

Las ventas a plazos de bienes muebles

(Ley de 17 de julio de 1965)

RODRIGO BERCOVITZ

SUMARIO: I. *Introducción*. 1. Importancia económico-social de la compraventa a plazos. 2. Problemas jurídicos que plantea la compraventa a plazos. 3. Legislación extranjera sobre la compraventa a plazos. 4. Referencia especial a las leyes alemana, belga y suiza sobre compraventa a plazos. 5. Jurisprudencia y Doctrina españolas anteriores a la Ley de Compraventa a plazos. 6. Movimiento legislativo en el que se encuentra situada la Ley de 17 de julio de 1965.—II. *Ámbito de aplicación de la Ley*. A) 1. Concepto de la compraventa a plazos a efectos de la Ley. 2. Actos y contratos asimilados a la compraventa a plazos. 3. Bienes a cuya venta puede aplicarse la Ley. 4. Compraventas excluidas específicamente del ámbito de la Ley. 5. Eficacia de la Ley. B) 1. Concepto de los préstamos de financiación a efectos de la Ley. 2. Préstamos de financiación a vendedor. 3. Préstamos de financiación a comprador. 4. Préstamos excluidos específicamente del ámbito de la Ley. C) 1. Garantías reguladas por la Ley.—III. *Requisitos de los contratos*. 1. Forma de los contratos. 2. Cláusulas obligatorias de los contratos. 3. Sanción por el incumplimiento de las cláusulas obligatorias. 4. Cláusulas nulas. 5. Inscripción en el Registro.—IV. *Derechos y obligaciones del comprador*. A) Derechos. 1. Derecho a recibir la cosa. 2. Derecho al saneamiento. 3. Derecho a desistir del contrato. 4. Derecho a anticipar el pago del precio. 5. Derecho a la alteración de los plazos en circunstancias excepcionales. B) Obligaciones. 1. Obligación de pagar el precio o devolver el préstamo. 2. Obligación de abonar los gastos originados por letras de cambio o documentos a la orden en el caso de que se anticipe el pago. 3. Obligación de conservar la cosa.—V. *Derechos y obligaciones del vendedor y del financiador*. A) Derechos. 1. Derecho al pago del precio o del préstamo. 2. Derecho a acelerar el cumplimiento del contrato o a solicitar su resolución. 3. El financiador y el derecho a acelerar el cumplimiento del contrato o a solicitar su resolución. 4. Derecho a denunciar delitos dolosos del comprador. B) *Obligaciones*. 1. Obligación de entregar la cosa. 2. Obligación de reducir los recargos cuando el comprador anticipe el pago. 3. Obligación de someterse a las condiciones que fije el Gobierno. 4. Requisitos de la publicidad.—VI. *Las garantías en favor de vendedores y financiadores*. 1. Las cláusulas de garantía. 2. Preferencia y prelación de créditos. 3. Procedimiento especial.—VII. *Competencia judicial*.—VIII. *Aspecto tributario de la Ley*.—IX. *Desarrollo de la Ley*.—X. *Ámbito temporal*.—XI. *Conclusión*.

I. INTRODUCCIÓN

1. *Importancia económico-social de la compraventa a plazos.*

La compraventa a plazos constituye actualmente una pieza importante en el desarrollo económico. Se trata de un recurso económico que viene a incrementar el factor demanda dentro de la economía de mercado. Una condición esencial del desarrollo económico es la existencia de una demanda ascendente capaz de absorber una producción también ascendente. La preocupación que dicho requisito provoca en las economías desarrolladas se plasma normalmente en la búsqueda de nuevos mercados para volcar en ellos los productos.

Así, durante el desarrollo económico-industrial del siglo XIX, una vez saturados los mercados nacionales, las grandes potencias exportaron sus producciones a las zonas coloniales y países menos desarrollados. Inglaterra constituye el ejemplo más claro, por haber sido el primer país que inició el camino del desarrollo industrial. Pero la proliferación de potencias económicas competidoras (la competencia internacional), así como el propio desarrollo económico de las zonas subdesarrolladas han ido limitando la posibilidad de utilizar estos mercados extranjeros como salida de los excedentes de producción.

Las economías de mercado han tenido que subsanar esta carencia de nuevos mercados con la introducción de reformas en los mercados internos tradicionales. En este sentido, se produce un abaratamiento de los artículos de consumo (facilitado por la concentración industrial y la producción en masa) y un alza paulatina de los salarios. Todo esto supone un aumento de la capacidad de consumo de la gente, es decir, un aumento de la demanda.

Pero el descenso de los precios y el aumento de los salarios tiene sus propios límites, marcados por la necesidad de unas ganancias empresariales y de una acumulación de capital (base también de todo desarrollo económico). Hay que encontrar nuevos métodos que permitan un aumento de la demanda frente a la oferta creciente. Aquí es donde aparece la figura de la compraventa a plazos, mediante la que grandes grupos sociales pueden adquirir artículos que, de lo contrario, excederían de sus posibilidades económicas. Con ello aumenta el número de consumidores y, consecuentemente, aumenta también la demanda.

Pero la función económica de la compraventa a plazos no se limita a facilitar la salida de los bienes de consumo, sino que afecta también a los bienes de producción. En efecto, la primera fase del desarrollo económico de un país se encuentra marcada por la escasez de capital. Las empresas no cuentan con medios propios suficientes para financiar

(1) Este trabajo es fruto de una ponencia llevada a cabo en el Seminario que todos los miércoles se reúne en el Instituto de Estudios Jurídicos, bajo la dirección de don Federico de Castro y Bravo. En él aparecen recogidas ideas sugeridas por los componentes de dicho Seminario a lo largo de las diversas sesiones que duró la ponencia.

sus equipos de producción. Tienen que acudir al crédito para instalar bienes de equipo adecuados al desarrollo industrial. De nuevo, aparece aquí la figura de la compraventa a plazos como una de las vías por las que se puede canalizar ese crédito.

La importancia económica-social de la compraventa a plazos se revela, pues, con estas indicaciones previas, que permiten considerarla como una doble condición del desarrollo económico capitalista, que afecta a la producción y al consumo. Las palabras de Edwin Seligman, profesor de la Universidad de Columbia, refrendan esta afirmación: "Después de un año de investigación intensa y de reflexión, tenemos el convencimiento de que con la venta a plazos se abre un nuevo capítulo en la teoría y en la vida económica. Más de una centuria ha sido consagrada a la elaboración de los principios de la técnica bancaria y del crédito comercial, capaces de poner en marcha la revolución industrial, y hoy nos encontramos en el umbral de otra revolución en la ciencia y en la vida económica que no va en zaga a la anterior". (2).

