garantía la maquinaria, etc. En virtud de ese contrato, el deudor no puede vender los bienes afectados y debe "identificarlos" marcándolos; ii) el contrato-A (A-Vertrag) que autoriza al deudor a vender (se utiliza en el caso de mercancías); iii) el contrato-R (R-Vertrag) por el que los bienes que sirven de garantía se indican por el lugar (almacén) en que se encuentran (se utiliza para las mercancías que se suelen sustituir a intervalos más o menos regulares); y iv) el contrato-M (M-Vertrag), por el que se marcan las mercancías y, en caso de venta, se deben sustituir dando aviso al acreedor.

^{17/} Como en el derecho francés y sistemas similares.

^{18/} Como en el derecho inglés y sistemas similares.

^{19/} En los Países Bajos, según el Tribunal Supremo, las disposiciones legales sobre prenda se deben aplicar en lo posible. El deudor recobra la propiedad tan pronto como satisface la deuda.

^{20/} En este informe no se examinan las leyes sobre contratos de locación-venta y ventas a plazos al por menor, promulgadas en diversos países con el fin de ofrecer una protección especial a los consumidores. Por regla general, estas leyes prohíben lo que se consideran cláusulas injustas y, con frecuencia, sólo se aplican a aquellos casos en que el precio de la locación-venta o el precio total de la compra no excede de una cantidad determinada. Algunas de las disposiciones más recientes autorizan asimismo al gobierno a regular la corriente de créditos exigiendo un pago al contado más o menos grande, fijando un límite máximo al período de crédito y al número de pagos, y aumentando o disminuyendo el límite máximo del precio de la compra. Las ventas regidas por estas disposiciones tienen lugar casi siempre en el comercio interno.

efectuado el pago en su integridad. El efecto de esta cláusula es que la transmisión de la propiedad no se efectúa por la simple conclusión del contrato o por la entrega de la mercancía, según el sistema jurídico correspondiente, sino que está subordinada al cumplimiento de una condición, normalmente el pago del precio de compra (pactum reservati domini donac pretium solvatur) ^{21/}.

11. Son pocos los países que han dictado disposiciones especiales para este tipo de contrato ^{22/}. Las más de las veces, estos contratos se rigen por las disposiciones del código civil o de las leyes sobre compraventa ^{23/}, o no están previstos ^{24/}. Sin embargo, en virtud de ciertos principios básicos, algunos de los cuales son de orden público, los efectos de los contratos de venta condicional pueden diferir considerablemente según los diversos sistemas jurídicos.

12. Por regla general, la garantía del comprador sobre la mercancía vendida en virtud de un contrato de venta condicional, está basada en el título de propiedad. Sin embargo, en el Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos, la venta condicional se define como una transacción garantizada y, como tal, se rige por las disposiciones del artículo 9 ^{25/}. En consecuencia, "la retención o reserva del título por el vendedor de las mercancías, no obstante haber sido enviadas o entregadas éstas al comprador... se limita, de hecho, a la reserva de un "interés garantizado" ^{26/}.

^{21/} Muchos sistemas jurídicos asimilan otros contratos de finalidad similar tales como los contratos de locación-venta y los de locación-prenda (bailment-lease), a las ventas condicionales. Sin embargo, en la mayoría de los países del common law la hipoteca sobre bienes muebles (chattel mortgage) y la venta condicional conservan sus características propias, aplicándose a los derechos de las partes normas distintas en virtud de las transacciones sujetas a ambos tipos de garantía real.

^{22/} Por ejemplo, Canadá: Uniform Conditional Sales Act (1922); Dinamarca (1953), Noruega (1916) y Suecia (1915): leyes sobre ventas a plazos (estas leyes se basan en principios idénticos y se aplican a la venta de bienes muebles en los casos en que el precio de compra es pagadero en uno o más plazos, una vez que las mercancías han sido entregadas al comprador, y en los que se ha estipulado, entre otras cosas, que el vendedor conservará la propiedad de las mercancías hasta que se haya pagado el precio o una parte del mismo. Véase el artículo 7 de estas leyes).

