



JOAQUÍN GARRIGUES DÍAZ CAÑABATE

ÚLTIMA LECCIÓN COMO CATEDRÁTICO¹

Excmo. y magnífico Sr. Rector, Ilre. Sr. Decano, distinguidos y queridos compañeros, señoras y señores, queridos alumnos: ante todo he de mostrarles mi agradecimiento por haberse tomado el trabajo de venir a esta Ciudad Universitaria, por mí tan querida, para despedir a un profesor que se marcha a su casa.

Habéis sido convocados por el señor Decano con una tarjeta en la que se dice que se os invita a la última lección que con motivo de mi jubilación voy a dar; y yo me atrevería a pedir permiso al señor Decano para rectificar los términos de esta convocatoria, pues no se trata aquí de dar una lección y, en el caso de serlo, yo aspiro a que no sea la última.

La lección supone aleccionar, es decir, instruir, enseñar. Enseñar es hacer adquirir conocimientos a otro, y la lección es precisamente el conjunto de conocimientos teóricos o prácticos que cada vez enseña a los discípulos el maestro. Ahora bien, yo veo en el público que hoy me honra con su presencia a muchas personas que no necesitan de mis lecciones: son antiguos colegas, compañeros de la Universidad, antiguos discípulos que ya son maestros y de los cuales yo, lejos de enseñar, tendría mucho que aprender.

Por otra parte -y si esto fuera realmente una lección, que no lo es- yo me hago la ilusión de que no será la última. Mientras se vive, de ninguno de nuestros actos se puede asegurar que sea el último, ni siquiera de los actos que los juristas llaman de última voluntad, los cuales sólo después de la muerte del causante se pueden calificar con razón si fueron efectivamente o no los últimos. El acto verdaderamente último de nuestra vida consiste, cabalmente, en perderla, en morir, o si se quiere en pasar a otra vida distinta ("mutatur sed non tollitur", como dice la liturgia), a una vida oculta y misteriosa de la que nada sabemos.

Pues bien, sea o no esto una lección, sea o no esta la última lección, el hecho es que nuestro Decano nos ha congregado hoy para que yo diga algo. Y me parece justo que un profesor, que ha pasado la vida hablando por obligación, se despida en este trance también hablando. Mas, ¿de qué hablaré? Creo que pecaría de infidelidad si hoy, al cabo de los 43 años en que contraí justas nupcias con el Derecho mercantil, le abandonase en este solemne momento. Hablaré, pues, de Derecho mercantil. Pero ¿de qué tema dentro de este Derecho? Advierto a

¹ Versión taquigráfica de la Lección pronunciada el día 6 de mayo de 1970 y reproducida en J. Garrigues, *Hacia un nuevo Derecho mercantil. Escritos, Lecciones y Conferencias*, Madrid, Tecnos, 1971, pp. 335-352.

ustedes desde ahora que voy a contrariar un tanto la tendencia de nosotros los mercantilistas a hablar del pasado del Derecho mercantil. Son muchos los libros dedicados a la historia del Derecho mercantil, y en casi todos los Tratados generales de esta disciplina se dedican muchas páginas a enseñarnos los remotos orígenes que tuvo este Derecho. Mas hoy quiero hablar del futuro y no del pasado del Derecho mercantil; quiero hablar de la futura unificación del Derecho mercantil.

¿Y en que consiste, se me dirá, la unificación del Derecho mercantil? Y ¿por qué la unificación es un tema vivo y constante en el Derecho mercantil y no lo es en otros Derechos, como por ejemplo el Derecho civil?

