

Defensa en Cortes realizada por D. Pío Cabanillas Gallas, del Proyecto de Ley de venta de bienes muebles a plazos, presentado por el Ministerio de Justicia

— Por su gran interés, y por no haber tenido la difusión que merece en los medios profesionales y científicos, insertamos a continuación el discurso pronunciado en las Cortes por el excelentísimo señor don Pío Cabanillas Gallas en defensa del proyecto de Ley de venta de bienes muebles a plazos.

Señores Procuradores:

En pocas instituciones puede observarse con más claridad que en la Venta a Plazos el condicionamiento que la realidad económica impone a los esquemas jurídicos.

La vida moderna ha hecho surgir nuevas formas y nuevos medios de aumentar «la velocidad de circulación de los bienes», y una de las manifestaciones típicas de esta «aceleración» de los cambios comerciales la constituye la Ley de Venta a Plazos.

Las razones económicas del desarrollo son varias:

a) *En relación con el comprador.*

Se aumenta el poder adquisitivo del ciudadano económico, que es el consumidor, permitiéndole gozar en el presente de aquellos bienes

que sólo podía disfrutar en el futuro; se eleva el nivel de vida del adquirente y se le permite beneficiarse del «crédito», obteniendo el máximo rendimiento actual de la natural expectativa de ahorro que encierra su futuro trabajo.

b) *En relación con el vendedor.*

La Venta a Plazos es consecuencia de un fenómeno industrial moderno: la producción en masa, que ha hecho surgir una concurrencia difícil: resulta un medio inexcusable para competir. Es resultado del incremento de las poblaciones urbanas y con ellas del desarrollo del crédito personal, y es finalmente una consecuencia del principio empresarial de que «conservar es crear» y de que las grandes series de producción necesitan inmediata salida que permita continuar fabricando.

La pura descripción de estos hechos hace comprender fácilmente que los ordenamientos económicos y jurídicos reaccionaron frente a los mismos a través de un proceso que vamos a intentar sistematizar.

El primer momento lo constituyen las críticas a la institución desde el punto de vista del comprador.

Los compradores—se dice—son inducidos al error utilizando una publicidad excesiva y deformadora; obtienen mercancías de mala calidad y precio exagerado; caen con frecuencia en manos de la usura, al pactarse altos intereses; se tienen que someter a pactos contractuales leoninos, y finalmente, a través de la actuación de vendedores muy ágiles, se les priva casi del derecho de elección en la compra.

Estos inconvenientes situaron desde mediados del siglo todas las leyes de venta a plazos en lo que podríamos llamar *el fin de protección al comprador*.

Era obligación de la norma amparar a éste cuando contrataba con el *poderoso vendedor* y declarar ineficaces una serie de pactos, cláusulas o condiciones que coartaban o limitaban su libertad contractual.

Tal finalidad tuvieron la Ley alemana de 1894, la austriaca de 1896, la sueca de 1915, la holandesa de 1936, la inglesa de 1938

(Hire Purchase Act) e incluso los primeros edictos de los Estados Norteamericanos (Uniform conditional Sales Act). Este fué, pues, el *primer estadio en la evolución legislativa*.

Pronto, sin embargo, se puso de manifiesto que, como todo fenómeno masivo, el sistema de ventas a plazos exigía unas grandes organizaciones financieras, con cuantiosos gastos generales de administración y de seguro, que significaban la existencia de una *tercera persona* entre comprador y vendedor, que actuaba de auténtico motor crediticio de la venta y, en resumen, obligaba a que al lado del fenómeno sustantivo de la venta como puro contrato privado, se tuviese que estudiar y controlar el fenómeno de financiación y los préstamos destinados a la misma. Al mismo tiempo, los estudios económicos fueron poniendo de manifiesto que el fomento de la venta a plazos planteaba serios problemas en la época de crisis económica, haciendo difícilmente reintegrables los créditos, y que un desarrollo excesivo de la venta de bienes de consumo podía suscitar serios inconvenientes a efectos de una inflación.

Desde ese momento, que podríamos llamar el *segundo en el estadio de nuestra institución*, los fines perseguidos por las leyes son ya varios.

a) Proporcionar al poder público los medios de controlar este tipo de ventas, facilitándolas a limitándolas, según aconseje la coyuntura económica, y regulando tanto el contrato de venta como el de préstamo.

b) Proteger a los compradores contra los abusos y excesos de que pueden ser víctimas en este tipo de negocios.

