

El papel comercial en el "Negotiable Instruments Law", el Código de Comercio de Puerto Rico y el "Uniform Commercial Code" (*)

SUMARIO: I. INTRODUCCIÓN.—II. LA CUESTIÓN DE NOMENCLATURA: 1. Con respecto al NIL, 2. Con respecto al UCC.—III. DIFERENCIAS ESTRUCTURALES.—IV. DIFERENCIAS DE FONDO: 1. Generalidades, 2. Los requisitos: a) «Writing» y «signed», b) Incondicionalidad, c) Suma cierta, d) Fecha, e) Pagabilidad, f) «Consideration» y «value».—V. CONCLUSIÓN.

I.—INTRODUCCIÓN.

Los años transcurridos entre 1896 y 1952—fechas del NIL y el UCC, respectivamente—han comprobado a través de la práctica comercial y judicial, primero: que el Derecho, lejos de ser estático, es dinámico, y segundo, que la *práctica* y el *Derecho*, es decir, la *vida del hombre* en cualquiera de sus manifestaciones y la *norma básica* que la regula en la comunidad, se hallan en una posición recíproca, dentro de la cual ora es el Derecho el que influye en la vida dictando normas para su desenvolvimiento, ora es la vida práctica la que impone sus principios al Derecho exigiéndole pro-

(*) Texto ampliado y anotado de la Conferencia académica pronunciada en el acto de inauguración del curso de la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Puerto Rico, el 24 de agosto de 1964.

nunciamentos positivos legislativos o judiciales, según el caso, sobre materias determinadas.

Este poder normativo de la vida sobre la regla se refleja magníficamente en el Derecho de los instrumentos negociables que a través del movimiento de más de cincuenta millones de transacciones bancarias por día, solamente en Estados Unidos, ha provocado unas modificaciones, alguna vez conceptualmente fundamentales, otra de procedimiento o de simplificación de medios, que han sido recogidas e introducidas prudentemente al texto del *Uniform Commercial Code*, que en su sección 1-102 (2), al referirse a sus objetivos fundamentales perseguidos y al confesar su orientación teológica, expresa que los «underlying purposes and policies of this Act are (a) to simplify and modernize and develop greater precision and certainty in the rules of law governing commercial transactions», etc. (1).

En efecto, su *Article 3—commercial paper*—no sólo ha llegado a constituir una reforma, sino que también un serio avance moderno sobre el *Negotiable Instruments Law*, que sigue en vigor en Puerto Rico, a consecuencia de la sanción de la Ley número 17, de 22 de abril de 1930, incorporada a la edición oficial de 1932 del Código de comercio de la Isla, en forma tal que técnicamente, en Puerto Rico, no debemos hablar de una «Ley de instrumentos negociables», sino del «título XI del libro segundo del Código de comercio», derogando las normas hasta entonces vigentes y reemplazándolas con las de la ley mencionada, de modo que en buena técnica jurídica podemos hablar de un *Derecho* puertorriqueño de los instrumentos negociables interpretado por la justicia (2).

Este fascinante tema de eterna y universal actualidad e importancia, no sólo para los juristas y abogados, sino también para el más común de los ciudadanos, se ofrece, pues, para el análisis consciente del jurista y del comparatista; mas ello requeriría un espacio tan amplio—todo un curso—que la imposibilidad de su realización en una sola conferencia salta a la vista como un *argumentum ad hominem*. Por ello nos hemos propuesto hacer una

(1) Cfr. J. J. SANTA-PINTER: *Objetivos del «Uniform Commercial Code»*, en «Revista de Derecho Mercantil», Madrid, núm. 88, abril-junio de 1963, pág. 323.

(2) Código de Comercio de Puerto Rico; Colección del Instituto de Derecho Comparado, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Barcelona, Serie C. Textos legales extranjeros, núm. 5, 1963, «Estudio preliminar».

presentación tan sólo de las relaciones que existen entre el NIL y el UCC—en el artículo 3.º de este último—, en lo que a los *requisitos fundamentales* de los instrumentos negociables concierne. Ello con más razón aún si consideramos que el régimen del papel comercial es un *régimen dualista*, incluso en Estados Unidos, ya que el NIL, como en Puerto Rico, sigue rigiendo la materia en los Estados-miembros de Estados Unidos que no hayan adoptado todavía el UCC, o sea, su artículo 3.º, debido al precepto de la sección 10-102, según el cual el UCC deroga, entre otras leyes, las siete *Uniform Acts*, incluyendo el NIL en los Estados-miembros que lo adopten.