2. Problemas jurídicos que plantea la compraventa a plazos.

La compraventa a plazos es, según hemos visto, una solución económica a problemas económicos; pero, a su vez, es fuente de problemas jurídicos. En efecto, el campo de la economía está dominado por el choque de intereses, y de esta característica general no se salva la compraventa a plazos. Carnelutti dice que "el fin del Derecho consiste en reducir la economía a la ética" (3). El ordenamiento jurídico tiene que armonizar esos intereses económicos en todos y cada uno de los casos en que aparezcan contrapuestos. Por eso, la aparición de nuevas operaciones y situaciones económicas plantea al Derecho la necesidad de regular los nuevos intereses en juego de acuerdo con los criterios de la Justicia. Esto es lo que ocurre con la compraventa a plazos, en la que hay que compaginar los intereses del vendedor, comprador, financiador y terceros, junto con el interés de la comunidad, en las siguientes cuestiones:

- 1.º Medios jurídicos adecuados para impulsar las compraventas a plazos.—¿Será precisa una regulación especial?
- 2.º Financiación de las compraventas a plazos.—¿Qué instituciones podrán adelantar las cantidades necesarias al vendedor o al comprador? ¿En qué medida y condiciones podrá realizarse esa financiación? ¿Qué relación jurídica mediará entre los financiadores y las partes del contrato de compraventa a plazos?
- 3.º Garantías del vendedor y del financiador.—¿Qué garantías son

(2) "Etude économique de la vente à tempérament", 1920, vid. Prefacio.

(3) "Teoría General del Derecho", Rev. Der. Priv., 1955, vid. pág. 37.

oportunas para que éstos no resulten defraudados? ¿Son válidas las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer? ¿Podrá subrogarse el financiador en el puesto del vendedor?

- 4.º) Situación jurídica del comprador.—Hemos visto que la compraventa a plazos atiende a subsanar la poca capacidad económica de productores y consumidores. Sin embargo, en muchas ocasiones los resultados a que se llega no son éstos. Las fluctuaciones económicas, la misma imprudencia del comprador, junto con las exigencias desmesuradas de garantía por parte del vendedor o del financiador, conducen a situaciones de insolvencia. Las consecuencias son precisamente opuestas al fin de la compraventa a plazos, ya que el comprador no logra la adquisición del bien deseado y, además, sufre un quebranto económico. El ordenamiento jurídico debe establecer una regulación que disminuya tales situaciones.
- 5.º) Protección de terceros.—¿Qué efectos tendrán frente a terceros las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer?

3. *Legislación extranjera sobre la compraventa a plazos.*

Los problemas mencionados surgen todos después del movimiento codificador del siglo XIX. En efecto, hemos explicado la compraventa a plazos como un fruto del desarrollo económico que se produce en una etapa ya avanzada del mismo (finales del siglo XIX). Por eso, dichos problemas no aparecen generalmente regulados en los códigos civiles de los países occidentales, ya que no existían o carecían de suficiente relevancia al tiempo de su redacción. Más tarde, cuando resulta preciso regular jurídicamente estas operaciones, se acude a una legislación especial. Constituye excepción el Código Civil y de las Obligaciones suizo (arts. 226 a 228), precisamente por ser de fecha tardía (10-XII-1907), cuando en otros países habían aparecido ya leyes especiales ordenando la nueva figura jurídica: Ley alemana de 16-V-1894 y Ley austríaca de 27-IV-1896. Excepción más reciente, y cuya explicación es evidentemente la misma del Código civil italiano de 1942 (arts. 1.523 a 1.526).

Refiriéndonos concretamente a las leyes especiales sobre la materia, la Ley austríaca de 1896 consta de once artículos, y se caracteriza por la decidida protección a los compradores, que corresponde a una extraordinaria desconfianza frente a los vendedores, reflejada a lo largo del texto legal. Así se desprende de preceptos como los contenidos en el art. 4.º: La rescisión por lesión de más de la mitad compete al comprador, aun cuando hubiese conocido el verdadero valor de la cosa y aun cuando hubiese declarado adquirirla por un precio extraordinario a causa de predilección particular.

Este medio es igualmente aplicable aunque la venta a plazos sea un acto de comercio. Toda renuncia a él está desprovista de efecto. La estipulación de un plazo inferior a tres años para la prescripción es nula.

La demanda de saneamiento por vicios ocultos puede entablarse en un plazo de seis meses y puede ser útilmente interpuesta, lo mismo por vía de acción que de excepción, durante todo el tiempo en que el pago no se haya efectuado íntegramente. Toda renuncia a este último medio está desprovista de efecto.

Es nula la estipulación de un plazo más corto limitando la facultad de exigir el saneamiento al vendedor.

El artículo 8.º, párrafo 1.º, en su afán de protección a los compradores, llega a declarar que en los procesos sobre tales ventas no son obligatorias las reglas legales sobre la prueba; y dice esto para añadir en el párrafo 2.º: especialmente, cuando se ha redactado un escrito, el juez puede tomar en consideración las simples promesas verbales que el vendedor o su agente hayan hecho al comprador, aun cuando estén en contradicción con el contenido de aquél.

Naturalmente, de acuerdo con esta línea de defensa de la parte débil del contrato, la Ley no se aplica a las ventas a plazos que constituyan, en relación con el comprador, un acto de comercio, puesto que en tales casos se piensa, sin duda, que aquél deja de tener una situación de inferioridad frente al vendedor.

En Inglaterra, la Hire-Purchase Act de 1938 atiende fundamentalmente a las locaciones-ventas. El legislador inglés protege también la posición jurídica del comprador-arrendatario. He aquí las principales disposiciones adoptadas con ese fin:

- 1.º) Aunque el vendedor-arrendador conserve la propiedad, desde el momento en que haya recibido un tercio del precio, sólo puede recuperar el objeto mediante una decisión judicial.
- 2.º) El contrato tiene que ser escrito, con cláusulas obligatorias que informen debidamente al comprador-arrendatario sobre sus derechos y obligaciones.
- 3.º) El comprador-arrendatario puede provocar la extinción del contrato mediante el pago de la mitad del importe debido.

En los Estados Unidos, la regulación de las compraventas a plazos varía según los estados. Sin embargo, la Regulation W. de 1-IX-1941 tiene carácter federal y ha sido utilizada para controlar los períodos de inflación en varias ocasiones (de 1941 al 1-XI-1947; del 20-IX-1948 al 30-VI-1949; de 1950 --Guerra de Corea-- al 7-V-1952), derogándose su vigencia en los períodos en que su aplicación no se consideraba necesaria. Limita a dieciocho meses la duración máxima de los plazos en las compraventas de este tipo y establece un desembolso inicial mínimo del 20 % del precio (y de un tercio en las ventas de vehículos).

En Francia no existe una legislación uniforme sobre la venta a pla-

zos. Las Leyes de 13-VI-1941 y de 14-VI-1941 afectan a las entidades de financiación.

El pacto de reserva de dominio no tiene efecto frente a los terceros acreedores en caso de quiebra del comprador, por lo que existe una serie de disposiciones especiales sobre determinados bienes que permiten al vendedor la inscripción de un derecho de prenda sobre el objeto, vendido, lo que le sitúa en una posición privilegiada en caso de insolvencia del deudor:

- 1.º) La Ley Malingre de 29-XII-1934 y, luego, el Decreto-Ley de 30-IX-1953 son aplicables a la venta a plazos de vehículos.
- 2.º) La Ley de 2-XI-1941 extiende este privilegio a las ventas a plazos de tractores agrícolas.
- 3.º) La Ley de 17-XI-1949 a los remolques.

Toda esta legislación ha sido recogida por un Decreto-Ley de 30-IX-1953, modificado por un Decreto de 20-V-1955.

Luxemburgo regula las compraventas a plazos con un Decreto de 28-IV-1937 que sólo se aplica a las operaciones concluidas entre comerciantes y particulares (compraventas mixtas). No se aplica en general a la venta de vehículos y de bienes de equipo.

Finalmente podemos señalar la Ley holandesa de 23-IV-1936 como una de las más completas. No se refleja en un texto único, ya que su contenido queda recogido en los diversos códigos a los que vino a modificar. Su regulación es muy extensa.

