



Asamblea General

Distr. general
3 de mayo de 2007
Español
Original: inglés

Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional

40º período de sesiones

Viena, 25 de junio a 12 de julio de 2007

Garantías reales

Proyecto de guía legislativa sobre las operaciones garantizadas

Nota de la Secretaría*

Adición

Índice

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
IX. Derechos y obligaciones de terceros deudores	1-35	3
A. Observaciones generales	1-35	3
1. Introducción	1-3	3
2. Efecto de una garantía real sobre las obligaciones de un tercero deudor	4-35	3
a) Generalidades	4-5	3
b) Efecto de una garantía real en las obligaciones del deudor del crédito	6-16	4
c) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del deudor en virtud de un título negociable	17-21	7

* Esta nota se presentó tres semanas después de vencer el plazo requerido de diez semanas antes del inicio del período de sesiones debido a la necesidad de concluir consultas y ultimar las modificaciones consiguientes.



d) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del banco depositario	22-28	8
e) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del garante/emisor, del confirmante o de la persona designada en una promesa independiente.....	29-33	9
f) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del emisor o de otro deudor en virtud de un documento negociable.....	34-35	10
B. Recomendaciones		11

IX. Derechos y obligaciones de terceros deudores

A. Observaciones generales

1. Introducción

1. Cuando el bien gravado en una operación garantizada consiste en un derecho contra un tercero, tal operación es forzosamente más complicada que cuando el bien gravado es un simple objeto, por ejemplo un elemento de equipo. Tales derechos frente a terceros pueden ser “créditos”, “títulos negociables”, “documentos negociables”, “derechos sobre el producto de una promesa independiente” y “derechos sobre el pago de fondos acreditados en una cuenta bancaria” (véanse las definiciones de estos términos en A/CN.9/631/Add.1, Introducción, secc. B, Terminología y reglas de interpretación). Estos derechos frente a terceros se diferencian entre sí en aspectos importantes, pero tienen en común un rasgo decisivo: el valor del bien gravado es el derecho al cumplimiento cabal de un tercero deudor.

2. Según la naturaleza del derecho frente a un tercero consistente en un bien gravado, en la presente Guía se utilizan términos diferentes para designar al tercero deudor. Cuando el derecho es un crédito, por ejemplo, se denomina al tercero deudor “deudor del crédito” y cuando la obligación es el derecho sobre el producto de una promesa independiente, el tercero deudor es denominado “garante/emisor, confirmante u otra persona designada” (véanse las definiciones de estos términos en A/CN.9/631/Add.1, Introducción, secc. B, Terminología y reglas de interpretación).

3. Cuando el bien gravado es un derecho frente a un tercero deudor, la operación garantizada afecta no sólo al garante y al acreedor garantizado sino también al tercero deudor. En consecuencia, las leyes ofrecen por lo general una protección adecuada contra los efectos perjudiciales sobre el tercero deudor, en especial por la razón de que éste no es parte en la operación garantizada. Por otro lado, esa protección no debe dificultar de manera improcedente la constitución de garantías reales sobre derechos frente a terceros deudores, pues las garantías reales facilitan la concesión del crédito por el acreedor garantizado al otorgante, y en consecuencia por el otorgante al tercero deudor.

2. Efecto de una garantía real sobre las obligaciones de un tercero deudor

a) Generalidades

4. Se admite generalmente que sería inadecuado que una garantía real sobre un derecho a cumplimiento por parte de un tercero deudor alterase la naturaleza o magnitud de la obligación de este último. Por ejemplo, el artículo 15 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos en el comercio internacional¹ (“Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos”) no permite cambiar la obligación, salvo la identidad de la persona a la que se deba hacer el pago (y, con ciertas limitaciones, la dirección o la cuenta en la que se deba hacer el pago; véase el párr. 8 *infra*).

¹ Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.04.V.14.