II.—LA CUESTIÓN DE NOMENCLATURA.

1. Con respecto al NIL.

La norma que rige los papeles comerciales en Puerto Rico es, pues, originalmente, de 1896, y es llamada indistintamente *Uniform Negotiable Instruments Act*, *Negotiable Instruments Act*, *Negotiable Instruments Law* o *Uniform Negotiable Instruments Law*; mas en el uso común es designada por la abreviatura NIL, que corresponde al nombre *Negotiable Instruments Law*. Es, pues, el título XI del libro segundo del Código de comercio. En nuestro concepto hemos de distinguir entre *Act* y *Law*, porque mientras *Act* es la *ley* del sistema de *civil law*, *Law* es aquello que en el *civil law* entendemos por *Derecho*. Esta distinción hace entrever ya *ipso facto* la diferencia entre ambos conceptos.

No obstante, estimamos que ambas denominaciones pueden tener su argumentación favorable en los siguientes términos:

1.º Cuando se habla de *Negotiable Instruments Act* puede entenderse, desde el punto de vista técnico-jurídico, correctamente, la *ley* del Estado-miembro aprobada por su legislatura estadual, convirtiendo así en *ley* estadual lo que es el *Law*, o sea, *Derecho* de los instrumentos negociables.

2.º Y viceversa: cuando se emplea el término *Negotiable Instruments Law* se hace referencia al *Derecho* de los instrumentos

negociables, que obtuvo su sistematización en la forma de reglas reunidas en un solo cuerpo legal. Y es este *Law* el que mediante una *Act* estadual se transforma en Derecho, o sea, en *Law* imperante en el Estado-miembro respectivo en materia de papel comercial.

3.º Luego, teniendo en cuenta la organización constitucional de Estados Unidos, no puede hablarse técnicamente de una *Act* uniforme en el sentido federal, si dicha *Act* no es emanada del Congreso Federal; es decir, sólo las leyes—*Acts*—sancionadas por el Congreso Federal son *stricto sensu* «uniform» para todo el país. Mas como la materia que nos ocupa no es de jurisdicción federal, el Congreso no podrá legislar «uniformemente» sobre el particular.

4.º Esta opinión se confirma también por el hecho de que la denominación de la *National Conference* que elaboró—más tarde junto con el *American Law Institute*—los proyectos, no es algo así como «National Conference of Commissioners on Uniform (o) Federal (o) Uniform Federal Law», sino «on Uniform 'State Laws'», esto es, de los distintos Derechos estaduales vigentes o positivos.

5.º El hecho de agregar o suprimir el adjetivo *Uniform* carece de relevancia, porque la mera existencia del NIL demuestra la intención de uniformidad que se hace, más o menos, realidad en las jurisdicciones estaduales que adopten dicho *Law*, esto es, todas las jurisdicciones, incluso Washington, D. C., y también Puerto Rico, y que así tienen su NIL «uniforme», salvo, por supuesto, las jurisdicciones que ya hayan adoptado el UCC.

En consecuencia, aunque éstas son las razones de por qué es correcto emplear ambas denominaciones, sin embargo, cuando en español hablamos de *Negotiable Instruments Act*, debemos emplear correctamente el artículo definido femenino, esto es, debemos decir «la» *Negotiable Instruments Act*, y viceversa: al hablar del NIL debemos decir «el» *Negotiable Instruments Law*.

2. Con respecto al UCC.

Para cualquier jurista educado en el sistema de *civil law*, así como también para cualquier *common lawyer*, familiarizado con el *civil law system*, el UCC dista de poder ser considerado como un

«código», en el sentido técnico del término, por numerosas razones (3), por lo cual es prudente abstenerse de traducirlo al castellano por «código».