Yo pienso que si el Derecho mercantil fuese hoy lo que ha sido en su origen, el deseo de Unificar no tendría sentido porque, históricamente, el Derecho mercantil era un Derecho universal, internacional, por tanto. En la Edad Media la disgregación del poder político subsiguiente a la caída del Imperio romano de occidente, favoreció la creación de usos mercantiles uniformes entre los comerciantes de diversos países. Y estos usos, a los que se llamó *ley* (*Lex mercatoria*), eran usos internacionales, porque internacionales eran también los negocios a que se referían; como ocurría con la letra de cambio, nacida en las ferias internacionales como Instrumento para hacer pagos en el extranjero; como era la *commenda*; como era la comisión, que permitía a los comerciantes extender sus operaciones más allá de las fronteras, nombrando un comisionista en país extranjero. En aquella época podía hablarse de un Derecho mercantil internacional constituido por usos generalizados entre los comerciantes nacionales y extranjeros. Mas he aquí que viene una segunda época que se caracteriza por la nacionalización del Derecho mercantil. Francia, a través de la Ordenanza sobre el comercio de Luis XIV, en 1673, y de la Ordenanza de la marina del Colbert, en 1681, llega a formular el primer Código de comercio nacional en el año 1807. España, a través de las Ordenanzas de ciudades mercantiles importantes, como fueron Sevilla, Burgos y Bilbao, llega al Código de comercio de 1829, en el cual la influencia francesa aparece moderada por el Derecho histórico español. Alemania llega a su Código de comercio general de 1861 a través del Allgemeine Landrecht de 1794, dictado en Prusia. En Inglaterra, finalmente, por obra de Lord Manfield, incorpora al Derecho común, es decir, al *common law*, las costumbres de los mercaderes (*customs of merchants*). El Derecho mercantil, que era internacional, se hace entonces nacional y aparecen las diferencias de los sistemas legislativos según que se destaque en ellos la persona del comerciante como centro del sistema o se destaque, por el contrario, el llamado acto de comercio objetivo, ese acto que se califica como tal sin atender a las Personas que en él participan: “sean o no comerciantes” como dice nuestro Código de comercio en su art.2.º.

Pues bien, al prevalecer la ley nacional sobre el uso dentro de la jerarquía de las fuentes, porque la ley asume por su propia definición el predominio sobre las demás fuentes, el Derecho mercantil deja de ser internacional y cosmopolita. Esto trae una consecuencia grave.- la consecuencia del nacionalismo del Derecho mercantil y, a través del nacionalismo, la preponderancia de los países superindustrializados, es decir, de los países económicamente poderosos, en las transacciones con los países en estado de desarrollo. Son aquellos países los que formulan los contratos y las cláusulas generales, los que imponen los contratos dictados y los contratos tipo. Con ello queda destruida la equidad entre las relaciones comerciales internacionales.

Casi con estas mismas palabras, el Pontífice Pablo VI alude a esta situación desigual cuando dice (*Encíclica Populorum Progressio*):

"Los esfuerzos que se han hecho para ayudar en el plan financiero y técnico a los países en vía de desarrollo serían ilusorios si sus resultados fuesen parcialmente anulados por el juego de las relaciones comerciales entre países ricos y países pobres. La confianza de estos últimos se quebrantaría si tuviesen la impresión de que una mano les quita lo que la otra les da. La regla del libre cambio no puede seguir rigiendo sola las relaciones internacionales. Sus ventajas son ciertamente evidentes cuando las partes no se encuentran en condiciones demasiado desiguales de potencia económica. Es un estímulo del progreso y recompensa del esfuerzo. Por eso los países industrialmente desarrollados ven en ella una ley de justicia ya no es lo mismo cuando las condiciones son demasiado desiguales de país en país. Los precios que se forman libremente en el mercado pueden llevar consigo resultados no equitativos."

Y termina diciendo

“No estaría bien usar aquí dos pesos y dos medidas. Lo que vale en la economía nacional, lo que se admite entre países desarrollados, vale también en las relaciones comerciales entre países ricos y países pobres. En el comercio entre economías desarrolladas y subdesarrolladas las situaciones son demasiado dispares y las libertades reales demasiado desiguales. La justicia social exige que el comercio internacional, para ser humano y moral, establezca entre las partes, al menos, una cierta igualdad de oportunidades”

Bellas palabras del Papa, que, si él hubiera sido miembro de las Naciones Unidas, habrían podido servir perfectamente de guía para los juristas de ese Organismo internacional. Pero el Papa no estaba allí, y esa desigualdad entre países prósperos y países pobres va a ser destacada con fines bien políticos, bien distintos, por un Delegado en el seno de las Naciones Unidas. Me refiero al Señor HUSTOR, representante de Hungría.