Es el momento de la Ley federal (Regulación W) de ventas norteamericana (1949), de las normas inglesas de 1952, de la sueca de 1954, de la danesa del mismo año y sobre todo de la suiza de 1960, que modifica los artículos del Código de Obligaciones.

El tercer gran estadio de la situación normativa—quizá menos claro que los anteriores—lo plantea la necesidad de deslindar *los objetos* a los que la Ley se refiere y en especial al interesante problema que surge, al estimarse que no deben estar sometidos a los mismos principios de financiación y utilización de crédito los *bienes de producción y los bienes de consumo*.

El tema no es fácil, en primer lugar porque la distinción entre

bienes de producción y bienes de consumo responde a un criterio económico de clasificación—según la conocida expresión, los primeros se pagan a sí mismos—y surgen dificultades al intentar transformar una creación puramente técnica en categoría jurídica autónoma. Sin embargo, es ya un hecho cierto que desde el punto de vista económico existe una diferencia notable respecto a la «peligrosidad» de la venta a plazos en un caso y en otro.

Desde hace unos años, tratadistas de gran peso afirman la necesidad de tomar en cuenta la distinción, lo que produce como consecuencia más inmediata la necesidad de diversificar el crédito para producir—crédito de equipo—y el crédito para adquirir—crédito al consumidor—de acuerdo con los precedentes y la práctica anglosajona y germánica.

Francia destinó al primero de estos tipos de crédito la Ley de 18 de enero de 1951, relativa a la «Nantissement de l'outillage et du matériel d'équipement».

En nuestro país, el mismo conocimiento de esta realidad económica había llevado al Ministerio de Hacienda a dictar la Orden de 12 de enero de 1962, regulando la financiación de bienes de equipo y a incluir en la Ley de Ordenación del Crédito y la Banca del mismo año el anuncio de creación y propósito de regulación de las entidades financieras o empresas especializadas a tal fin.

Estas normas continúan subsistentes por referirse a una finalidad crediticia de protección general a la industria, y la nueva Ley queda reducida, en lo que estimamos un acertado deslinde, a la financiación de cosas de uso duradero, existentes en el momento de la compra y destinadas al usuario general o consumidor.

Dentro de este momento o de este estadio, que podemos calificar de *protección crediticia al consumidor*, se encuentra la Ley belga de 1957, la negociación norteamericana de 1949, y el presente texto español.

El anteproyecto que hoy se presenta a las Cortes tuvo como base los estudios realizados en la Dirección General de los Registros en el año 1961 y 1962, y después de aprobado en Consejo de Ministros se publicó en el *Boletín* de las Cortes en enero de 1965, designándose como Ponentes a los señores Alonso Fernández, Poveda Murcia, Rivas Guardilla, Villegas Girón y a quien tiene el honor de defenderlo.

La Ponencia trabajó con enorme asiduidad y eficacia, y después de numerosas sesiones de trabajo presentó a la Comisión un texto con abundantes modificaciones, que fué discutido a lo largo de una semana de trabajo por la Comisión de Justicia.

De las numerosas y afortunadas intervenciones de los Procuradores de dicha Comisión iré dando cuenta a medida que estudie concretamente el articulado.

II. EL ÁMBITO DE LA LEY

1.º Desde el punto de vista objetivo, la Ley se refiere a las *ventas y préstamos de bienes muebles corporables no consumibles*.

Por una desarmonía entre el concepto económico y el concepto jurídico, la Comisión se consideró obligada a aceptar el concepto técnico jurídico de bienes corporables no consumibles, cuando, como acabamos de decir, el objeto natural de la norma son los bienes que económicamente se llaman de consumo.

Prácticamente, como todos sabéis, es lo mismo, porque dada la imprecisión de nuestro Código en el artículo 337, al confundir fungibilidad y consumibilidad hay que recurrir al artículo 481, relativo al usufructo de cosas no consumibles, por lo que podemos interpretar el artículo 1.º armonizando concepto económico y concepto jurídico en el sentido de que la Ley se refiere a las cosas *muebles* «que se deterioran poco a poco por el uso».