Sin embargo, William D. HAWKLAND opina, por ejemplo, que el UCC es un código «in this true sense» (4), mientras Homer KRIPKE sostiene lo contrario: «The draftsmen of the Code had an anticodification or antistatute predilection. They did *not* want to codify the law, in the continental sense of codification» (5), porque «continental codification is a misleading analogy» (6) (7).

Naturalmente, todo ello no quita mérito a esta loable iniciativa que, a su vez, puede considerarse como un paso más hacia adelante, pues ha roto el hielo de la tradicional aversión anglosajona a toda codificación.

El jurista debe ser objetivo y cultivar *sine ira et studio* la justicia; por ello confesamos con Ray D. HENSON que «since universally recognized perfection in the verbal products of human beings is not a sensible aspiration, the most we can ask or expect is a usable statute which satisfies the practical needs of the commercial world» (8). En efecto, estas necesidades de la vida mercantil han sido satisfechas porque «the business man, who often feels that the law hampers business» (9), is apt to favor the Code

(3) Entre tales razones figuran las siguientes: el UCC no es el resultado de un acto emanado de un poder legislativo central; no es de forma universal para todo el país, por lo cual el adjetivo «uniform» no pasa de ser un adorno que expresa un pío deseo; se llama «commercial», no obstante incluye materias civiles (la venta, por ejemplo), y excluye otras materias mercantiles (compañías mercantiles, las llamadas «partnerships» y las «corporations», el Derecho marítimo, la quiebra, ambos legislados federalmente) y otras.

(4) WILLIAM D. HAWKLAND: *Uniform Commercial «Code» Methodology*, en «The University of Illinois Law Forum», vol. 1962, Fall, núm. 3, pág. 291 (293).

(5) HOMER KRIPKE: *The Principles Underlying the Drafting of the Uniform Commercial Code*, en «The University of Illinois Law Forum», ídem, página 321 (330, nota 43).

(6) Ídem et ibidem.

(7) Usamos el adjetivo «continental» en su sentido universal y no local puertorriqueño; cfr. J. J. SANTA-PINTER: *Elementos de introducción al «common law» y «civil law»*; ed. Escuela de Derecho, Universidad Católica de Puerto Rico, 1963, pág. 85. Sobre la correcta denominación de los sistemas anglosajón y continental, véase ídem, pág. 22.

(8) RAY D. HENSON: *The Prospective Effect of the Uniform Commercial Code on Commercial Financing*, «The University of Illinois Law Forum», ídem, página 349.

(9) Consideramos sumamente lamentable esta afirmación, pues el Derecho, lejos de obstaculizar la vida, debe hacerla posible mediante sus normas.

because it encourages the development of the law through customs arising out of good business practices» (10).

Por otra parte, nos interesa *hic et nunc* mayormente tan sólo el artículo 3.º, que versa sobre el *commercial paper*, es decir, artículo 3, que en la terminología y técnica jurídicas continentales, o sea, de *civil law*, correspondería a lo que se entiende tradicionalmente por un «libro», tratándose de un código (11).

Por más importante que sea—como, en efecto, es para Puerto Rico—investigar problemas como los indicados, no creemos que debamos detenernos más en este punto. En cambio, si en diferencias que analizaremos a continuación.

III.—DIFERENCIAS ESTRUCTURALES.

Debido, pues, al mencionado *dualismo* jurídico en materia de instrumentos negociables reinante en Estados Unidos—una verdadera coexistencia que tiende a desaparecer, ya que el UCC está devorando poco a poco al NIL, junto con las otras *uniform acts*, a través de las sucesivas adopciones del UCC por las legislaturas estatales—, podemos hacer un cotejo puramente formal entre ambos textos legales, y a consecuencia de ello salta a la vista una diferencia estructural, y si analizamos comparativamente los dos textos descubrimos diferencias también conceptuales, así como diferencias de procedimiento y otras.

En efecto, el artículo 3.º del UCC es textualmente más reducido, más conciso, y en cierta forma más ordenado que el NIL; por ejemplo, trata bajo una sola rúbrica (parte 5) la presentación, el aviso de desatención y el protesto, lo cual no deja de ser un avance frente al NIL, que trata estos problemas en títulos y artículos distintos.