Otra Ley de la misma fecha se ocupa de los comerciantes que se dedican a estas operaciones.

De fecha próxima debemos citar la Ley belga de 9-VII-1957 y la Ley suiza de 23-III-1962, ya que ambas han servido de modelo para la elaboración de nuestra Ley de compraventas a plazos.

4. *Referencia especial a las Leyes alemana, belga y suiza sobre compraventas a plazos.*

A continuación pretendemos dar una idea de la evolución legislativa acaecida en esta materia y que, evidentemente, se ha de reflejar al comparar el contenido de la Ley más antigua con el de dos de las más recientes. Además, la redacción de estas dos últimas leyes, belga y suiza, resulta doblemente interesante a la hora de estudiar nuestra Ley puesto que, como acabamos de decir, ambas han sido fuente directa de ella.

A. *La Ley alemana de 16-V-1894.*—Cuenta con nueve artículos de reducida extensión. No se ocupa de las cuestiones de financiación, aplicándose sólo a las compraventas a plazos. Tiene carácter imperativo, extendiéndose no sólo a todas las compraventas a plazos de cosas muebles (art. 1.º), sino también a todos los contratos que bajo cualquier forma persigan el mismo fin (art. 6.º). De su regulación sustantiva (arts. 1.º a 5.º) se deduce la finalidad de protección a los compradores,

por lo que no se aplica cuando el comprador es un comerciante (artículo 8.º), considerando que en este caso no se encuentra desprotegido ante el vendedor.

El artículo 1.º condiciona el ejercicio del derecho de resolución del contrato a la devolución recíproca de las prestaciones ya realizadas, declarando nulo cualquier pacto en contrario.

El artículo 2.º limita las indemnizaciones que puede obtener el vendedor en caso de resolución y, de nuevo, prohíbe el acuerdo de indemnizaciones más elevadas.

El artículo 4.º ofrece al comprador la posibilidad de obtener la reducción judicial de las penas contractuales cuando éstas sean excesivas. Añade que el incumplimiento del comprador no puede dar lugar al vencimiento de los plazos más que cuando afecte al pago de dos plazos seguidos que, además, igualen al menos la décima parte del precio del objeto vendido.

Es evidente que estos tres artículos, donde se contienen las prescripciones más importantes que la Ley impone, atienden fundamentalmente a limitar las exigencias de los vendedores en beneficio de los compradores.

Puede afirmarse, por tanto, que estamos ante una ley que afecta imperativamente a todas las compraventas a plazos y contratos análogos sobre cosas muebles cuando el adquirente no es comerciante, y que tiende a la protección del comprador.

Recientemente una decisión del Tribunal Federal ha precisado su ámbito de aplicación, extendiendo sus preceptos a la financiación de las compraventas que regula.

B. *La Ley belga de 9-VII-1957*.—Cuenta con 31 artículos ordenados en siete capítulos y una disposición final sobre su entrada en vigor. Atiende a la reglamentación de las compraventas a plazos y de su financiación. De la redacción se deduce su eficacia imperativa.

El Capítulo 1.º (arts. 1.º y 2.º) delimita el ámbito de aplicación de la Ley:

- a) Las compraventas a plazos de los bienes muebles corporales. Se señala la posibilidad de asimilar a tales compraventas, mediante Decreto Real acordado en Consejo de Ministros, los contratos que tengan por objeto una prestación de servicios cuyo pago se efectúe también a plazos (4).
- b) Los préstamos de financiación de las operaciones de compraventa a plazos (art. 1.º).

El artículo 2.º introduce algunas excepciones al ámbito anterior; entre ellas cabe destacar las operaciones en las que el adquirente es un comerciante.

El Capítulo 2.º (arts. 3.º a 11) regula las compraventas a plazos.

(4) Un Decreto real de 23-XII-1957 ha desarrollado esta posibilidad abierta por la Ley, extendiendo su ámbito a la organización de viajes y a la reparación de vehículos.

Los artículos 3.º y 4.º atienden a la forma de los contratos. Los artículos 5.º a 7.º fijan la parte del precio que se ha de entregar inicialmente, los recargos del precio autorizados y el aplazamiento máximo del pago de éste. La inobservancia de todos estos requisitos se sanciona en el artículo 8.º favoreciendo al comprador a costa del vendedor: aquél sólo tiene que pagar el precio al contado, sin perder su derecho a disfrutar de los plazos. El artículo 5.º configura esta compraventa a plazos como un contrato de naturaleza real. El artículo 9.º autoriza al comprador para adelantar el pago del precio en determinadas condiciones, con la reducción correspondiente del recargo en el precio. El artículo 10 condiciona la validez de las cláusulas resolutorias del contrato. Sólo son válidas cuando el ejercicio del derecho de resolución depende:

- a) del impago de dos plazos seguidos o de una cantidad equivalente al 20 % del precio aplazado, o
- b) de que el comprador enajene o utilice de forma inadecuada el objeto de la compraventa antes del pago total.

El artículo 11 procura que la publicidad sobre el precio de las cosas objeto de tales compraventas sea veraz. Es evidente que estos tres artículos (arts. 9.º a 11), parte sustantiva del Capítulo 2.º, tienden a la protección de los compradores.

El Capítulo 3.º (arts. 12 a 19) es casi una repetición de las normas del Capítulo 2.º aplicadas a los préstamos de financiación.

El Capítulo 4.º (arts. 20 a 22) contiene disposiciones comunes de carácter procesal que protegen los salarios y sueldos frente a los créditos procedentes de estos contratos y regulan la competencia judicial en las cuestiones que se susciten. Los tres artículos tienden claramente también a salvaguardar la posición jurídica de los compradores.

El Capítulo 5.º (arts. 23 a 28) se refiere al control y vigilancia de las personas físicas y jurídicas que se dediquen a las actividades reguladas por la Ley. Esta distingue entre aquellas personas que se dedican a vender a plazos por su cuenta o financian compraventas a plazos y las que venden a plazos mediante la financiación de terceros. Las primeras tienen que solicitar licencia al Ministerio de Asuntos Económicos (art. 23), para lo que tienen que reunir ciertas condiciones y comprometerse a cumplir determinadas obligaciones (art. 24). Las segundas tienen que inscribirse en ese mismo Ministerio, comprometiéndose con ello a cumplir una serie de requisitos (art. 26). Tanto la licencia de unos como la inscripción de los otros puede ser suspendida hasta por un año si no se atienen a los requisitos establecidos (artículos 25 y 26). En el artículo 27 se sanciona el incumplimiento de los artículos anteriores favoreciendo al comprador y perjudicando a vendedores y financiadores de la misma forma que en los artículos 8.º y 17. Cuando se ha retirado dos veces la licencia a una persona ya no puede solicitarla una tercera vez. El artículo 28 añade algunas condiciones más para la inscripción o la concesión de la licencia.

Pero además, el incumplimiento de lo preceptuado en el Capítulo 5.º se castiga también con las sanciones penales del Capítulo 6.º (art. 29):

- a) encarcelamiento hasta de un año;
- b) multa hasta de 50.000 francos;
- c) prohibición definitiva o temporal de realizar estas operaciones;
- d) clausura del establecimiento.