^{23/} Italia: artículos 1523 a 1526 del Código Civil. Véanse también los artículos 1576h a 1576x del Código Civil de los Países Bajos, los cuales sólo se aplican, sin embargo, a las ventas condicionales en el caso de que el precio de compra sea pagadero en dos o más plazos una vez que la mercancía ha sido entregada. Algunas leyes definen la venta condicional (por ejemplo, sección 19(1) de la Sale of Goods Act inglesa, de 1893) o prevén el derecho del vendedor, en caso de incumplimiento por el comprador, a exigir el pago inmediato del precio de compra o a rescindir el contrato y recuperar la mercancía (por ejemplo, artículo 455 del Código Civil alemán (BGB)).

^{24/} Por ejemplo, Francia.

^{25/} Véanse párrafos 16 y 17 más adelante.

^{26/} Código de Comercio Uniforme, sección I-201 (37).

13. En general, la cláusula de retención de propiedad produce los efectos estipulados por las partes, es decir, que el vendedor puede recuperar las mercancías en caso de falta de pago por el comprador, sin que este último tenga derecho a redimir la mercancía ^{27/}, y tal recuperación supone la extinción del contrato ^{28/}.
14. Las soluciones adoptadas en lo que respecta a las relaciones entre el vendedor y los terceros reflejan la existencia de dos principios, en virtud de los cuales o bien se protege el derecho de propiedad del vendedor en una venta condicional ^{29/}, impidiendo por tanto que los terceros puedan adquirir el título de propiedad de un non dominus ^{30/}, o bien se da prioridad a la necesidad de proteger el comercio, lo que exige que, en el curso normal de las actividades comerciales, el comprador de buena fe adquiera el debido título. Aunque parecería que este segundo principio predomina actualmente, las condiciones en que descansa la protección de los terceros pueden variar. Algunas leyes exigen como requisito de esta protección que las mercancías hayan sido entregadas al tercero ^{31/} y que éste haya satisfecho el precio ^{32/}.

-
- ^{27/} En esto se distingue la venta condicional de la hipoteca sobre bienes muebles (chattel mortgage). En virtud de esta última, el acreedor hipotecario no puede exigir la ejecución, en caso de falta de pago del deudor, sin haber dado antes a este último la oportunidad de redimir la hipoteca.
- ^{28/} Algunos países, sin embargo, limitan los efectos de esta cláusula entre el vendedor y el comprador cuando el pago es a plazos. Así, el artículo 1526 del Código Civil italiano establece que, en el caso de una venta a plazos (vendita a rate), el vendedor que recupere las mercancías deberá restituir los plazos ya abonados, a reserva de obtener una indemnización por daños, si bien el contrato no puede rescindirse cuando sólo quede por pagar un plazo si este plazo no representa más de una octava parte del precio de compra. La legislación escandinava sobre ventas a plazos contiene disposiciones similares.
- ^{29/} Conforme a la máxima de derecho romano ubi rem meam invenio ibi vindico.
- ^{30/} Nemo plus iurium in alium transferre potest quam ipse habet o, según la máxima del common law: nemo dat quod non habet.
- ^{31/} Por ejemplo: artículo 367 del Código Civil austríaco; artículos 929 y 932 del Código Civil alemán; artículo 714 del Código Civil suizo.
- ^{32/} Por ejemplo, Austria, ibid; Países Bajos, artículos 637 y 2014 del Código Civil.

Otras leyes, sin embargo, no exigen estas condiciones ^{33/}. Los países del common law generalmente siguen la máxima nemo dat quod non habet ^{34/}, pero con importantes excepciones ^{35/}. El Código de Comercio de los Estados Unidos sustituye el concepto de título por el de "interés garantizado". En consecuencia, el interés garantizado del comprador condicional, si no está perfeccionado ^{36/}, no gozará de protección contra un tercero adquirente de buena fe que haya satisfecho el precio y, en el caso de estar perfeccionado, estará subordinado al derecho del comprador que haya adquirido las mercancías en el curso normal de las actividades comerciales ^{37/}.

15. Las diferencias entre los sistemas jurídicos son aún más destacados por lo que respecta a los efectos de esta cláusula en el caso de quiebra del comprador condicional. En algunos países, el vendedor está debidamente protegido en virtud de su título de propiedad ^{38/}, en tanto que en otros este título no le concede ninguna prioridad sobre otros acreedores ^{39/}. Finalmente, en otros países, la situación del vendedor condicional frente al síndico de la quiebra y otros acreedores del comprador depende de una serie de factores ^{40/}.