(10) EDWIN C. SURRENCY: *Research in the Uniform Commercial Code*, en «The University of Illinois Law Forum», ídem, pág. 404 (405).

(11) Decimos «mayormente» porque algunas otras partes del UCC también son de interés para el presente análisis, como veremos *ut infra*.

La estructura formal del NIL es:

Título I. Instrumentos negociables en general.

Art. I. Forma e interpretación.

Art. II. *Consideration*.

Art. III. Negociación.

Art. IV. Los derechos del tenedor.

Art. V. Responsabilidad de las partes.

Art. VI. Presentación al pago.

Art. VII. Aviso de desatención.

Art. VIII. Cancelación.

Título II. Letra de cambio.

Art. I. Forma e interpretación.

Art. II. Aceptación.

Art. III. Presentación a la aceptación.

Art. IV. Protesto.

Art. V. Intervención en la aceptación (aceptación «for honor»).

Art. VI. Intervención en el pago (pago «for honor»).

Art. VII. Letras «in a set» (letras en serie o en diversos ejemplares).

Título III. Pagarés y cheques.

Título IV. Disposiciones generales.

Los «títulos» y los «artículos» pasan a ser «secciones» en el texto y lenguaje del Código de comercio, excepto el «título I», que será el título XI del libro segundo del Código de comercio.

En cambio, la estructura formal del artículo 3.º del UCC es la siguiente:

Sec. 3-101 a 3-122, part 1: Short title, Form and Interpretation.

Sec. 3-201 a 3-208, part 2: Transfer and Negotiation.

Sec. 3-301 a 3-307, part 3: Rights of a Holder.

Sec. 3-401 a 3-419, part 4: Liability of Parties.

Sec. 3-501 a 3-511, part 5: Presentment, Notice of Dishonor and Protest.

Sec. 3-601 a 3-606, part 6: Discharge.

Sec. 3-701 a 3-704, part 7: Collection of Documentary Drafts.

Sec. 3-701: Advice of International Sight Draft (en *Official Text*, 1958).

Sec. 3-801 a 3-806, part 8: Miscellaneous.

Sec. 3-801 a 3-805: Miscellaneous (en *Official Draft*, 1958, donde la sección 3-806: Letter of Advice of International Sight Draft desaparece por pasar a constituir la sección 3-701).

IV.—DIFERENCIAS DE FONDO.

1. Generalidades.

Mientras el NIL—o sea, el título XI del libro segundo del Código de comercio—carece de una definición o concepto de lo que se entiende por papel comercial o instrumento o documento negociable, el artículo 3.º del UCC, después de enumerar los requisitos que los documentos deben reunir para que sean negociables [sec. 3-104 (1)], afirma *expressis verbis* que «a writing which complies with the requirements of this section is:

- a) a «draft» («bill of exchange») if it is an order;
- b) a «check» if it is a draft drawn on a bank and payable on demand;
- c) a «certificate of deposit» if it is an acknowledgment by a bank of receipt of money with an engagement to repay it;
- d) a «note» if it is a promise other than a certificate of deposit» [sec. 3-104 (2)].

Por lo cual, todo instrumento de por sí determina su propio carácter negociable y la jurisprudencia estadounidense ha tratado de interpretar todo instrumento como negociable y particularmente cuando así resulte de la redacción que la intención de las partes era la de ejecutar un instrumento negociable (12).

(12) 7 Am. Jur., Bills and Notes, secc. 3. El UCC ha suprimido la secc. 10 del NIL, o sea, art. 363 del Código de Comercio, por inducir a «bad drafting».

Pues bien, según el UCC, la *order* es «a direction to pay and must be more than an authorization or request» [sec. 3-102 (1) (b)]; la *promise* es «an undertaking to pay and must be more than an acknowledgment of an obligation» [sec. 3-102 (1) (c)]; y es introducido el *certificate of deposit*, una especie de «satélite» del pagaré, siendo el cheque una especie de «satélite» de la letra de cambio.