5. Cuando un título negociable o un documento negociable prueba el derecho frente al tercero deudor, este principio se recoge ya en la ley ya bien elaborada en la mayoría de los Estados, que detalla el efecto de la cesión en la obligación del deudor (la expresión “ley que rige los títulos negociables” es más amplia que “ley sobre los títulos negociables”, véase A/CN.9/631/Add.1, párr. [...]). Por tanto, no hay necesidad de que el régimen de las operaciones garantizadas cree de nuevo esas normas. En consecuencia, la presente Guía se atiene en general a esos sistemas jurídicos para dar efecto a este principio. Las leyes aplicables a las cuentas bancarias así como las leyes y práctica en materia de promesas independientes prevén mecanismos protectores similares, y la presente Guía se subordina también a ellas.

b) Efecto de una garantía real en las obligaciones del deudor del crédito

6. En la gran mayoría de los Estados está satisfactoriamente elaborado el efecto de una garantía real en el deudor, en el caso de un título negociable o un documento negociable, pero ello no siempre es así cuando se trata de un crédito que es objeto de una garantía real. Por ello, en la presente Guía se considera con cierto detalle el efecto de una garantía real sobre la obligación del deudor del crédito. Por lo general, la línea seguida en la Guía es la marcada en las disposiciones análogas de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos.

7. En armonía con el criterio adoptado en la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos, la Guía trata no sólo de las garantías reales sobre créditos sino también de las cesiones directas puras y las cesiones mediante garantía (véase A/CN.9/631, recomendación 3; en cuanto a la definición de los términos “cesión”, “cedente” y “cesionario” así como de otros conexos, véase A/CN.9/631/Add/1, Introducción, secc. B, Terminología y reglas de interpretación). Así pues, el análisis se refiere al deudor del crédito en las operaciones en que dicho crédito ha sido objeto de cesión directa o utilizado como un bien gravado (en una cesión directa con fines de garantía o una cesión mediante garantía).

8. La Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos estipula que, salvo escasas excepciones, la cesión de un crédito no afectará a los derechos y obligaciones del deudor del crédito sin su consentimiento. Los efectos que se admiten son sólo cambios en el nombre de la persona, la dirección o la cuenta en la cual el deudor del crédito deba hacer el pago. Ahora bien, con el fin de no plantear a dicho deudor problemas difíciles que pudieran derivarse del cambio en el nombre de la persona, la dirección o la cuenta en la que deba hacer el pago, la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos excluye toda instrucción al deudor del crédito que cambie el nombre de la persona, la dirección o la cuenta en la que deba pagar, o cambie la moneda de pago o el Estado donde se deba hacer el pago por otro que no sea aquel en donde esté situado el deudor (véase el artículo 15 de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, recomendación 114).

9. Cuando la cesión de un crédito es una cesión directa, la titularidad del derecho a cumplimiento por parte del deudor del crédito cambia, pero ello no significa forzosamente que también cambie la parte a la que se debe hacer el pago. Ello es así porque, en muchos casos, el cesionario concertará con el cedente un arreglo de servicios o similar en virtud del cual este último obtenga el cumplimiento por cuenta del primero.

10. De igual modo, cuando la cesión de un crédito supone la constitución de una garantía real, la cesión no significa necesariamente que cambie la parte a la que deba hacerse el pago. En algunos casos, el arreglo entre el cedente y el cesionario estipulará que los pagos han de hacerse al cedente (al menos antes de un eventual incumplimiento del mismo). En cambio, en otros casos, el arreglo estipulará que los pagos han de hacerse al cesionario.