2.º Relaciones jurídicas que comprende:

La Ley, en los artículos 2.º y 3.º, reconoce claramente la vinculación existente entre el fenómeno de la venta y el préstamo de financiación, y regula, por tanto, sometiéndolas a sus normas, ambas figuras contractuales.

3.º La amplitud del concepto de préstamo.

La Ponencia se planteó aquí, en virtud de las atinadas enmiendas formuladas por el señor Valero y Abelló, la necesidad de distinguir, con base en la realidad práctica, entre los préstamos de financiación a vendedor que figuraban en el anteproyecto y los

préstamos de financiación al comprador, que no se incluían en el mismo.

Si bien es verdad que desde el punto de vista formal el préstamo a comprador transforma la operación prácticamente en venta al contado y lo que deja subsistente es una obligación de pago, en los plazos convenidos, lo cierto es que al aprovechar este tipo de operaciones al máximo el crédito personal del comprador, merecían ser amparadas y protegidas, recogiendo y reconociéndose, además, la práctica constante.

Por ello, la Ponencia aceptó tal inclusión, si bien, como después veremos al estudiar las garantías, no estimó necesario forzar los esquemas dogmáticos y reales de la venta, no confiriéndole la protección que ofrece la reserva de dominio, como solicitaban los enmendantes.

En resumen: la Ley comprende la venta a plazos y el préstamo de financiación tanto a vendedor (que es el facilitado para adquirir cosas muebles en las que el vendedor cede a un tercero sus derechos y su reserva de dominio) y los préstamos al comprador (en los que un tercero facilita a éste el pago de la parte aplazada de precio mediante las garantías que se convengan y quedando obligados a satisfacer los correspondientes plazos).

III. EL DESEMBOLSO INICIAL

En el artículo 1.º, en el artículo 9.º y en el artículo 16 se pretende dar firmeza jurídica a una necesidad económica insoslayable: la de que con base al ahorro individual se satisfaga en el momento de la compra un tanto por ciento, que el Gobierno determinará en cada caso, del precio de la cosa vendida.

Los abusos de crédito que produciría la financiación total del precio y las perturbaciones que en la coyuntura pudieran surgir de no mantenerse esta norma, son fácilmente previsibles.

Además, el desembolso previo asegura la solvencia del comprador y evita los desistimientos tardíos. Se trata de una norma internacional que responde al segundo estadio, que hemos denominado «fines de política económica de la Ley», que de un modo constante se incluye en todas las legislaciones.

Ahora bien, esta finalidad económica preferente obliga a deformar los esquemas consensuales de la compraventa, planteándonos problemas dogmáticos desde el punto de vista jurídico de extraordinario interés.

Nuestra Ley parece acoger en parte la naturaleza de verdadero contrato *real*, al igual que la legislación belga, estimando necesario para la perfección (art. 9.º) la entrega de la cosa y el pago del desembolso inicial.

El legislador ha querido significar que sin este pago previo no se crea ningún vínculo obligatorio entre las partes. Por ello, la ejecución parcial de la prestación deviene condición esencial del contrato. Hay algún precedente en la póliza de seguros cuando en ella se previene que la perfección del contrato está subordinada al pago de la primera prima.

Sin embargo, el segundo párrafo del artículo 9.º permite dudar de esta afirmación y nos lleva más bien no al problema de la inexistencia de vínculos obligatorios, sino a la *modificación legal del contenido del contrato*.

En fin: la doctrina podrá discutir extensamente esta cuestión, apuntará que estamos en presencia de figuras inciertas o anómalas, estudiará el carácter de multa civil o nulidad parcial que se da en estos casos y en el artículo 16, pero los legisladores han sido conscientes de que, cualquiera que sea la solución de técnica jurídica, era inexcusable imponer este desembolso previo, que asentaba la Ley en el cauce de las finalidades económicas que persigue.

IV. SUPUESTOS EXCLUIDOS

Además de los bienes de producción y de los bienes futuros que se deducen del contexto general de la norma, el artículo 4.º excluye expresamente de la Ley la compraventa que se destina a la reventa las efectuadas sin finalidad de lucro, los préstamos garantizados con hipoteca o con prenda y las operaciones de comercio exterior.

~~1. El artículo 5.º~~
~~1. El artículo 5.º~~

V. LA FORMA POR ESCRITO

El artículo 5.º exige que estos contratos consten por escrito y en tantos ejemplares como partes intervengan. La finalidad es clara: proporcionar al interesado constancia documental de sus obligaciones y derechos.