Destacó este Delegado los obstáculos jurídicos que se oponían a la necesidad de crear para el comercio internacional condiciones propicias al rápido aumento de los ingresos de la exportación de los países en vías de desarrollo, subrayando el hecho de la divergencia entre las legislaciones de los Estados que tienen incluso el mismo sistema económico y social y las discrepancias de las legislaciones sobre la cuestión de cuándo y cómo una legislación extranjera es aplicable en los casos en que las relaciones comerciales se desenvuelven en los territorios de diferentes Estados; y subrayó el hecho paradójico de que el comercio internacional, "que por su esencia tiende a la universalidad, esté regido por legislaciones en extremo diversas, cosa que da lugar a una situación cada vez más anacrónico". Citó el señor HUSTOR la opinión de varios juristas, destacando la del Magistrado de la Costa del Marfil, señor Bocca, al subrayar la gran dificultad que experimentan los países en desarrollo para ajustar sus economías al complejo mecanismo del comercio internacional, el cual ha sido establecido a lo largo de los siglos sin participación activa de ellos y sin tener en cuenta las necesidades económicas que les son propias. Bien se advierte el trasfondo político de esta iniciativa de Hungría. Consistía en atraerse a los países del tercer mundo- Y para ello se rompe una lanza en favor de la igualdad de los contratantes y contra los contratos dictados por el más fuerte.

Con estos antecedentes la Asamblea de las Naciones Unidas decide, al fin, pedir informe al Secretario General, y el Secretario General redacta un trabajo admirable sobre los antecedentes y el futuro de la unificación del Derecho mercantil, trabajo excelente, en el que se percibe la colaboración del magnífico equipo de juristas que le ayudan.

A la vista de este informe, la Asamblea adopta el acuerdo de 17 de diciembre de 1962, creando la que se llama "Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional", o dicho con las siglas de la denominación inglesa UNCITRAL, es decir *United Nations Commission for International Trade Law*. La misión de este Organismo consiste en "fomentar la armonización y la unificación progresivas del Derecho mercantil internacional. mediante la coordinación de la labor de otras Organizaciones, la preparación de nuevas convenciones y la información sobre las legislaciones nacionales, incluyendo la jurisprudencia", exigencia ésta añadida por los países anglosajones, en los cuales todos sabemos, la jurisprudencia ocupa un lugar importantísimo.

Cabe preguntarse cuál era el estado de los trabajos de unificación del Derecho mercantil en ese momento. En la labor realizada antes se apreciaban evidentes progresos y, también, muchas lagunas. Los progresos fueron muy lentos. Así vemos que la unificación de la letra de cambio, cuya labor se inicia en 1912 en la conferencia de La Haya, no culmina hasta 1930, con el convenio de Ginebra y la correspondiente Ley uniforme. Así vemos también que la unificación en materia de venta arranca desde los otros trabajos iniciados hace 36 años, y para llegar, al fin, a la Convención de la Haya de 1964, que formuló una Ley uniforme, que ha servido ahora de base a los trabajos de unificación en el seno de la UNCITRAL.

Por otra parte, los resultados eran modestos y parciales, porque cuando se aprobaba algún Convenio, éste se reducía a un pequeño número de Estados de las Naciones Unidas; y lo que era más lamentable, en esos pocos Convenios, los países en desarrollo, siendo los más necesitados de la armonización del Derecho mercantil, no participaban nunca.

Ninguno de los organismos de unificación contaba con una aceptación universal, sino que cada organismo respondía a sistemas económicos distintos. Así el llamado CAEM, es decir, el *Consejo de Asistencia Económica Mutua*, es un acero. Lo demuestra su carta del Consejo, en la que leemos que se trata de “seguir desarrollando una cooperación económica en todos los aspectos basada en la aplicación sistemática de la división socialista del trabajo en el plano internacional y el interés de la construcción del socialismo y el comunismo en sus países”.

En el otro lado, en los países llamados capitalistas, hallamos los trabajos tan interesantes realizados por un centro del más alto prestigio científico, cual es el *Instituto de Roma para la unificación del derecho privado*, al cual pertenece nuestro colega el Profesor Federico de Castro, y la Conferencia de La Haya, y la “Cámara de Comercio Internacional” de París.