11. Dado que la obligación del deudor del crédito se cumplirá sólo en la medida en que se pague a la parte debida (y que es posible que no se cumpla si el pago se hace a una parte distinta), el deudor del crédito tiene interés evidente en conocer la identidad de la parte a la que ha de hacerse el pago. En consecuencia, muchos ordenamientos jurídicos protegen al deudor del crédito estipulando que dicho deudor queda liberado pagando en conformidad con el contrato originario hasta el momento en que reciba notificación de la cesión y de cualquier cambio concomitante en cuanto a la persona o la dirección a la que deba hacerse el pago. Este principio ofrece una protección importante al deudor del crédito pues evita la posibilidad de que se declare que un pago no libera a tal deudor porque se hizo a una parte que ya no era acreedor del crédito, incluso aunque el deudor del crédito no tuviera conocimiento de ese cambio de acreedor (véase el párr. 1 del art. 17 de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, apartado a) de la recomendación 116).

12. Ahora bien, una vez que se ha notificado al deudor del crédito la cesión y cualesquiera nuevas instrucciones de pago, procede exigirle que pague en conformidad con la cesión y las instrucciones (a reserva de la limitación señalada en el párr. 8 *supra*, según la cual en las instrucciones no se podrá cambiar la moneda de pago ni el Estado donde se deba hacer el pago por otro que no sea aquél en donde esté situado el deudor del crédito). Este principio es decisivo para la viabilidad económica de la financiación mediante la cesión de créditos. Si el deudor del crédito siguiera teniendo la posibilidad de pagar al cedente, ello podría privar al cesionario del valor de la cesión, especialmente cuando el cedente estuviera en apuros financieros (véase el párr. 2 del art. 17 de la Convención de las Naciones Unidas sobre la cesión de créditos y A/CN.9/631, apartado b, de la recomendación 116)).

13. Como se ha señalado anteriormente, sería improcedente que la cesión de un crédito modificase la naturaleza o la magnitud de la obligación del deudor de ese crédito. Una consecuencia de dicho principio es que la cesión no debe, sin consentimiento del deudor del crédito, privar a éste de las excepciones o derechos de compensación que pueda oponer frente al cedente de no haber cesión (véase el art. 18 de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, recomendación 117).

14. Sin embargo, este principio no debe impedir que el deudor del crédito convenga en que no podrá oponer al cesionario las excepciones o los derechos de compensación que de otro modo pudiera oponer al cedente. El efecto de tal acuerdo es conferir al crédito por cobrar el mismo tipo de “negociabilidad” gracias al cual los “tenedores de buena fe” o los “adquirentes protegidos” pueden hacer valer los títulos negociables independientemente de las excepciones o derechos de compensación (en cuanto al significado del término “tenedor protegido”, véase, por ejemplo, el art. 29 de la Convención de las Naciones Unidas sobre letras de cambio

internacionales y pagarés internacionales² (Convención de la CNUDMI sobre letras de cambio y pagarés)). Dado que el crédito podría haber ido incorporado a un pagaré o a un título negociable similar con el acuerdo del deudor de dicho crédito, no hay razón para impedir que éste dé su acuerdo al mismo resultado que se habría obtenido haciendo uso de un pagaré o un título negociable semejante (véase A/CN.9/631, apartado a) de la recomendación 118). Sin embargo, en la mayoría de los Estados, como también en la Convención de la CNUDMI sobre letras de cambio y pagarés, hay ciertas excepciones que pueden oponerse incluso frente a un tenedor de buena fe u otro adquirente protegido (véase, por ejemplo, el párr. 1 del art. 30 de la Convención de la CNUDMI sobre letras de cambio y pagarés). El mismo resultado debe darse en el contexto de un acuerdo de no oponer excepciones al cesionario de un crédito (véase el párr. 2 del art. 19 de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, apartado b) de la recomendación 118).