Asimismo encontramos las figuras de la *letter of credit* o *credit* [sec. 5-103 (1) (a)], los *document of title—bill of lading, dock warrant, dock receipt* y *warehouse receipt* [sec. 1-201 (15)]—, dedicándoles el artículo 7.º, cuya negociabilidad dependerá de ciertas circunstancias; los *securities* (artículo 8.º) y los *Documentary Drafts* [sec. 4-105 (f) y sec. 5-103 (b)].

Asimismo, UCC ha hecho posible que se consideraran como negociables todos los documentos que cumpliesen con los requisitos de la subsección (i) de la sección 3-104, siempre que no estén excluidos en virtud de la sección 3-103, es decir, que no sean *money, documents of title* o *investment securities* que caen bajo el régimen de otros artículos del UCC, por ejemplo, los *traveler's checks*, que son negociables bajo el artículo 3.º «when they have been completed by the identifying signature» (13).

2. Los requisitos.

a) «*Writting*» y «*signed*».

Written o *writing*, «includes printing, typwriting or other intentional reduction to tangible form» [sec. 1-201 (45)], lo cual es un avance sobre el artículo 543 del Código de comercio, o sea, la sección 191 del NIL, donde *written* incluye *printed* y *writting* incluye *print*, o como lo traduce el legislador puertorriqueño: «Escrito» y «por escrito», incluye la impresión o el impreso.»

El inciso 4 del artículo 370 del Código de comercio—sección 17 de NIL—ha sido modificado y ampliado introduciendo el texto es-

(13) *Official Draft, Text and Comments Edition*, 1952, pág. 274.

crito a máquina, porque mientras el mencionado inciso 4 dice que «cuando hubiere contradicción entre las disposiciones escritas y las impresas del documento; prevalecerán las escritas», la sección 3-118 (b) del UCC afirma: «Handwritten terms control typewritten and printed terms, and typewritten control printed» (14).

El inciso 5 del artículo 370—sección 17 de NIL—autoriza a considerar el documento a libre elección del tenedor como una letra o como un pagaré cuando hubiera duda acerca de su verdadera naturaleza específica o cuando el librador y el librado sean la misma persona, respectivamente (art. 483 del Código y sec. 130 del NIL); no obstante, el UCC, en sección 3-118 (a), afirma categóricamente en el segundo supuesto mencionado que «a draft drawn on the drawer is effective as a note».

Aunque el NIL—y el Código—hablan de la «firma» a secas, el UCC establece el concepto de que «signed» «includes any authentication» [sec. 1-201 (39)], mientras una «unauthorized signature» significa «a signature made without actual, implied or apparent authority and includes a forgery» [sec. 1-201 (43)].

La oscuridad reinante en el artículo 371 del Código—sec. 18 del NIL—, segunda parte («quien firmare con el nombre de una razón social o con nombre supuesto»), queda aclarada por sección 3-401 (2) en estos términos: «A signature made by use of any name, including any trade or assumed name, upon an instrument, or by any word or mark used in lieu of a written signature», mas ello no significa firmar «con el nombre de una razón social», sino usando un nombre comercial supuesto, y más aún: el *in fine* de esta disposición ha sido interpretado por los redactores del UCC que la firma puede ser escrita a mano, con puño y letra, escrita a máquina, impresa o en cualquier otra forma; incluso puede hacerse mediante una marca o estampando la impresión digital (15).

b) *Incondicionalidad.*

El artículo 356 del Código de comercio—sec. 3 de NIL—ha sido completamente revisado por la sección 3-105 del UCC, en base a la

(14) Véase *Rosario v. Sandoval*, 1942, 60 D. P. R. 411.

(15) *Official Draft*, págs. 346 y 347.

idea de hacer claro que el carácter condicional o incondicional de la promesa u orden de pago, respectivamente, debe determinarse por lo que es expresado en el documento mismo (16).