El Capítulo 7.º (art. 30) prevé la creación de un registro para todos o algunos de los contratos señalados en el artículo 1.º, ya sea con carácter obligatorio, ya sea con carácter facultativo, con el fin de hacer oponibles a terceros las reservas de dominio estipuladas en los mismos.

Finalmente, el artículo 31 somete a Decreto Real la fijación del momento de entrada en vigor de la Ley.

Se trata, pues, de una ley imperativa que se aplica a las compraventas a plazos de bienes muebles corporales (con posibilidad de extenderse a contratos de prestación de servicios) (4) y a los contratos de financiación de los mismos. Su carácter es de manifiesta protección de los compradores, como se desprende de sus normas sustantivas, de los requisitos impuestos a las personas que se dediquen a esas operaciones y de las sanciones previstas en caso de incumplimiento de sus preceptos.

C. *La Ley suiza de 23-III-1962.*—Consta de 26 artículos divididos en dos partes y tiene fuerza imperativa.

La primera parte deroga y sustituye los primitivos artículos 226 a 228 del Código Civil y de las Obligaciones. Dentro de esta primera parte, los artículos 226a a 226m regulan las compraventas a plazos de bienes muebles. A ellas se asimilan los actos jurídicos de cualquier género que persiguen el mismo fin, así como los préstamos de financiación de tales operaciones de compraventa a plazos (art. 226m).

El artículo 226a establece los requisitos formales de los contratos a que afecta la Ley, sancionando la falta de los que son más importantes con la nulidad del contrato. El artículo 226b regula la validez de los contratos realizados por personas casadas o por menores de edad. El artículo 226c fija el momento en que el contrato produce efectos para el comprador y la posibilidad que éste tiene hasta ese momento de desistir del mismo. El artículo 226d impone la entrega del desembolso inicial antes o en el momento de la entrega de la cosa, sancionando la falta de este requisito a favor del comprador: el vendedor pierde su derecho a reclamar esa parte del precio. Atiende también este artículo a la cuantía de ese desembolso inicial y a la duración máxima del contrato.

El artículo 226e protege el salario del comprador y sus créditos frente a instituciones de previsión de la responsabilidad por las deudas precedentes de estos contratos. El artículo 226f prohíbe la renuncia previa del comprador al derecho de compensación y, en caso de cesión del crédito sobre el precio preceptua que las excepciones que el comprador pueda oponer a dicho crédito no pueden ser restringidas ni anuladas. El artículo 226g permite al comprador adelantar el pago con una reducción proporcional de los recargos en los plazos adelantados.

Los artículos 226h a 226k se refieren a los casos de incumplimiento

del comprador en el pago de los plazos. En tal caso, el vendedor puede exigir (art. 226h):

- a) el pago de los plazos vencidos, o
- b) el pago de todos los plazos pendientes, o
- c) la resolución del contrato.

Para ejercer una de las dos últimas acciones, es preciso que el vendedor se haya reservado expresamente esta facultad y, además, que concorra alguno de los siguientes requisitos:

- a) que la mora corresponda al menos a dos plazos que sumen una décima parte del precio, o
- b) que la mora afecte a un plazo igual a la cuarta parte del precio, o
- c) que la mora afecte al último plazo.

El artículo 226i impone la restitución recíproca de las prestaciones realizadas en caso de resolución y limita las exigencias de indemnización del vendedor.

El juez puede, en algunos casos, conceder facilidades de pago al comprador (art. 226k).

El artículo 226m limita los supuestos de aplicación de algunos preceptos de los artículos 226h a 226k; éstos se aplicarán sólo:

- a) cuando el comprador sea un comerciante, o
- b) cuando se trate de bienes destinados a un uso profesional, o
- c) cuando el precio de venta sea inferior a 200 francos y la duración del contrato inferior a seis meses, o
- d) cuando se pague el precio en menos de cuatro plazos.

El artículo 226l determina la competencia judicial por el domicilio del comprador.

Es claro que el contenido de los artículos 226c y 226e a 226l al que nos hemos referido someramente, constituye una protección directa de la situación jurídica del comprador.

Los artículos 227a a 227i regulan las compraventas bajo forma de ahorro. Finalmente, el artículo 228 se ocupa de las disposiciones comunes a uno y otro tipo de compraventa.

La segunda parte de la Ley contiene cuatro disposiciones finales que atienden respectivamente a:

- a) los privilegios de los créditos procedentes de los contratos ordenados en la primera parte;
- b) la competencia desleal;
- c) las disposiciones transitorias;
- d) el momento de entrada en vigor de la Ley.

Una ley, pues, con fuerza imperativa, que regula las compraventas a plazos de bienes muebles y su financiación, así como las compraventas bajo forma de ahorro, y cuyos preceptos defienden decididamente la posición del comprador frente a vendedores y financieros.

La evolución legislativa puede resumirse en dos factores:

- a) La regulación de las compraventas a plazos es cada vez más

extensa, lo que corresponde a su progresiva importancia económica.

- b) La regulación se extiende ahora también a la financiación de las compraventas a plazos, lo que corresponde al predominio creciente del capital financiero frente al capital industrial, como fase superior del desarrollo económico capitalista.

5. *Jurisprudencia y Doctrina españolas anteriores a la Ley de Compraventa a Plazos.*

En España no contamos con ninguna regulación específica de esta materia hasta la Ley de 17-VII-1965, lo que constituye un notable retraso si atendemos a las fechas ya señaladas de la legislación extranjera. Este retraso jurídico se debe en gran parte al económico. En efecto, la compraventa a plazos es fruto de una economía desarrollada, situación a la que nuestro país está accediendo actualmente. Esto es precisamente lo que justifica "a priori" la elaboración de esta Ley, atendiendo con ello a una necesidad marcada ya por la Jurisprudencia y la Doctrina.

Del estudio de los supuestos dilucidados por la Jurisprudencia anterior a la Ley, se recogen los siguientes datos:

- 1.º) Las partes contratantes acudían a la utilización de diversas formas jurídicas para lograr los fines de la compraventa a plazos.

En la Sentencia de 30-XI-1915 se acude a la figura del retracto convencional como garantía del vendedor.

En la Sentencia de 6-III-1906 encontramos entre las condiciones del compromiso de venta a que se refiere el caso "que como se trataba de una promesa de venta, quedaba estipulado que el dominio de las cosas vendidas no quedaría transferido al comprador hasta el momento en que éste hubiera satisfecho el último plazo, o sea la totalidad del precio convenido; de manera que las palabras comprador y vendedor consignadas se referían al caso de que se perfeccionase la venta por el cumplimiento de la condición suspensiva —pago total del precio— de que se hacía depender su eficacia".

Y en los considerandos de la Sentencia de 10-VI-1958 encontramos: "... preceptos que son consecuencia del supuesto de que parte el cuerpo legal citado de que los contratos no son por sí solos modos de adquirir la propiedad, y que dan lugar con frecuencia al "pactum reservati domini", que no constituye condición suspensiva de su perfección, por cuanto de él no depende el nacimiento de las obligaciones propias de la compraventa, obligación de entregar la cosa y obligación de pagar el precio, sino que afecta a la consumación del discutido contrato".

- 2.º) Los vendedores se aseguraban el cobro del precio imponiendo

en los contratos obligaciones muy estrictas para los compradores.