Pues bien, frente a estos organismos de unificación, parciales, regionales y que responden a principios y a sistemas económicos distintos, la UNCITRAL aparece como un organismo del mundo entero, sin distinción de sistemas políticos económicos. Son 29 Estados los que la integran en representación de cinco grupos, a saber: el grupo africano, el grupo asiático, el grupo socialista, el grupo centro y sudamericano y el grupo occidental, al que pertenece España juntamente con Inglaterra, Francia, Bélgica, Italia Noruega, Australia y los Estados Unidos de América. Cada uno de estos Estados ha dado su representación a un jurista, en el cual habían de concurrir ciertas condiciones de competencia. Se trata, pues, de un organismo técnico de preparación de Convenios, de leyes modelos y de leyes uniformes. Este organismo ha celebrado ya tres períodos de sesiones. el primero en Nueva York, en enero de 1968; el segundo en Ginebra, en marzo de 1969, y el

tercero en Nueva York, en abril de 1970. Haré una breve reseña de lo ocurrido en estas sesiones:

En la primera sesión se trataron cuestiones preliminares, como fueron la misión y competencia de la comisión, el método de trabajo y se fijaron los temas que de tener carácter prioritario. Pero detengámonos un momento en el título de la comisión: "Comisión de las Naciones Unidas *para* el Derecho mercantil internacional". En este título la proposición "para" expresa un propósito del futuro, es decir, el propósito de *llegar* a un Derecho mercantil Internacional. ¿Existe hoy ese Derecho mercantil internacional? Si nos atenemos al informe del señor Secretario General de las Naciones Unidas hallaremos esta definición: "Derecho mercantil internacional es el conjunto de disposiciones que rige las relaciones comerciales del Derecho privado en que se hallan implicados diversos países". Parece, pues, algo que ya existe.

Pues bien, a mi juicio, dicho sea con todo respeto para el señor Secretario general, no existe hoy un Derecho mercantil que pueda llamarse internacional, porque esto supondría la presencia y la autoridad de un legislador supranacional, que dictase normas de aplicación universal, con carácter obligatorio. Mas lo que hay es un Derecho nacionalista, plurinacional, atomizado, peculiar de cada país; y es precisamente esta pluralidad de Derechos mercantiles la que engendra graves problemas de aplicación que se resuelven por normas de conflicto: las normas del Derecho internacional privado, que nos enseña cual será la ley aplicable en el caso de que el negocio jurídico esté integrado por elementos nacionales y extranjeros.

Esta situación, como se dijo en la Asamblea de las Naciones Unidas, representa un obstáculo al desarrollo del comercio internacional. La meta de la UNCITRAL consistirá, por tanto, en la superación del derecho internacional privado, sustituyendo el método clínico de las normas de conflicto por el método preventivo de las leyes uniformes.

Unificar el Derecho mercantil plurinacional no quiere decir unificar no quiere decir unificar todo el moderno contenido del derecho mercantil, sino tan sólo alguna parte de él. No olvidemos que el Derecho mercantil histórico ha sufrido un enorme movimiento expansivo. Comenzó siendo el Derecho de los comerciantes para los asuntos propios de su profesión; comenzó siendo, en esencia, el derecho de la compra-venta, porque este instrumento jurídico es el que se adapta mejor a la función económica del comercio, como función mediadora entre productores y consumidores. En efecto, mediante el contrato de compra-venta se compran los productos al productor y se revenden al consumidor. Pero hoy el Derecho mercantil abarca en realidad todo el ámbito del mundo de los negocios. Y así lo ha definido un mercantilista francés. Un mundo en el que participan todos los ciudadanos y que contiene desde el estatuto del comerciante

individual y social hasta las instituciones del Derecho industrial, signos distintivos, patentes, competencia ilícita, leyes *antitrust* y contra las prácticas restrictivas de la competencia, etc., pasando por los contratos mercantiles que dominan hoy casi todo el área de la contratación, arrinconando día tras día al Derecho de la contratación civil. Hablo de los contratos de las grandes empresas con el público.