Así se suprime también, por imperio de la sección 3-112, lo dispuesto en el inciso 4 del artículo 358 del Código—sección 5 de NIL (17)—, porque pierde relevancia, salvo en materia de «bonds» y otros «investment securities» gobernados por el artículo 8.º del UCC, y porque la filosofía general del ordenamiento de los instrumentos negociables no tolera la inclusión de una opción de exigir que se haga algo en vez de efectuar el pago en dinero, siendo que el documento no puede contener ninguna otra obligación; promesa, orden o autorización.

c) *Suma cierta.*

El UCC modifica en su sección 3-106 el artículo 355 del Código, o sea, la sección 2 del NIL, en cuanto a las circunstancias que hacen que la suma sea cierta aun en determinados supuestos, pues agrega el supuesto de la suma de pagar «with a stated discount or addition if paid before or after the date fixed for payment» párrafo c), y también el caso de pagar «with exchange or less exchange» (párrafo d).

En el texto del NIL no existe alusión alguna a la forma clásica del pago de la «suma», es decir, en dinero; en cambio, la sección 3-107 del UCC establece que «an instrument is payable in money if the medium of exchange in which it is payable is money at the time the instrument is made», y para determinar el concepto de «money» tenemos la sección 1-201 (24), según la cual «money» significa «a medium of exchange authorized or adopted by a domestic or foreign government as a part of its currency»; y viceversa: «An instrument payable in 'currency' or 'current funds' is payable in money» (sec. 3-107).

(16) Idem, pág. 276. Cfr. también UCC, sec. 3-104 y sec. 3-112.

(17) No afecta la negociabilidad del documento una disposición que «dé al tenedor la opción de exigir que se haga algo en lugar del pago en dinero» (art. 358, 4).

d) *Fecha.*

Referente al hecho de llevar el documento negociable una fecha adelantada o atrasada, la sección 3-114 del UCC suprimió el pasaje existente en el artículo 365 del Código, o sea, sección 12 del NIL, «siempre que eso se hiciere con fines ilegales o fraudulentos», porque la alteración o falsificación de la fecha del instrumento no afecta a su negociabilidad, sino que es materia de defensa o acción como cualquier otro fraude o ilegalidad (18).

Igualmente fué suprimido el artículo 366 del Código—sec. 13 del NIL—acerca de la inserción de fecha por el tenedor, porque conllevaba confusión entre instrumentos sin fecha e instrumentos incompletos por otros motivos, es decir, un instrumento que carece de fecha es un instrumento incompleto, al igual que cualquier otro documento que carezca de cualquier otro requisito; por ello debe ser tratado como tal, es decir, como cualquier otro instrumento incompleto (19).

e) *Pagabilidad.*

En materia de los *order papers*, el artículo 361 del Código—sección 8 del NIL—ha sido también reformado en cuanto la sección 3-110 ha introducido mejoras con respecto del original, punto 4, que habla de poder librar un documento pagadero a la orden de «dos o más tomadores conjuntamente»; en efecto, la sección 3-110, 1-d suprime la palabra «jointly», o sea, «conjuntamente», y emplea el término «two or more payees together or in the alternative», esto es: «a Pérez y/o a García».

Por otra parte, esta misma sección 3-110 agrega «an estate, trust or fund» [(subsecc. 1, e)], así como «a partnership or unincorporated association» [(subsecc. 1, g)], siendo pagadero a la or-

(18) Cfr. UCC, sec. 3-306 y sec. 3-307.

(19) Cfr. el comentario a la sec. 3-115, *Official Draft*, pág. 294.

den del representante en el primer caso, y a la orden de cualquier persona autorizada a tal efecto, en el segundo supuesto.

En materia de *bearer papers*, en cambio, los incisos 3 y 5 del artículo 362 del Código—NIL, sec. 9—han sido suprimidos de la sección 3-111 (20) por ser «misleading» disposiciones (21), y fueron establecidas dos secciones especiales sobre el particular: sección 3-405 y sección 3-204, respectivamente.

f) «*Consideration*» y «*value*».