La exigencia se impone para que se aplique la Ley, lo que permite estimar subsistentes los principios de la prueba ordinaria a los demás efectos.

VI. CONTENIDO MÍNIMO LEGAL DEL CONTRATO

El artículo 6.º que, en relación con el artículo 17, determina las condiciones mínimas que deben constar en el contrato, permite concebir las ventas y el préstamo como supuestos típicos de contratos «dirigidos o reglamentados», con un contenido determinado que no pueden excluir la voluntad de los contratantes.

Las menciones exigidas responden a tres ideas:

- a) Claridad de la operación en lo que se refiere a los plazos.
- b) Claridad del fenómeno financiero para que exista conocimiento de los gastos que llevan consigo la financiación (diferencia del precio al contado y del precio a plazos); y
- c) Constancia expresa de las cesiones de derecho, reserva de dominio y de la prohibición de disponer.

Por cierto, en este aspecto hay que aclarar un error material padecido en la impresión del texto, ya que a sugerencia del Procurador señor Capeta se suprimió en la mención exigida en el párrafo 8.º del artículo 6.º la necesidad de distinguir la parte que corresponde a financiación, comisiones de los interesados y seguro, que más enturbiaba que clarificaba el precepto.

Quiero hacerlo constar aquí para, con permiso de la Presidencia, solicitar la oportuna rectificación.

VII. LA PROTECCIÓN AL COMPRADOR

Desde un punto de vista genérico, los artículos que van del 7.º al 12 contienen una serie de normas de naturaleza excepcional, dirigidas en línea de principio a proteger al adquirente en la venta a plazos.

No obstante el extraordinario interés de las mismas, razones de prudencia me aconsejan a tratarlas muy esquemáticamente.

a) La omisión o expresión inexacta de las condiciones del contrato, siempre que no sea imputable a la voluntad del comprador, reduce la obligación del mismo a pagar exclusivamente el precio al contado conservando el derecho a los plazos.

VIII. EL DESESTIMIENTO DEL CONTRATO

Después de un extenso estudio en la Comisión, la Ponencia aceptó el criterio de la misma, reduciendo el derecho de desestimiento a favor del comprador al supuesto de que se hubiese pactado expresamente.

Dificultades prácticas, la necesidad de fijar la cuantía de la «multa de arrepentimiento» o penitencial, el principio «pacta sunt servanda», el estimar que sólo debía aceptarse en las ventas en que «se busca al comprador»... etc., justifican la actual redacción, y aunque, como es lógico, la propuesta respondía a paliar el apresuramiento contractual a que se ven forzados muchas veces los compradores a través de la actuación de un agente o comisionista eficaz, no se consideró prudente transformar esta norma en derecho necesario.

IX. EL INCUMPLIMIENTO

El artículo 11 regula la consecuencia del incumplimiento por parte del comprador.

Para desencadenar el incumplimiento—la fórmula es legislativamente tradicional y ya existía en la vieja Ley alemana de 1894—

no basta la simple demora en el pago de un plazo, a no ser que éste sea el último.

Verdadero interés tiene el intento legislativo de regular las consecuencias del incumplimiento y en especial la determinación concreta de las indemnizaciones, tanto por la tenencia de la cosa (10 por 100 del importe de los plazos pagados) como por la depreciación comercial del objeto (pérdida del desembolso inicial) y dejando a salvo las posibles indemnizaciones por deterioro.

Este sistema de valoración tasada de las consecuencias del incumplimiento puede ser objeto de críticas y así lo ha sido en la Comisión en lo relativo a su cuantía, pero proporciona un fácil sistema liquidatorio del daño con todas las ventajas que esto significa.

X. ARBITRIO JUDICIAL

En el artículo 13 se conceden a los Tribunales, con carácter excepcional, amplias facultades para señalar nuevos plazos o alterar los convenidos.

La Comisión, a sugerencia del señor Rives, agregó, a título indicativo dentro del presupuesto necesario de «existencia de una justa causa», varios casos reales (paro, desgracia familiar, etc.), como orientación de la labor judicial.