En la Sentencia de 10-I-1929 se recogen las siguientes cláusulas contractuales de garantía a favor del vendedor:

- a) "La caja registradora queda propiedad de la Sucursal de "The National" hasta el pago total de su precio. En el caso de que no se realice en la época de su vencimiento el pago de alguna de las letras aceptadas o plazos estipulados para satisfacer el importe de la suya, podrá la Sucursal considerar rescindido este contrato y quedará facultada para retirar la caja y disponer libremente de ella, quedándose con las cantidades que hasta aquel momento hubiese cobrado en concepto de indemnización por daños y perjuicios. En el caso de que la agencia optara por la continuación de este contrato, se considerarán vencidos todos los plazos desde la fecha en que dejó de satisfacerse el importe de uno de ellos." Basta, pues, con que el comprador demore el pago de un plazo para provocar estos efectos.
- b) "Si al dejar de efectuar un pago a su vencimiento, el poseedor de la caja la hubiese enajenado, no podrá alegar ignorancia respecto a su responsabilidad penal, puesto que expresamente reconoce que la venta no se entenderá consumada hasta el total pago del precio, limitándose hasta ese momento el derecho del presunto comprador a la tenencia y uso de la caja, sin la libre disposición del dominio." De esta manera se excluye la posibilidad de que la responsabilidad penal sea sólo por culpa.
- c) "El poseedor de la caja cuyo precio no está totalmente pagado, en el caso de embargo de bienes, hará constar en la diligencia de embargo, con la exhibición de este contrato, que la caja es de la propiedad de la Sucursal y si por omisión de esta alegación documentada o a pesar de ella la caja fuese embargada, la Sucursal podrá, a su elección, dar por rescindido el contrato sin previa declaración judicial para reivindicar la caja, o dar por vencidos todos los plazos, aunque el poseedor no esté en descubierto en el pago de ninguno de ellos."

En la Sentencia de 30-XI-1915 sobre venta a plazos de maquinaria agrícola:

- a) "La Compañía Anónima Parsons se reserva el derecho de recuperar la susodicha maquinaria por virtud de retracto convencional... mientras no estén completamente pagados todos los plazos; pactándose... que las cantidades que hayan sido entregadas a cuenta de este contrato no serán devueltas, sino que quedarán destinadas... a in-

demnizar los daños y perjuicios que por el incumplimiento haya sufrido la Compañía.”

- b) “En caso de que alguno de los plazos no fuera debidamente pagado, la Compañía podrá optar entre retirar la citada maquinaria, bajo las condiciones estipuladas en el artículo anterior, o prorrogar los plazos, aumentando en este caso el interés del 8 % anual.

El contrato a que se refería la Sentencia de 6-III-1906 añadía :

“que la falta de pago de los plazos convenidos... daría derecho a la Sociedad Anglo-Española para optar entre exigir el pago de los plazos pendientes que quedarán vencidos o reintegrarse de las cosas vendidas, teniendo en el primer caso la acción ejecutiva para dirigirse contra el comprador en reclamación de los plazos pendientes, intereses y costas, y en el de optar por reincorporarse de la maquinaria y materiales entregados, podría reivindicarlos de cualquier poseedor, y amparándose en los artículos 497 y 499 de la L. E. C., pedir la exhibición de dichas cosas, la retracción de las mismas de los locales en que se encontraren, sin pagar fianza, y la entrega a la Sociedad vendedora como diligencia preliminar, a que desde ahora se allanaba el comprador.”

- 3.º) La utilización de la cláusula de reserva de dominio es habitual: “La venta no se entenderá consumada hasta el total pago del precio, limitándose hasta ese momento el derecho del presunto comprador a la tenencia y uso de la caja, sin la libre disposición del dominio”. (Sentencia de 10-I-1929.)
- 4.º) El Tribunal Supremo reconoce normalmente la validez de dicha cláusula de reserva de dominio :
- a) “Considerando que por tener los contratantes facultad de establecer los pactos, cláusulas y condiciones que estimen convenientes, siempre que no sean contrarios a la ley o a la moral y al orden público es obvio que sin oposición a aquéllas ni a éste pudieron convenir... el contrato referido.” (Sentencia de 6-III-1906.)
- b) “Considerando que el “pactum reservati dominii” por el cual el vendedor se reserva la propiedad de la cosa vendida hasta un determinado término o al verificarse un evento, las más de las veces el pago íntegro del precio que viene pagado a plazos, es generalmente admitido como válido.” (Sentencia de 10-VI-1958.)
- 5.º) El Tribunal Supremo considera que la cláusula de reserva de dominio es base suficiente para ejercer la tercería de dominio frente a una embargo. Así se acepta ya en la Sentencia de 16-II-1894, confirmada por otras posteriores :
- “Considerando que en cuanto a la eficacia de la cláusula

de reserva de la propiedad respecto a los posibles terceros interesados, distingue la doctrina varias categorías de terceros, entendiendo que concretamente los acreedores del comprador en principio no deberían poder proceder ejecutivamente contra la cosa, hasta que el precio no hubiese sido pagado por completo, pues mientras no ha llegado tal momento, la cosa no era de su propiedad, mas como por otra parte la cosa se encuentra en posesión del comprador, que prácticamente suele disponer con plena libertad como propietario, engañando a sus acreedores, que fácilmente pueden creerlo definitivo propietario, contra el rigor de los principios, la ley debe tutelar la buena fe de aquellos, pero dentro de ciertos límites, exigiendo una cierta publicidad, como la de que conste la cláusula por escrito que tenga fecha cierta anterior a la ejecución.” (Sentencia de 10-VI-1958.)

- 6.º) Los problemas de financiación no se encuentran reflejados en ningún caso.

En cuanto a la Doctrina, ésta acude también a diversas construcciones jurídicas para explicar las operaciones de compraventa a plazos. Así, JUSTO DE ANDUZA (5) considera que se trata de un contrato de compraventa sometido a condición suspensiva, junto con un contrato de arrendamiento sometido a condición resolutoria, siendo la condición común a ambos contratos el pago del precio. Esta es la figura de la locación-venta, que la doctrina no duda en calificar de venta a plazos cuando encubre una transmisión a plazos (6).

Para F. BLANCO CONSTANS (6 bis), la venta a plazos con reserva de dominio es una compraventa perfecta cuyos efectos (la transmisión del dominio) quedan subordinados a la condición suspensiva del pago total del precio, invocando en apoyo de esta tesis la doctrina del Tribunal Supremo. Critica, además, los modelos contractuales utilizados por las casas vendedoras en los que, para reforzar su situación “consignan, con grave incorrección técnica... que el comprador la recibe (la cosa) en depósito” (7).

Esta construcción jurídica de F. BLANCO CONSTANS corresponde a la postura general de la Doctrina, adoptada ya por F. CANDIL Y CALVO (8). Este cree que la reserva de propiedad puede ser considerada como una condición resolutoria “si bien en esta hipótesis más que reserva de propiedad lo que tendríamos sería venta con pacto de ley

(5) “La venta a plazos con reserva de dominio”, Madrid, 1934.

(6) RODRIGO URÍA, “Derecho Mercantil”, 1964, vid. págs. 425-6.

(6 bis) “Estudios elementales de Derecho Mercantil”, 4.ª ed., revisada por RICARDO MUR SANCHO, 1950, t. III, vid. págs. 63 y ss.

(7) Esta misma postura adoptan B. PÉREZ y J. ALGUER en sus notas al “Tratado de Enneccerus” (11.ª ed. revisada por LEHMANN, 1935, t. II, vol. II, pág. 106): “la cláusula tan frecuente en las ventas a plazos, según la cual, mientras el comprador no pague la totalidad del precio se entenderá que tiene la cosa en depósito, no surte más efecto que el pacto de reserva de dominio”.