El capítulo referente a la «*consideration*», abarcando la teoría del «*value*»—sección segunda del título XI del libro segundo del Código de comercio (arts. 377 a 382), esto es, *article II* del *title I* del NIL (secciones 24 a 29)—fue prácticamente disuelto en el UCC, por lo cual son varias las secciones del UCC que hacen referencia por separado a «*consideration*» o al «*value*». Así, sección 3-408—«*want or failure of consideration*»; sección 3-303—, que habla de las circunstancias en las cuales un *holder* toma un documento *for value*; sección 8-303, dando la definición del *value*; sección 4-209, o sea, cuándo el banco da *value*; sección 3-306, los derechos de un *holder* que no lo es «*in due course*»; sección 3-415, sobre *accommodation party*; sección 8-202, responsabilidad del *issuer* de un *security* (22) frente a un «*purchaser for value and without notice*».

Podemos afirmar también brevemente que el UCC no sólo aclara el concepto del «*holder in due course*»—sección [3-302, (1)]—, sino que también lo divorcia del concepto del «*holder in good faith*» (23). Y así también la sección 3-303 enumera las circunstancias que son requeridas para que un *holder* tome *for value* un documento.

La oscuridad del NIL—sección 28—, que habla de «*absence or failure*», pero reproducida con inexactitud jurídica en la versión

(20) Documento pagadero a la orden de persona ficticia o inexistente (inciso 3) y cuando el único o último endoso está en blanco (inc. 5).

(21) Véase el comentario a la sec. 3-405, *Official Draft*, pág. 353.

(22) Cfr. sec. 8-201.

(23) Sec. 3-302, 1), b), y sec. 1-201 (19).

castellana del artículo 381 del Código, que habla de «omisión o falta de causa», queda aclarada por la sección 3-408, que emplea los términos ya menos confundibles de «want» y «failurge» de *consideration*, permitiendo la interpretación de que «want» es «falta» o «ausencia» de *consideration*, mientras «failurge» importa simplemente «incumplimiento».

V.—CONCLUSIÓN.

En conclusión: si el NIL en su época importaba un verdadero acontecimiento, a través de su existencia ha demostrado dos cosas: 1.º, por su mera existencia comprueba el dinamismo de la vida y con ello la movilidad del Derecho, y 2.º, ofrece un maravilloso ejemplo de cómo las normas jurídicas, al amoldarse a las exigencias de la vida práctica, se van perfeccionando dejando de un lado aquello que resulta anacrónico o que induce a error y confusión y adoptando, a la vez, reglas, principios o procedimientos que van a favor de la mejora reclamada.

Por ello creemos que el Derecho puertorriqueño de los instrumentos negociables tampoco podrá ser una excepción: llegará la hora en que resultará imperiosa su puesta al día, y para ello será el artículo 3.º del UCC el que lo va a reemplazar.

Hemos dicho expresamente «el artículo 3.º del UCC», porque existe una situación *de facto* innegable—la existencia del NIL—que, a su vez, es consecuencia de una situación *de iure* igualmente innegable, por lo cual su reforma deberá hacerse, dentro de los límites de la lógica, conforme al sistema mismo dentro del cual ambos, el NIL y el UCC, están colocados.

Sin embargo, ello no excluye la necesidad de revisar los conceptos incompatibles con el sistema jurídico del *civil law* original y subsistente en Puerto Rico, pues el mismo NIL ha creado situaciones imposibles a causa de términos y conceptos inexistentes o diferentes en ambos sistemas jurídicos, el *common law* y el *civil law* (24).

(24) Cfr. nuestro «Estudio preliminar», citado en nota 2, párr. 3.

Finalmente, una eventual *adopción* del UCC en Puerto Rico presupone una *adaptación a posteriori* de todo el Derecho positivo existente en la Isla a la filosofía conceptual técnica y terminológica del UCC (25), y viceversa: tarea de verdaderos gigantes. ¿Quién dice que no podrán serlo ustedes, estudiantes de Derecho de hoy y abogados y juristas un día no lejano del mañana?

DR. J. J. SANTA-PINTER,

Profesor de Derecho de la Universidad Católica
de Puerto Rico. Director Asociado del Instituto
de Derecho Comparado de Puerto Rico.

(25) Cfr. *El «Uniform Commercial Code» en Puerto Rico*, Conferencia pronunciada por el autor el 8 de agosto de 1963 en el Colegio de Abogados de Puerto Rico, San Juan (a publicarse en la Revista de dicho Colegio).