15. Cuando se constituye por contrato un crédito por cobrar, es posible que el deudor del mismo acuerde con el acreedor modificar las condiciones de la obligación. Si ese crédito es objeto de cesión, es preciso determinar el efecto de esa modificación sobre los derechos del cesionario. Si la modificación tiene lugar antes de la cesión, ello significa que el derecho cedido al cesionario es el crédito originario modificado por el acuerdo del deudor del crédito por cobrar y su acreedor. Si la modificación se produce después de la cesión, pero antes de que el deudor del crédito tenga conocimiento de que el acreedor ha cedido el crédito, es comprensible que dicho deudor crea que el acuerdo de modificación se concertó con el acreedor del crédito y que, en consecuencia, sea efectivo. Por consiguiente, los ordenamientos jurídicos estipulan por lo general la efectividad de tal modificación frente al cesionario (véase, por ejemplo, el párr. 1 del art. 20 de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, apartado a) de la recomendación 119).

16. Si el deudor del crédito y el cedente conciertan el acuerdo de modificación de las condiciones del crédito después de que la cesión haya tenido lugar y se haya notificado de ello al deudor, tal modificación no surte por lo común efecto salvo si el cesionario da su consentimiento. La razón es que, en ese punto, se ha constituido ya el derecho del cesionario sobre el crédito y tal modificación alteraría los derechos del mismo sin su consentimiento. No obstante, algunos ordenamientos jurídicos prevén excepciones restringidas a esta regla de ineffectividad. Por ejemplo, si el derecho a ser pagado a cuenta del crédito no se ha adquirido aún plenamente por la vía del cumplimiento y el contrato originario prevé la posibilidad de modificación, ésta puede ser efectiva frente al cesionario. En algunos casos, por ejemplo cuando el contrato originario rige una relación de larga duración entre el deudor y el acreedor del crédito, y la relación es de tipo al que se ve sometida con frecuencia a modificación, el cesionario podría prever por anticipado la posibilidad de que se introduzcan modificaciones razonables durante la marcha corriente de los negocios incluso después de la cesión. En consecuencia, algunos ordenamientos jurídicos estipulan que es efectiva frente al cesionario una modificación en la que consentiría un cesionario razonable, incluso si se efectúa después de que el deudor del crédito tenga conocimiento de la cesión, siempre que tal crédito no sea aún completamente exigible por falta de pleno cumplimiento (véase el párr. 2 del art. 20

² *Ibid.*, N° de venta S.95.V.16.

de la Convención de las Naciones Unidas sobre cesión de créditos y A/CN.9/631, apartado b) de la recomendación 119).

c) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del deudor en virtud de un título negociable

17. En la mayoría de los Estados, las leyes que rigen los títulos negociables han alcanzado un desarrollo satisfactorio y contienen normas claras en cuanto al efecto de la cesión de un título en las obligaciones de las partes en el mismo. Por lo general, esas normas siguen siendo aplicables en el contexto de las garantías reales constituidas sobre títulos negociables (véase A/CN.9/631, recomendación 121).

18. Así pues, por ejemplo, el acreedor garantizado no puede cobrar en virtud del título negociable salvo en conformidad con las condiciones de dicho título. Incluso si el otorgante no ha cumplido su obligación para con el acreedor garantizado, éste no puede hacer valer el título negociable frente a un deudor en virtud de tal título salvo cuando el pago se debe a tenor de dicho título. Por ejemplo, si un título negociable es solamente pagadero al vencimiento, no se permite a un acreedor garantizado exigir el pago en virtud del título negociable antes de su vencimiento, salvo lo estipulado en las condiciones del propio título negociable.

19. Además, el acreedor garantizado, salvo acuerdo en contrario del deudor, no puede cobrar en virtud del título negociable salvo en conformidad con la ley aplicable a tales títulos. Por lo común, como cuestión del derecho que rige los títulos negociables, para que el acreedor garantizado cobre en virtud del título negociable, dicho acreedor ha de ser tenedor del mencionado título por estar en posesión del mismo con cualquier endoso que sea necesario. De no ser así, el deudor no tendrá seguridad de su exoneración respecto al título negociable pagando al acreedor garantizado. Por tanto, frecuentemente se permite al deudor insistir, con arreglo a las leyes que rigen los títulos negociables, en pagar únicamente al tenedor del título. No obstante, en algunos ordenamientos jurídicos, el cesionario de un título proveniente de un tenedor puede hacer exigible el título si tiene la posesión del mismo.