(8) “Pactum reservati dominii”, 1915, vid. pág. 175.

comisoria". Por ello opta por considerar que "no pudiendo condicionarse suspensivamente por el precio la relación completa, nos acogemos a lo único que nos puede dar una probable solución, que es la tradición transmisiva de propiedad, hecha depender en cuanto a su eficacia del pago íntegro del precio" (8 bis).

Esto mismo viene a decir J. GARRIGUES (9): "El contrato de compraventa es válido y obligatorio de un modo incondicional. Sólo está condicionado por el pago total del precio el tránsito de la propiedad, es decir, el efecto propio de la tradición".

La misma postura adoptan J. CASTÁN TOBEÑAS, DIEGO ESPÍN, P. OERTMANN, J. VÁZQUEZ RICHART... (10).

Sin embargo, EMILIO LANGLE dice que "aunque la tesis de la condición suspensiva es la más generalizada, encierra un error; porque no queda pendiente el contrato de un acontecimiento futuro e incierto, sino que nacen con él sus efectos obligacionales. Ni siquiera puede ser referida la condicionalidad al tránsito del dominio, pues éste sólo se produce al pagar el último plazo (ex nunc) y no desde la celebración (ex tunc). La falta de pago de alguna cuota del precio, no es que impida definitivamente la transferencia del derecho, por depender de una condición suspensiva, sino que permite obtener la resolución del contrato por incumplimiento" (11).

Finalmente, PEDRO DE APALATEGUI (12) opina que la reserva de dominio en las compraventas a plazos no condiciona la transmisión de la propiedad, sino simplemente algunas facultades: la libre disponibilidad y transmisibilidad de la cosa.

También son varias las opiniones sobre la solución al juego de intereses opuestos a que dan lugar las operaciones de compraventas a plazos. Unos tienen fundamentalmente en cuenta la situación de indefensión de los vendedores frente a la insolvencia de los compradores; otros, por el contrario, atienden a la indefensión de estos frente a las exigencias de los vendedores. Así, L. BENITO nos dice: "Ahora bien, en el arrendamiento el pago del precio no es más que la natural compensación del servicio que nos presta la cosa alquilada..., mientras que los pagos escalonados de la compraventa a plazos con reserva de propiedad suponen este interés, más la amortización gradual y parcial del valor de la cosa; no es, por consiguiente, justo ni equitativo que el dueño de la misma, al recuperar ésta, haga suyo, además, lo pagado por amortización... porque lo grave del caso es que en estos contratos

(8 bis) En la doctrina alemana, KARL LARENZ expone una construcción análoga, "Lehrbuch des Schuldrechts", 5.^a ed., 1962, vid. págs. 67 y ss.

(9) "Curso de Derecho Mercantil", 4.^a ed., 1962, vid. págs. 85-6.

(10) "Derecho Civil español, común y foral", 9.^a ed., 1961, t. IV, revisada por J. CALVILLO MARTÍNEZ DE ARENAZA; "Manual de Derecho Civil español", 2.^a ed., 1961, vol. III; "La reserva del dominio en la compraventa", Rev. Der. Priv., XVII, 1930; "La compraventa a plazos de los bienes muebles", 1963.

(11) "Manual de Derecho Mercantil español", 1959, págs. 177 y ss.

(12) "El pacto de reserva de dominio, su naturaleza jurídica", Rev. de la Facultad de Derecho de Madrid, núms. 4-5, enero-junio 1941.

el consentimiento del que pretende adquirir está viciado por una violencia que, si no es la que se ejerce por el empleo de la fuerza material, y a la que se refiere el artículo 1.267 del C. C., es la fuerza de la necesidad ante la que sucumbe una de las partes" (13). Esta es la postura predominante, compartida por F. BLANCO CONSTANS (14), EMILIO LANGLE (15), AGUSTÍN VICENTE Y GELLA (16), F. CANDIL Y CALVO (17).

Frente a lo que JUSTO DE ANDUIZA (18) cree que "el individuo imprudente o poco previsor puede, merced a estas facilidades, llenarse de cargas que le impongan una vida efímera y decadente. Pero esto, ni es corriente ni está en el sistema, sino en la imprudencia", y añade que "mayor importancia ha merecido la consideración de los peligros que la concesión del plazo envuelve para el vendedor".

6. *Movimiento legislativo en el que se encuentra situada la Ley de 17 de julio de 1965.*

La Ley de 17-VII-1965 constituye la culminación, tal como lo indica su propia Exposición de Motivos, de un proceso legislativo sobre la compraventa a plazos que surge paralelamente al Plan de Desarrollo Económico y Social. La explicación de ese paralelismo se encuentra en lo dicho sobre la función económica de esta clase de compraventas.

El proceso parte de la Orden del Ministerio de Hacienda de 12-I-1962, que establece "líneas especiales de redescuento por el Banco de España" "de los efectos representativos de la parte aplazada en el precio de venta de tractores, maquinaria agrícola pesada, motores, camio-

(13) "Compraventa a plazos con reserva temporal de propiedad a favor del vendedor", Rev. Der. Priv., 1929; opinión ya mantenida en su "Manual de Derecho Mercantil", 3.^a ed., 1924, t. II, págs. 323 y ss.

(14) Ob. cit.: "Pero no porque la cláusula sea lícita ha de deducirse que lo sean también las condiciones que suelen acompañarlas, entre las cuales hay una que, tomada en absoluto, es verdaderamente injusta, cual es la de que la falta de algún plazo de pago lleva consigo la resolución del contrato, quedando a favor del vendedor todo lo anteriormente abonado, quien, además, por la resolución del contrato recobra la cosa vendida cuando quizá está pagada por completo".

(15) Ob. cit.: "Por otro lado, la experiencia demuestra que, en no pocos casos, resulta el contrato leonino; porque además del recargo del precio, a veces exagerado, sucede que por falta de pago de pocos plazos o sólo del último, el comprador es privado de la cosa y pierde cuanto dinero lleva entregado".

(16) "Curso de Derecho Mercantil Comparado", 4.^a ed., 1960, pág. 454: "La cláusula es válida; sin embargo, no podemos decir lo mismo respecto al aditamento que suele hacerse en el sentido de considerar las cantidades que hayan sido entregadas como merced del arriendo, de modo que el vendedor recupera la cosa y se queda además con todos los plazos recibidos hasta aquel momento a título de precio por el uso de aquélla o de indemnización de perjuicios. Esta solución no responde a la intención de las partes, ni es acorde con los más elementales principios de equidad".

(17) Ob. cit.: "Otra de las cosas que no podemos menos de protestar es contra la cláusula que autoriza al vendedor a quedarse con todo lo pagado por el comprador como indemnización de daños y perjuicios al rescindirse la venta".

(18) Ob. cit.

nes, maquinaria y bienes de equipo capital productivo" (N.º 1.º). Naturalmente, para disfrutar de esos beneficios, las ventas deben cumplir determinados requisitos especificados en la Orden.

La Ley de Bases de Ordenación del Crédito y la Banca de 14-IV-1962 ordena en su Base 10 "la financiación de operaciones de venta a plazos de bienes de equipo industrial y agrícola y de consumo duradero, mediante la creación de entidades específicas". Esta Ley de Bases prevé, pues, la extensión de las facilidades de financiación no sólo ya a los "bienes de producción", sino también a los "de consumo" (terminología económica).