^{33/} Como ocurre en el derecho francés y sistemas jurídicos similares. Según el derecho francés, los terceros están protegidos en virtud del principio en fait de meubles, la possession vaut titre (artículo 2279 del Código Civil).

^{34/} Por ejemplo, Inglaterra: Sección 21 de la Ley sobre Compraventas, de 1893; Chipre: Sección 27 de la Ley sobre Compraventas.

^{35/} Véase, por ejemplo, la English Factors Act, de 1889, que introduce dos excepciones. La primera se refiere a la venta, pignoración, etc. de las mercancías por un agente mercantil que detenga la posesión de las mismas con el consentimiento del propietario, mientras que la segunda excepción se refiere al contrato de venta en virtud del cual una de las partes retenga la propiedad y la otra adquiera la posesión de las mercancías vendidas, por ejemplo en una venta condicional. En ambos casos el tercer adquirente de buena fe obtiene un título que puede hacer valer frente al propietario.

^{36/} Véase párrafo 17, más adelante.

^{37/} Véase artículo 312 del Código de Comercio Uniforme por lo que respecta al conflicto entre instrumentos garantizados perfeccionados.

^{38/} Por ejemplo, en virtud de la legislación de Austria, Dinamarca, Alemania, Países Bajos, Suecia y Suiza.

^{39/} Como ocurre en los países que siguen el sistema jurídico francés.

^{40/} Por ejemplo, en los países del common law, que siguen la norma de la "reputed ownership" (propiedad presunta) la cual, sin embargo, admite ciertas excepciones.

e) El Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos

16. El Código de Comercio Uniforme de los Estados Unidos representa una novedad interesante en relación con la legislación sobre garantías reales. En vez de prever normas diferentes para los distintos tipos de garantía sobre la propiedad personal (por ejemplo, pledge (garantía pignoratícia), assignment (afectación), chattel mortgage (hipoteca sobre bienes muebles), chattel trust (fideicomiso sobre bienes muebles), trust deed (título fiduciario), factor's lien (derecho de retención del consignatario), equipment trust (escritura fiduciaria sobre materiales y equipo), conditional sale (venta condicional), trust receipt (depósito fiduciario), otro derecho de retención o reserva del título y el alquiler o consignación a título de garantía) se fija un conjunto de normas para lo que se califica de "secured interests" (intereses garantizados). Todos estos intereses garantizados operan esencialmente del mismo modo, aunque existen algunas variaciones según las necesidades de cada caso. En virtud de una transacción garantizada el deudor tiene el derecho a redimir la mercancía, así como el derecho al excedente del precio en caso de venta del objeto de la garantía por incumplimiento de su parte, en tanto que el acreedor tiene el derecho a exigir la ejecución sin proceso judicial, el derecho al pago del resto del precio y la prioridad.

17. El instrumento garantizado se "perfecciona" normalmente mediante su registro ante las autoridades adecuadas o mediante la posesión del objeto de la garantía. El instrumento garantizado, si no está perfeccionado, surte efecto entre las partes en la transacción, pero está subordinado al instrumento de garantía perfeccionado y, lo que no ocurre con este último, al derecho de retención del acreedor de buena fe, al derecho del síndico de la quiebra del deudor y al derecho de un tercer adquirente de buena fe que haya satisfecho el precio ^{41/}. En la Sección 9-312 del Código de Comercio Uniforme se establecen las prioridades en caso de conflicto entre los distintos intereses garantizados perfeccionados sobre un mismo objeto de garantía ^{42/}.

^{41/} En virtud de la Sección 9-307 del Código de Comercio Uniforme, el comprador en el curso ordinario de las actividades comerciales tiene prioridad incluso sobre un interés de garantía perfeccionado.

^{42/} Sin embargo, los artesanos, mecánicos y demás personas que efectúen trabajos o aporten materiales respecto de un bien mueble que esté ya protegido por un interés garantizado previo, tendrán prioridad sobre dicho interés.