20. Según el régimen de los títulos negociables, es posible que el acreedor garantizado esté o no sujeto a las acciones y excepciones de un deudor en virtud del instrumento. Si el acreedor garantizado es un tenedor protegido del título negociable, dicho acreedor tiene derecho a hacer valer el título con exención de ciertas acciones y excepciones del deudor. Estas acciones y excepciones son las llamadas “personales”, como las que normalmente se prevén en los contratos, que el deudor podría haber mantenido frente al tenedor anterior. Sin embargo, el acreedor garantizado, incluso como adquirente protegido, queda sujeto a las llamadas excepciones “reales” del deudor tales como las de incapacidad jurídica, fraude en la incentivación o exoneración en procedimientos de insolvencia.

21. Si el acreedor garantizado es tenedor del título negociable pero no un tenedor protegido, tal acreedor, si bien tiene derecho al cobro en virtud del título negociable, suele estar sujeto a las acciones y excepciones que el deudor podría haber mantenido frente a un tenedor anterior del título negociable. Estas acciones y excepciones incluyen todas aquellas de carácter “personal” a menos que la parte responsable en virtud del título negociable haya renunciado efectivamente a su

derecho de mantenerlas en el propio instrumento negociable o en un acuerdo por separado con el acreedor garantizado.

d) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del banco depositario

22. En los ordenamientos jurídicos en los que la constitución de una garantía real sobre un derecho al pago de fondos acreditados en una cuenta bancaria sólo sea posible con el consentimiento del banco depositario, el banco no tiene el deber de dar su consentimiento. En los ordenamientos en que no hace falta el consentimiento del banco depositario para constituir la garantía real, los derechos y obligaciones del mismo no pueden empero ser afectados sin su consentimiento (véase A/CN.9/631, apartado a) de la recomendación 122). En ambos casos, la razón estriba en la función decisiva que desempeñan los bancos en el sistema de pagos y la necesidad de no interferir en las leyes y la práctica bancarias.

23. El motivo de no imponer deberes al banco depositario ni cambiar los derechos y deberes del mismo sin su consentimiento es que imponer esos deberes sin consentimiento del banco puede exponerlo a riesgos indebidos que no esté en situación de controlar sin tener establecidas medidas de salvaguardia adecuadas. El banco depositario está expuesto a riesgos considerables en sus operaciones, pues diariamente se debitan o acreditan fondos a sus cuentas, acreditaciones que a menudo se hacen con carácter provisional y a veces implican otras operaciones con los clientes. A estos riesgos se añade el riesgo jurídico que corre el banco depositario de incumplir las leyes relativas a títulos negociables, cesiones de crédito y otras normas del sistema de pagos en sus operaciones cotidianas, así como el riesgo de incumplir ciertos deberes impuestos al banco por otras leyes tales como las que lo obligan a preservar la confidencialidad de sus tratos con los clientes. Además, el banco depositario está por lo general expuesto al riesgo de regulación a tenor de las leyes y normas reglamentarias nacionales destinadas a garantizar la seguridad y solidez de dicho banco. Finalmente, el banco depositario se expone al riesgo de reputación inherente a la aceptación de los clientes con los que decide concertar operaciones.

24. La experiencia adquirida en los Estados donde se precisa el consentimiento del banco depositario para introducir innovaciones o cambios en sus deberes parece indicar que las partes están a menudo en condiciones de negociar arreglos satisfactorios de modo que el banco depositario puede sentirse tranquilo porque controla los riesgos que corre dada la naturaleza de la operación y el cliente en cuestión.

25. En particular, para evitar toda interferencia en los derechos de compensación del banco depositario frente al titular de la cuenta, los ordenamientos jurídicos que permiten a dicho banco obtener una garantía real sobre el derecho al pago de fondos acreditados en una cuenta mantenida en el banco, estipulan que el mismo retiene todo derecho de compensación que pudiera poseer con arreglo a una legislación que no sea la que regula las operaciones garantizadas (véase A/CN.9/631, apartado b) de la recomendación 122).