XI. EL DOMINIO DEL COMPRADOR COMO DETERMINANTE DE LA COMPETENCIA JUDICIAL

Las enseñanzas de la vieja Ley austriaca (de 1896) han sido aceptadas por la belga, por la suiza y por la nuestra. Se trata de un precepto que, como dice la exposición de esta última, se encuentra «socialmente justificado». Y la práctica demuestra que las Sociedades y los Bancos «ya se han resignado con la prohibición». El artículo 14 sanciona, por tanto, la irrenunciabilidad del fuero del domicilio del comprador. Interesa recalcar la importancia práctica que tiene el no admitir el pacto de «foro prorrogando», que muchas veces se le obligaba a insertar al comprador y que repercutía de un modo notable en el libre ejercicio de sus derechos, ya que le obli-

gaba a ejercitar la defensa del mismo en un lugar fuera de su domicilio, con los gastos y complicaciones que esto acarrea.

XII. NULIDAD DE LOS PACTOS CONTRARIOS A LA NORMA

El carácter imperativo de la Ley—del que ya hemos hablado—obliga a insertar la cláusula de nulidad de los pactos contrarios a la misma (art. 18). Es el único medio a través del que puede lograrse una eficaz protección evitando las cláusulas que, como la resolución expresa, etc., pudieran enturbiar el ejercicio y defensa de los derechos que la Ley pretende reconocer.

XIII. LAS GARANTÍAS EN FAVOR DEL VENDEDOR Y DE LAS EMPRESAS DE FINANCIACIÓN

Al lado del reconocimiento de derechos y de los propósitos legislativos de reforzar la posición del consumidor, una necesidad de equilibrio y justa ponderación de los intereses en juego exigía regular muy meditadamente el problema de las garantías a favor del comprador y las empresas financieras. En este sentido podemos distinguir entre los préstamos al vendedor y los préstamos al comprador. En los primeros se reconocen a favor del acreedor los derechos derivados de la cesión del crédito, la reserva de dominio y la prohibición de enajenar, además de la preferencia y prelación que establece el artículo 19 y el derecho de exclusión de la masa de la quiebra de los bienes comprados y no pagados, así como la fácil enajenación del 1.872 del Código civil.

Mayor problema ofrecía la protección del acreedor en el caso del préstamo al comprador, que, como es sabido, en la práctica había llegado a aceptar la ficción del depósito o de otros mecanismos similares que intentaban eludir la transmisión de la propiedad de la cosa a favor del comprador. Como ya anticipamos, en este aspecto el texto huye de aceptar ficciones jurídicas y considera suficiente la prohibición de disponer de la cosa comprada, la posible enajenación, según lo prevenido en el artículo 1.872 del Código

civil, y la exclusión de la masa de la quiebra de los bienes comprados y no pagados.

Finalmente, tanto para un caso como para otro, la Comisión ha aceptado los procedimientos establecidos en la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prendas sin Desplazamiento, que en virtud de trámites sencillos permite la subasta de la cosa adquirida a plazos, sin perjuicio de que también para ambos supuestos actúe como garantía final el artículo 12 de la Ley que, recogiendo precedentes extranjeros (Ley francesa de 1951), considera delito la disposición subrepticia de la cosa, sancionándola con las penas correspondientes a la apropiación indebida.

Dentro de este esquema, que se contiene en los artículos finales de la Ley, merecen comentario aparte las cláusulas de reserva de dominio y las prohibiciones de disponer, a los que se les da eficacia, respecto a terceros, a través del Registro Jurídico, que se crea en el artículo 23.

1. *La reserva de dominio.*

Como es de todos sabido, esta institución, de origen ya romano o ya medieval, es el medio jurídico tradicional de garantía en las ventas a plazos.

Consiste en un pacto por virtud del cual no se entiende adquirida la propiedad de la cosa comprada a plazos hasta el pago total del precio. La doctrina discute desde su admisión hasta su naturaleza, pero podemos estimar como posición dominante (por ejemplo, el art. 455 del Código civil alemán) que se trata de una condición suspensiva que afecta no al negocio, sino a la simple transmisión de la propiedad.

En nuestro Derecho la cláusula de reserva de dominio, si bien admitida por la jurisprudencia, no tiene asiento en un texto legal determinado. Su problema fundamental consiste en la eficacia de la cláusula respecto a terceros. En efecto, la posesión de la cosa por parte del comprador origina en el mismo una presunción de titularidad, por la publicidad del hecho posesorio mismo. El tercero que adquiere, según nuestros principios tradicionales, adquiere en firme (protección a la apariencia), con lo que el acreedor se ve

impedido de recobrar la cosa por la impotencia tradicional de las acciones de reivindicación mobiliarias.