Esta Base se ha desarrollado hasta el presente en las siguientes disposiciones:

- 1.º) Decreto-Ley de 27-XII-1962, que regula la creación de las entidades de financiación de ventas a plazos "de tractores, maquinaria agrícola pesada, motores destinados a fines industriales o agrícolas, camiones para transporte de mercancía y autobuses, maquinaria y bienes de equipo capital productivo" (artículo 1.º). En su artículo 8.º se prevé la "aplicación a la financiación de bienes de consumo duradero cuando así se acuerde por Decreto aprobado en Consejo de Ministros a propuesta del de Hacienda".
- 2.º) Orden del Ministerio de Hacienda de 25-I-1964 sobre créditos para ventas con pago diferido de bienes de equipo, que deroga y sustituye la Orden de 12-I-1962.
- 3.º) Orden del Ministerio de Hacienda de 8-II-1964, que contiene normas complementarias sobre la actuación a que se deben ajustar las entidades de financiación de ventas a plazos.

II. AMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEY.

El artículo 1.º describe genéricamente el ámbito material de la Ley:

- A. "las ventas a plazos de bienes muebles corporales no consumibles";
- B. "los préstamos destinados a facilitar su adquisición". v
- C. "las garantías que se constituyen para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de aquellos contratos".

A)

1. *Concepto de la compraventa a plazos a efectos de la Ley.*

Tenemos que acudir al artículo 2.º, párrafo 1.º, para obtener el concepto: "Por venta a plazos se entenderá, a efectos de esta Ley, el contrato mediante el cual el vendedor entrega al comprador una cosa mueble corporal y recibe de éste, en el mismo momento, una parte del precio, con la obligación de pagar el resto diferido en un período de tiempo superior a tres meses y en una serie de plazos que se determinarán en la forma que dispone el artículo 20". La Ley configura el

contrato de compraventa a plazos como un contrato de naturaleza real. Ello viene confirmado por la modificación introducida al Proyecto de Ley para añadir que ese pago inicial de parte del precio ha de ser "en el mismo momento". El artículo 9.º, párrafo 1.º, repite de la forma que veremos la naturaleza real de los contratos de compraventa que se acogen a esta Ley, sancionando su inobservancia en el párrafo 2.º. Se abandona la configuración tradicional de la compraventa como contrato consensual, tal como aparece tipificada en el artículo 1.445 del Código Civil.

El Discurso de Defensa de la Ley ante las Cortes indica la finalidad perseguida por el legislador: evitar el abuso del crédito, perjudicial para ambas partes del contrato y para la economía general del país (19). Para ello, la Ley quiere asegurarse de que el comprador pagará de inmediato una parte del precio; mientras tanto el contrato de compraventa no queda perfeccionado. El fin parece razonable, pero no ocurre así con el medio elegido. ¿Es que no se puede conseguir igual propósito sin alterar la naturaleza consensual del contrato de compraventa? Es evidente que sí, ya que nada impide establecer una cláusula, en el contrato de compraventa a plazos consensual, mediante la que se condicione la entrega de la cosa vendida al pago de una parte del precio. Esto queda respaldado por numerosos artículos del Código Civil:

- a) Artículo 1.500, párrafo 1.º: "El comprador está obligado a pagar el precio de la cosa vendida en el tiempo y lugar fijados por el contrato".
- b) Artículo 1.505: "Respecto de los bienes muebles, la resolución de la venta tendrá lugar de pleno derecho, en interés del vendedor, cuando el comprador, antes de vencer el término fijado para la entrega de la cosa, no se haya presentado a recibirla, o, presentándose, no haya ofrecido al mismo tiempo el precio, salvo que para el pago de éste se hubiese pactado mayor dilación".
- c) Artículo 1.100, párrafo 3.º: "En las obligaciones recíprocas ninguno de los obligados incurre en mora si el otro no cumple o no se allana a cumplir debidamente lo que le incumbe. Desde que uno de los obligados cumple su obligación empieza la mora para el otro".
- d) Artículo 1.124: Para ejercer la acción resolutoria tácita hace falta que el reclamante haya cumplido lo que le incumbía. (Sentencia del T. S. de 8-VII-1952.)

(19) Según LOUIS BALLON y LOUIS GROGNARD, comentaristas de la Ley belga —"Vente à tempérament et financement", 1958, pág. 53—, la naturaleza real que el artículo 5.º de la Ley belga da a las compraventas a plazos responde sobre todo a una protección del comprador. Con esta medida, al tener que pagar una cantidad inicial importante para perfeccionar el contrato y quedar obligado, se le incita a recapacitar y a liberarse de las presiones que sobre su voluntad puedan ejercer los agentes o comisionistas.

Vid. también J. GARRIGUES, "Tratado de Derecho Mercantil", 1963. t. III, vol. 1, págs. 381 y ss.

Esto queda respaldado también por la Ley suiza, cuyo artículo 226d, párrafo 1.º, obliga a que el comprador pague un mínimo inicial igual a la quinta parte del precio antes o en el momento de entrega de la cosa, sin alterar por ello la naturaleza consensual del contrato. Pero aquí nuestra Ley ha seguido el artículo 5.º de la Ley belga: Por derogación del artículo 1.583 del Código Civil ninguna venta a plazos quedará perfeccionada mientras que no se pague el desembolso inicial, el cual no podrá ser inferior al 15 % del precio de compra al contado.

La modificación de la naturaleza del contrato de compraventa no condiciona, pues, la meta perseguida, lo que bastaría para desautorizar aquélla. Además, presenta un grave inconveniente: la situación de desventaja a que queda relegado el comprador frente al vendedor. En efecto, aquél no podrá tener la seguridad de obtener el bien en cuestión mientras no haya desembolsado esa parte del precio, aunque exista un previo compromiso formal entre ambas partes contratantes. Esto no sólo puede provocar situaciones de injusticia, sino que será también un freno a la rapidez de circulación de los bienes, lo que es incluso contradictorio con el sentido de la Ley, encaminada a favorecer las compraventas a plazos, es decir, el tráfico jurídico de bienes.

El párrafo 2.º del artículo 9.º establece un precepto incompatible con esa naturaleza real del contrato de compraventa a plazos. En efecto, una compraventa real es aquella que sólo se perfecciona con la entrega del precio y de la cosa vendida. Así lo indica el mismo artículo 9.º en su párrafo 1.º: "... la venta... sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga, en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial". Frente a esto, la Ley añade que "si el vendedor entrega la cosa sin haber recibido simultáneamente el desembolso inicial, perderá el derecho a exigir el importe de éste, y la obligación de pago del comprador se entenderá reducida al importe del resto del precio, conservando el derecho a hacerlo en los plazos convenidos" (art. 9.º, pár. 2.º). La intención del legislador es evidente: sancionar esa falta de entrega inicial de parte del precio mediante una cláusula legal de carácter penal. Pero, aquí de nuevo, el medio elegido es de dudosa licitud, ya que parece imposible modificar el contenido de un contrato si éste no existe (no está perfeccionado) (20). Esta contradicción de la Ley no hace sino reforzar lo que hemos afirmado anteriormente acerca de la inoportunidad de tipificar la compraventa a plazos como contrato real.