26. Los mismos principios son de aplicación en lo que respecta a la eficacia frente a terceros, la prelación y la ejecución de una garantía real sobre un derecho de pago de fondos acreditados en una cuenta bancaria. Por ejemplo, en los ordenamientos jurídicos que hacen referencia a la noción de “control” con respecto a la eficacia

frente a terceros de una garantía real sobre un derecho al pago de fondos acreditados en una cuenta bancaria, hay normas adecuadas para salvaguardar la confidencialidad de la relación de un banco y su cliente (véase la definición de “control”, en A/CN.9/631/Add.1, Introducción, secc. B, Terminología y reglas de interpretación). Esas reglas establecen, por ejemplo, que el banco no tiene obligación de atender las solicitudes de información sobre si existe un acuerdo de control o si el titular de la cuenta mantiene el derecho a disponer de los fondos acreditados en su cuenta bancaria (véase A/CN.9/631, apartado b) de la recomendación 123).

27. En los ordenamientos jurídicos en que la garantía real sobre una cuenta bancaria se hace valer frente a terceros mediante la inscripción de un aviso en un registro público o un reconocimiento escrito por parte del banco depositario, es posible que tal aviso o reconocimiento imponga o no al banco depositario deberes de seguir las instrucciones del acreedor garantizado acerca de los fondos existentes en la cuenta. Si la legislación aplicable de un Estado determinado no impone tales deberes al banco depositario, el derecho del acreedor garantizado a obtener los fondos de la cuenta bancaria al ejecutar la garantía real dependerá normalmente de si el cliente-otorgante ha dado al banco depositario instrucciones de obedecer las disposiciones del acreedor garantizado acerca de los fondos o de si el banco depositario ha acordado ese obediencia con dicho acreedor. Cuando no existan tales instrucciones o acuerdo, es posible que el acreedor garantizado tenga que ejecutar la garantía real sobre la cuenta bancaria recurriendo a un procedimiento judicial para obtener una orden que exija al banco depositario la entrega al acreedor garantizado de los fondos acreditados en la cuenta bancaria.

28. En los ordenamientos en que el banco depositario tenga la posibilidad de negociar su favorable situación de prelación con el titular de la cuenta bancaria y sus acreedores, el banco no tiene deber alguno de subordinar sus derechos a la garantía real de otro acreedor de dicho titular. Incluso aunque, con el fin de facilitar la constitución, eficacia frente a terceros, prelación y ejecución de una garantía real constituida sobre un derecho al pago de fondos acreditados en una cuenta bancaria, el acreedor garantizado esté dispuesto a hacerse cliente del banco depositario con respecto a dicha cuenta, el banco depositario no tiene el deber de aceptar como cliente al acreedor garantizado.

e) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del garante/emisor, del confirmante o de la persona designada en una promesa independiente

29. Los derechos y deberes del garante/emisor, del confirmante o de la persona designada con respecto a una promesa independiente están ya francamente bien elaborados en el contexto de la legislación y la práctica que rigen las promesas independientes (véase la definición de estos términos en A/CN.9/631/Add.1, Introducción, secc. B, Terminología y reglas de interpretación). Esta legislación y práctica altamente desarrolladas han propiciado la utilidad de las promesas independientes, sobre todo en el comercio internacional. Por consiguiente, al establecer el régimen de las operaciones garantizadas en relación con las promesas independientes debe tenerse gran cuidado de no interferir en esos útiles mecanismos comerciales.