En el nuevo texto legislativo, para lograr conferir en los bienes muebles el derecho de persecución era necesaria la organización de una *publicidad suficiente* que informase a los terceros de la situación de la cosa, excluyendo al bien mueble del imperio de la regla «en fait de meubles possession vaut titre» y confiriéndole un régimen de «propiedad organizada» en el que el derecho del acreedor pueda imponerse al simple hecho posesorio. Para ello, finalmente, era también necesario que en el bien mueble concurriesen las cualidades de «identificabilidad material» y de «valor económico»; pues bien, el proyecto afronta claramente, teniendo en cuenta los antecedentes extranjeros, la necesidad de un Registro Jurídico que hace eficaz frente a terceros la existencia de la reserva o de la prohibición de disponer, y confiere al Gobierno la facultad de determinar qué cosas reúnen los requisitos de identificabilidad y valor que las haga idóneas para la inscripción.

Como ya hemos aclarado, en el caso de quiebra, el proyecto —para facilitar el derecho del acreedor— va más allá del derecho de separación de la cosa vendida que reconoce el artículo 908 de nuestro Código de Comercio y reconoce a estos bienes el derecho de exclusión, esto es, su no inclusión en la masa de la quiebra hasta que se haya satisfecho el crédito garantizado. Tratamiento similar —debido a una enmienda del señor Valero— se reconoce en el caso de la suspensión de pagos.

2. *Las prohibiciones de disponer.*

Esta institución, no excesivamente utilizada en nuestro Derecho y que fué arrinconada—con escasa fortuna—en el mundo de los actos gratuitos y de los bienes muebles, se entenderá especialmente pactada por ministerio de la Ley.

Su naturaleza, me aventuro a pensar, dará origen a discusiones, sin perjuicio de apuntar que creo que estamos más en presencia de una disponibilidad de carácter subjetivo que de una propia inalienabilidad.

El Registro refuerza su eficacia permitiendo que afecte a tercero.

XIV. LA AUTORIZACIÓN GENERAL AL GOBIERNO DEL ARTÍCULO 20.

La Comisión fué consciente del gran cúmulo de dificultades que encerraba la Ley, así como de las finalidades que el legislador pretendía alcanzar. Por ello, estimó fundamental dar solidez a la estructura de los principios jurídicos, pero al mismo tiempo dejar abierta la posible utilización de la norma en relación con la coyuntura económica de cada momento.

Por eso confirió al Gobierno, asesorado por el Consejo de Economía Nacional, según petición del señor Díaz Llanos, y por la Organización Sindical a sugerencias de la Ponencia y de la Comisión, la facultad de *determinar los bienes a que se ha de aplicar la norma*; los que tienen el *carácter de identificables* a efectos del Registro; los *tipos o tasas de recargos*; la *cuantía del desembolso inicial* y el *tiempo máximo de aplazamiento*.

Este artículo, que actúa de válvula de seguridad de la Ley, quizá sea uno de los grandes aciertos de la misma, que le permitirá sobrevivir y acoger la realidad cambiante sin que pueda conferirsele, por tanto, el carácter de norma de «ocasión».

Por último, me interesa haceros una aclaración. A lo largo de mis palabras he hecho muchas veces referencia a los precedentes extranjeros. No ha sido un vano propósito de erudición. Nace de que estimo existe en esta materia una unidad fundamental de fenómeno jurídico y económico que actúa como constante para la reglamentación en los distintos Ordenamientos. Tal multiplicidad de norma, lejos de excluir la unidad del fenómeno, lo presupone. Por ello, la discusión comparativa ofrece mucho más interés que el puramente objetivo o el erudito. Se trata de una materia con términos homogéneos y por ello comparable cuando la finalidad es común.

Por todo lo expuesto, y lamento que las dificultades del tema y mis escasas dotes os hayan fatigado, y por estimar que se trata de una Ley justa, equilibrada y eficaz, es por lo que me atrevo a pedirlos que la aprobéis, recordando a un Ministro también justo, equilibrado y eficaz que tuvo el honor de presentarla.