Sería un tópico querer armonizar y codificar todo ese inmenso conglomerado de normas, ese “montón de heterogéneas materias”, como lo calificó hace más de 50 años un jurista alemán. Hoy no cabe pensar ni siquiera en la confección de un Código de comercio nacional. Lo que fue posible en el siglo XIX es imposible en el siglo XX. El fenómeno legislativo ya no es de concentración de normas bajo un mismo Código, sino de disgregación, de dislocación de esas normas en leyes especiales distintas del Código. Ahora bien, si no es posible pensar en crear un Código de comercio nacional, mucho menos cabe pensar en un Código. Ahora bien, si no es posible pensar en crear un Código de comercio nacional, mucho menos cabe pensar en un Código de comercio internacional. Observemos, además, que cuando los trabajos de unificación se han producido en algunos sectores, como es el de la letra de cambio, el del cheque, el de la venta, estos trabajos han sido lentísimos. Pensemos, pues, cuántos años serían necesarios para la elaboración unitaria de todas las normas que hoy constituyen el Derecho mercantil, formulando un Código de comercio internacional.

Por estas razones, la Comisión eligió en su primera sesión unos pocos temas prioritarios y para ello hubo de volver la vista –como la de la Delegación de España tuvo el honor de proponer- al derecho mercantil histórico, es decir, a la compra-venta como contrato básico de la actividad comercial, siendo ésta, como he dicho antes, la función mediadora entre productores y consumidores. Junto al contrato de compra-venta estarían los contratos satélites de ese contrato, es decir, los instrumentos de pago (letra, cheque, créditos bancarios), el transporte marítimo, el seguro, las condiciones generales y los *incoterms*. De acuerdo con este criterio modesto y realista, la Comisión decidió estudiar, en lo tocante a la venta, las convenciones de La Haya de 1964 y de 1955, los plazos y prescripción en la venta.

Las condiciones generales de este contrato, los contratos tipo, los *incoterms* y otro términos comerciales. En cuanto a los instrumentos de pago, decidió estudiar los convenios de Ginebra de 1930 y 1931 sobre letra de cambio y cheque, los usos y prácticas uniformes en materia de créditos documentales, redactados por la Cámara de Comercio internacional de París, y las reglas uniformes para el cobro de efectos mercantiles que fueron también obra de esta misma Cámara de Comercio internacional. Finalmente se acordó estudiar el arbitraje, es decir, las formulaciones internacionales sobre el arbitraje.

En realidad, la labor en este primer período de sesiones fue más bien la de preparación del trabajo para el segundo período. Se acordó enviar un cuestionario a los Gobiernos sobre la Ley uniforme de venta internacional de 1964; se hicieron diversos encargos al Secretario General; se pidió la colaboración con el Instituto para la Unificación del Derecho Privado de Roma, en materia de instrumentos negociables; y, lo que fue muy importante, se acordó, también, la creación de un grupo de trabajo para la venta compuesto por 14 Estados que habrían de presentar sus propuestas y sus recomendaciones en el segundo período de sesiones.

En este segundo período de sesiones, que tuvo lugar en Ginebra el pasado año, se prosiguió el trabajo sobre los temas prioritarios, subdividiéndose la Comisión en dos comités, el primero para la venta y el arbitraje y el segundo para los internacionales, instrumentos de pago, créditos bancarios y garantías. En el debate general que tuvo lugar en el seno del pleno de la Comisión, se observaron dos criterios contrapuestos: el criterio conservador, según el cual los convenios de 1964 no debían revisarse antes de poner a prueba la Ley uniforme sobre venta de bienes muebles. En este sentido el representante del Instituto de Roma para la unificación del Derecho Privado opinó que las objeciones a la Ley uniforme de 1964 habían sido ya examinadas en su día en la reunión de La Haya y habían sido rechazadas en esa reunión. Frente a este criterio conservador se destacaba el hecho de que a la conferencia de La Haya sólo habían asistido 28 Estados y precisamente ninguno de los países en desarrollo, y de ellos solamente tres habían ratificado el Convenio (Inglaterra, Noruega y la República de San Marino). Por ello predominó el criterio de que los Convenios en su texto actual no eran adecuados para su aceptación por el mundo entero, sólo eran un documento de trabajo, y, en consecuencia, se decidió, en orden a los dos temas principales (venta y pagos internacionales), lo siguiente:

En cuanto a la venta, que el Secretario General analizase las respuestas de los Estados acerca de la posible aceptación de la Ley uniforme de 1964 y se acordó también que el grupo de trabajo preparase un texto susceptible de una aceptación más general. En cuanto a los instrumentos negociables y dado el antagonismo existente ante el sistema del “common law” y el sistema de Derecho continental, y dado que los países anglosajones no estaban en modo alguno dispuestos a aceptar la ley de Ginebra, y era difícil armonizar esta ley con el “common law”, la Comisión decidió estudiar a fondo la posibilidad de crear un nuevo instrumento negociable, sólo para las transacciones internacionales. A tal fin, el Secretario General había de redactar un cuestionario que se enviaría al Instituto de Roma, a la Cámara de comercio Internacional, a los Gobiernos y a las instituciones bancarias.

El tercer período de sesiones, celebrado en Nueva York en abril último, ha tenido, a mi juicio, un gran interés: el interés de tomar conciencia del estado real

de los trabajos de unificación y el de pensar si había que seguir otros métodos. En cuanto a lo primero, se echaba de menos una labor intermedia entre las sesiones de la Comisión, la cual se reunía, como es sabido, sólo una vez al año. El grupo de trabajo se había reunido diez días en enero en la ciudad de Nueva York, y en su informe se lamentó, con razón, de la falta de tiempo. En realidad, se estudiaron sólo algunos temas, sin dar soluciones concretas, sino que se remitieron al pleno de la comisión, con alguna recomendación del grupo de trabajo. En otros temas no se formuló recomendación alguna y la mayoría de las cuestiones no fue ni siquiera abordada. Pues bien, lo lamentable es que durante el período de sesiones, en este tercer período, tampoco se adoptó resolución alguna sobre ninguno de los escasos temas tratados por el grupo de trabajo. Se siguió un sistema que yo llamé del “reenvío”. En efecto, las cuestiones que habían sido tratadas por el grupo de trabajo se remitían de nuevo al Secretario General y otras se enviaban otra vez al grupo de trabajo para que las examinase de nuevo con alguna indicación concreta. Era como un juego de frontón en que la pelota de los problemas iba y venía sin descanso a nuestras manos.

Hube de pensar en que si la Comisión tenía que revisar y discutir uno por uno los ciento un artículos de la Ley uniforme sobre la venta, de 1964, habíamos de calcular que se necesitarían unos quince años de trabajo para esta revisión, ya que la Comisión sólo se reunía una vez al año. A estos quince años había que sumar los treinta y seis invertidos en la elaboración de la Ley uniforme de 1964, con lo cual alcanzamos la cifra respetable de más de medio siglo para poder contar con una norma internacional sobre la venta de mercancías. Y por si esto fuese poco, los Estados superindustrializados no tenían en realidad ningún interés en que la Ley uniforme llegase a constituir una ley universal. Ellos querían seguir imponiendo sus condiciones generales y sus contratos tipo. En realidad, la equidad en las relaciones comerciales de que nos hablaba Romano Pontífice no parecía preocupar mucho.

La táctica seguida, táctica hábil y respetable, pero que España no quiso limitar, consistía, en primer término, en dar un alcance exagerado al principio de la autonomía de la voluntad. En este criterio exasperado se inspiraba el art. 3 de la Ley uniforme, según el cual las partes en un contrato de venta son libres para excluir total o parcialmente la aplicación de la presente Ley, y esta exclusión puede ser expresa o tácita. Esta posibilidad de que los contratantes, aun tácitamente, incluyesen la aplicación de la Ley uniforme, venía a crear un verdadero vacío jurídico y un estado de incertidumbre, ya que no se exigía a las partes que indicasen, al excluir la Ley uniforme, cuál sería el Derecho aplicable. Por ello, en la redacción de la Ley en 1939, este mismo artículo terminaba con una exigencia lógica, y era que la exclusión de la Ley uniforme podría realizarse a condición de que las partes designasen el derecho interno que hubiese que aplicar a su contrato. Por si esto fuera poco, consiguieron que el art. 5 de la

Convención declarase que “todo Estado puede, mediante una notificación dirigida al Gobierno de los Países Bajos, declarar que no aplicará la Ley uniforme más que a los contratos cuyas partes hayan elegido esa Ley para regir su contrato”. Es decir, que sólo cuando ambos contratantes estuviesen expresamente de acuerdo para someterse a la Ley, ésta sería aplicable. Querían, por tanto, transformar una Ley uniforme en una norma teórica, en unas condiciones generales, en una obra didáctica, cuyo lugar adecuado sería la biblioteca de un jurista.