30. Para evitar tal interferencia, conviene distinguir entre la promesa independiente propiamente dicha y el derecho de un beneficiario de esa promesa ha recibir un pago (u otro objeto de valor) que deba satisfacer el garante/emisor o la

persona designada. Si bien prever lo necesario para constituir una garantía real en el primer caso sin interferir en la utilidad de la promesa independiente es una tarea delicada, en el segundo caso, una garantía real conlleva menos riesgos porque se refiere solamente al derecho del beneficiario y no tendrá efecto sobre el garante/emisor, el confirmante o la persona designada.

31. En la presente Guía se recomiendan reglas que facilitan la utilización del derecho sobre el producto de una promesa independiente como garantía, pero bajo estrictas condiciones a fin de evitar efectos negativos sobre los garantes/emisores, los confirmantes o las personas designadas (y, por tanto, sobre la utilidad de las promesas independientes).

32. Un principio cardinal es que los derechos de un acreedor garantizado sobre el producto de una promesa independiente deben estar sujetos a los derechos del garante/emisor, del confirmante o de la persona designada aplicables con arreglo a la legislación y la práctica, a las promesas independientes. Análogamente, para no socavar la independencia de la promesa, un cesionario-beneficiario la acepta normalmente sin que esté afectada por una garantía real constituida sobre el producto de la promesa independiente de un cedente. Por la misma razón, si el garante/emisor, el confirmante o la persona designada posee una garantía real constituida sobre el producto de una promesa independiente, sus derechos independientes no se ven afectados (véase A/CN.9/631, recomendación 124).

33. Igualmente importante es el principio de que ningún garante/emisor, confirmante o persona designada tendrán la obligación de pagar a cualquier persona que no sea un confirmante, una persona designada, el beneficiario designado, un cesionario aceptado de la promesa independiente o un cesionario aceptado del producto de una promesa independiente (véase A/CN.9/631, recomendación 125). Si el garante/emisor, el confirmante o la persona designada acepta a un acreedor garantizado o cesionario del producto de una promesa independiente, el acreedor garantizado o el cesionario podrá hacer valer sus derechos frente a la persona que diera la aceptación, puesto que la independencia de la promesa no resulta comprometida (véase A/CN.9/631, recomendación 126).

f) Efecto de una garantía real sobre las obligaciones del emisor o de otro deudor en virtud de un documento negociable

34. En la mayoría de los Estados, las leyes que regulan los documentos negociables están satisfactoriamente desarrolladas y contienen normas claras en cuanto al efecto de la cesión de un documento sobre las obligaciones de las partes en el documento. Por lo general, esas normas siguen siendo aplicables en el contexto de las garantías reales constituidas sobre documentos negociables (véase A/CN.9/631, recomendación 127).

35. Esto significa, entre otras cosas, que el derecho de un acreedor garantizado a ejecutar una garantía real constituida sobre un documento negociable y, por tanto, sobre la mercancía objeto del mismo, está limitado por la ley aplicable a los documentos negociables. El límite consiste en que la mercancía que es objeto del documento negociable se encuentra en manos del emisor u otro deudor obligado en virtud del documento, y la obligación que tiene el emisor o el otro deudor de entregar la mercancía se encausa habitualmente sólo hacia el consignatario o cualquier tenedor posterior. Así pues, si el documento negociable no se cedió al

acreedor garantizado conforme a la ley que rige los documentos negociables, el emisor u otro deudor no tendrá obligación de entregar la mercancía al acreedor garantizado. En tal caso, es posible que el acreedor garantizado deba obtener una orden judicial o de otra índole para que el documento se transfiera al acreedor garantizado (o a la persona designada por él), o de no ser así para que el emisor u otro deudor entregue la mercancía al acreedor garantizado u otra persona designada por este último.

B. Recomendaciones

[Nota para la Comisión: la Comisión tal vez desee tomar nota de que, puesto que en el documento A/CN.9/631 figura un conjunto refundido de las recomendaciones del proyecto de guía legislativa sobre las operaciones garantizadas, las recomendaciones no se reproducen aquí. Una vez que se hayan ultimado, se presentarán al final de cada capítulo.]