El doble juego del art. 3.º y las reservas del art. 5.º de la Convención actuaba a favor de la parte económica más fuerte y convertía en definitiva la Ley uniforme en un conjunto de condiciones generales o en una obra puramente teórica.

A juicio de la Delegación española, la aceptación de la Ley uniforme debía ser sincera, es decir, sin reservarse un mecanismo apto para anularla prácticamente. De acuerdo con este criterio, la Delegación de España hizo una doble proposición: la de suprimir el art. 5.º del Convenio y añadir al art. 3.º la condición de que antes hemos hablado; y la de emprender otro método de trabajo que llegase a resultados positivos más rápidamente. La primera proposición obtuvo el apoyo de la mayoría de los delegados. La segunda fue escuchada con respeto por todos ellos y con simpatía por muchos, pero originó una amplia discusión. Las propuestas de España se basaban en consideraciones no ciertamente pesimistas se basaban en consideraciones no ciertamente pesimistas, sino sencillamente realistas. La primera, era el largo tiempo que necesitaría una Comisión que se reúne una vez al año, tres o cuatro semanas, para revisar la larga y complicada Ley uniforme y retocarla o sustituirla. La segunda consistía en la incapacidad de un grupo de 29 personas, por muy competentes que fuesen, para llegar a redactar un texto legal. Los textos legales se han redactado siempre por un pequeño número de personas, e incluso se ha llegado a designar una sola, como ocurrió con el Código civil suizo, cuya redacción fue encargada, como todo el mundo sabe, al prof. HUBER. La tercera era la experiencia de los escasos resultados obtenidos en los dos años de trabajo. La tercera era la experiencia de los escasos resultados obtenidos en los dos años de trabajo.

Por tales razones propusimos, como solución aconsejable, que no pretendía ser perfecta, sino que quedaba abierta a las observaciones de los señores delegados, la de encomendar la redacción de la Ley uniforme a un pequeño comité de personas especializadas en la materia y capaces para trabajar sin interrupción entre uno y otro período de sesiones. Este comité redactaría un texto breve, claro y conciso de Ley uniforme, o sea, lo contrario de la Ley uniforme actual que se caracteriza por su longitud, por su complicación, por el sistema de las autocitas, por las contradicciones, por el extraño concepto de la entrega de la mercancía,

por el extraño sistema de la resolución de pleno derecho, etc. Recuerdo que los delegados de Australia y la URSS dijeron que la Ley estaba concebida de tal suerte que no habría ningún comerciante capaz de entenderla.

En este texto breve y conciso se recogerían los puntos esenciales de toda posible regulación jurídica de la venta internacional, con el fin de poder armonizar los principios esenciales de cada sistema jurídico. El comité trabajaría ininterrumpidamente hasta la próxima sesión de 1971 utilizando como documento de trabajo la Ley uniforme, el informe del comité núm. 1 y del grupo de trabajo y las deliberaciones de la comisión; no prescindiría, claro es, de la colaboración del Instituto de Roma para Unificación del Derecho privado.

Pues bien, yo sabía de antemano que mi propuesta no sería aceptada íntegramente, porque estos organismos funcionan con arreglo a una tradición de la que es muy difícil apartarse: se nombran grupos de trabajo, éstos remiten su labor a la comisión, ésta los revisa y los vuelve a remitir a la Comisión o al secretario general de las Naciones Unidas; se sigue, en suma, ese sistema de “reenvío” al que me refería antes. Pero tuvo la virtud de remover las tranquilas aguas en las que se iban deslizándose los trabajos interminables de la comisión; tuvo la virtud de suscitar el reconocimiento unánime de la lentitud del método tradicional y la necesidad de sustituirlo. Y parece que la resolución final, que no se adoptó en mi presencia, porque yo hube de regresar a España requerido por otros quehaceres, ha sido mantener el grupo de trabajo, pero darle ciertas normas en cuanto al plazo para presentar los resultados, y en cuanto al mandato de redactar artículos y no limitarse a hacer recomendaciones, como hasta ahora. Los artículos a revisar serían, en esta primera etapa, los arts. 2 al 17 de la Ley uniforme, que tratan del ámbito de dicha Ley y de las disposiciones generales sobre el contrato.

Pero ya es hora de abreviar esta despedida. Al pasar la frontera de la senectud oficial y exonerarme de la carga de mi cargo, es llegado el momento de la rendición de cuentas de mi vida universitaria, del balance entre lo que quise hacer y lo que realmente hice. Quise ser un profesor consciente de que hay que enseñar lo que se pueda enseñar, es decir, lo que se puede aprender, como decía el maestro ORTEGA. Quise huir del narcisismo pedagógico de quienes sólo cultivan aquellas parcelas de la disciplina que interesan al profesor por cualquier motivo, por ejemplo, por motivos profesionales, pero no a los alumnos, los cuales exigen que se les explique el cuadro completo de las instituciones de la disciplina. Quise ser siempre claro en mis libros y en mis explicaciones, pensando que la claridad no es sólo la cortesía del filósofo, sino que es, también, la cortesía del jurista. Pienso que una idea no puede ser jurídica sino en cuanto sea clara, porque el Derecho es el arte de trazar límites, y el límite no existe si no es claro. Quise armonizar la teoría y la práctica del Derecho pensando que éste no

es ni pura construcción intelectual, ni formulación de conceptos abstractos. El Derecho sólo en su aplicación encuentra su razón de ser. Por ello todo jurista ha de ser un jurista casuista, como lo fueron los grandes jurisconsultos de Roma.

De todo esto que quise sólo quedan las cenizas de mi buena voluntad. Mis ideas como profesor sólo en una pequeñísima parte se han convertido en realidad. Ahora, los muchos años me permiten ver claro ese déficit mío y me permiten pesar los pensamientos que están debajo de mis pensamientos.

Mas, si al final de nuestra vida lo que salva es el amor, yo diría que al final de mi vida como profesor, mi amor a la Universidad quizá consiga compensar, en parte, ese gran déficit. Eso sí, he tenido buena voluntad. Creo que se me reconocerá así. He procurado levantar a la Universidad por encima de las agobiadoras exigencias de la profesión de abogado. He procurado mantenerla alejada de las tentaciones y de los condicionamientos de la política. Esto es lo único que puedo apuntar en mi haber.

Y para terminar, quisiera decir algo a los estudiantes, a estos jóvenes queridos en cuya compañía he pasado la mayor parte de mi vida. Quiero decirles en primer lugar que no estoy de acuerdo con eso de que la vejez es cosa seria y no lo es la juventud. Al contrario, yo pienso que la juventud es una cosa muy seria, porque los jóvenes tienen ante sí muchas empresas que acometer, mientras que a la vejez le queda muy poco por hacer. Quizá no le quede por hacer sino el dejar paso, el apartarse del camino, siguiendo en esto aquello que nos recomienda LOPE DE VEGA en su obra *El amigo hasta la muerte*, cuando dice:

“Que quien ha llegado a edad ponga el sentido—en dejar que quien viene atrás mancebo—pase por el camino que él ha venido.”

Si me lo permitís, yo daría a los estudiantes sólo tres consejos. En primer lugar, que hagan honor al calificativo de estudiantes, porque ¿de qué servirá que un profesor quiera enseñar si los alumnos no quieren aprender? En segundo lugar, que abandonen ese concepto penitenciario que muchos tienen de la Universidad, a la que consideran como una cárcel en la que tienen que permanecer sólo el tiempo estricto para coleccionar unos cuantos aprobados que les permitan obtener un título que luego no sirve para nada. Les pido que, en consecuencia, guarden buen recuerdo de la Universidad, porque recordar es traer de nuevo al corazón. Y les pido que ese recuerdo sea de agradecimiento, como lo es hoy el mío hacia la Universidad que ha sido el centro de mi vida y también hacia los alumnos que me han hecho aprender, porque pienso que la mejor manera de aprender es enseñar. Me voy de vuestra presencia pero no me voy de la Universidad, porque a la Universidad la llevo dentro de mí.

Muchas gracias.