Si atendemos al proceso de elaboración de la Ley y a la legislación

(20) Los mismos redactores de la Ley no parecen muy convencidos de esta construcción, cuando en el Discurso de Defensa en Cortes, realizado por don Pío Cabanillas, se dice a este propósito: "En fin, la doctrina podrá discutir extensamente esta cuestión, apuntará que está más 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".

extranjera es posible que demos con la explicación causal de este párrafo 2.º del artículo 9.º, es decir, con el porqué del mismo. El Proyecto de Ley se limitaba a seguir el artículo 5.º de la Ley belga, por lo que no contenía este segundo párrafo del artículo 9.º. La innovación fue introducida atendiendo a la sanción impuesta a esta misma obligación por el legislador suizo en el artículo 226d, párrafo 3.º: El vendedor que entrega la cosa al comprador sin haber recibido por completo el desembolso inicial mínimo pierde todo derecho a la parte no pagada de éste desembolso. Pero no se tuvo en cuenta que el artículo 9.º, párrafo 1.º, daba naturaleza real al contrato de compraventa a plazos siguiendo al legislador belga, mientras que la Ley suiza mantenía su naturaleza consensual (art. 226d, pár. 1.º).

Con ello se ha dado lugar a una complicación inútil, ya que la sanción de la falta de entrega del desembolso inicial viene dada por la misma inexistencia del contrato, de acuerdo con su naturaleza real. Si se quiere añadir una sanción complementaria, tendrá que ser extracontractual (puesto que el contrato no existe a efectos de la Ley): una multa como las previstas en el artículo 20, párrafo 3.º, para los comerciantes que, dedicándose a las operaciones reguladas por la Ley, incumplan las condiciones y obligaciones fijadas por el Gobierno (art. 20, párrafo 2.º). Esto sería incluso más justo, ya que si bien es lógico que, en el caso de existir sanción, ésta recaiga sobre el vendedor (éste es normalmente la parte fuerte del contrato y debe, por lo tanto, responder de su legalidad), no lo es tanto que el comprador se beneficie de ella.

Queda claro que el precepto contenido en el párrafo 2.º del artículo 9.º es contradictorio con el contenido de los artículos 2.º, párrafo 1.º, y 9.º, párrafo 1.º. Sin embargo, si admitimos su vigencia, ¿cuál podría ser su eficacia? Ninguna, ya que, cuando decimos que el contrato no se perfecciona y, en consecuencia, no existe, ello es a efectos de la Ley que estudiamos. Pero si las partes han convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, es evidente que existe un contrato de compraventa a efectos del Código Civil (art. 1.450), ya que, como veremos, la Ley tiene carácter dispositivo. Luego la sanción correspondiente al incumplimiento del requisito consistente en la entrega de parte del precio en el momento de la entrega del objeto vendido es la misma que se fija para la inobservancia decualquier otro requisito de la Ley: el contrato de compraventa a plazos en cuestión queda fuera de su ámbito y no goza de sus beneficios. Se regirá por las normas comunes del C. C. y no le será aplicable la sanción del artículo 9.º, párrafo 2.º

Aun en aquellos casos en que el vendedor pretendiese inicialmente acogerse a la Ley, cumpliendo todos sus requisitos salvo éste, es evidente que no le interesaría continuar sujeto a la Ley a pesar de sus ventajas, ya que la pena impuesta en el artículo 9.º, párrafo 2.º, suprimiría el atractivo de las mismas.

¿Y si vendedor y comprador han previsto por adelantado la falta de entrega inicial? Esta posibilidad chocará contra el límite impuesto

por las tasas máximas de recargo establecidas por el Gobierno en desarrollo de la Ley (art. 20).

Volvemos a repetir que todas las consideraciones anteriores parten de suponer la validez, más que dudosa, del artículo 9.º, párrafo 2.º. Sin embargo, cabe una interpretación que encaja relativamente el precepto considerado en la normativa de la Ley. Es posible que lo que el legislador ha querido es evitar la evasión de la Ley, eliminando precisamente el efecto normal del incumplimiento de la entrega inicial de parte del precio: inexistencia del contrato a efectos de la Ley y existencia a efectos del C. C. La Ley tiene fuerza dispositiva, pero, una vez elegido su camino, se impone coactivamente. El legislador no desea que el comerciante acuda a la vía jurídica que se le ofrece con la garantía de que si no cumple todos los requisitos siempre puede retroceder y acudir a la regulación normal. Por eso no sanciona el incumplimiento de este requisito con su consecuencia normal (ya que esto implicaría aceptar esa posibilidad permanente de salirse de la Ley), sino que fija una sanción pecuniaria, manteniendo la compraventa en el ámbito de la Ley (para lo que tiene que aceptar su existencia a efectos de la misma), medidas ambas que benefician al comprador. Parece que esta interpretación no resiste un análisis literal en relación con el texto de la Ley. Pero también cabe alegar que la interpretación de las normas jurídicas debe estar guiada por un espíritu constructivo, encontrando explicación, en la medida que ello sea posible, a todos los preceptos que las mismas contengan.

Finalmente, señalaremos que, si bien hemos partido del carácter contradictorio del artículo 9.º, párrafo 2.º, frente a los artículos 2.º, párrafo 1.º, y 9.º, párrafo 1.º, también sería posible plantear si es cierta la declaración de la Ley según la cual la compraventa se perfecciona por el desembolso inicial, es decir, invertir la contradicción contenida en la Ley para mantener la vigencia del artículo 9.º, párrafo 2.º, e invalidar la naturaleza real de la compraventa a plazos (contenido de los artículos 2.º, párrafo 1.º, y 9.º, párrafo 1.º).

También cabría pensar en la existencia de dos formas de perfeccionarse el contrato de compraventa a plazos.

2. *Actos y contratos asimilados a la compraventa a plazos.*

El párrafo 2.º del artículo 2.º completa la definición del párrafo 1.º con una fórmula residual en la que acoge todos "los actos o contratos... mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos", "cualquiera que sea su forma jurídica". Esto último debe atenderse siempre con las limitaciones impuestas por los requisitos determinados en los artículos 9.º (ya estudiado), 5.º y 6.º, ya que, de lo contrario, aquéllos no tendrían ningún sentido, al poder ser incumplidos con absoluta facilidad. De lo que se deduce que esta amplitud ante las formas jurídicas hace referencia más bien a las diversas figuras jurídicas a las que se puede acudir para

los mismos fines, tales como la venta arrendamiento (21) o el arrendamiento con opción de compra de bienes muebles (especificados en el artículo 2.º, párrafo 2.º, del Proyecto de Ley), pero no a las formas mismas que estos contratos adopten, pues de ellas depende su inclusión en la Ley.

3. Bienes a cuya venta puede aplicarse la Ley.

Quedan excluidas de la Ley las compraventas que recaigan sobre:

- a) bienes inmuebles;
- b) bienes muebles incorporales;
- c) bienes muebles corporales consumibles.

Los bienes inmuebles pueden ser base de garantías suficientes (hipoteca, inscripción de cláusulas en el Registro) para asegurar una operación de compraventa a plazos (22). Este parece ser el criterio seguido por la Ley, teniendo en cuenta la explicación dada por la Exposición de Motivos, para justificar la exclusión de su ámbito de los préstamos garantizados con hipoteca (art. 4.º, n.º 4.º). En efecto, dice la Exposición de Motivos: "... porque están asegurados con una garantía que hace innecesarios otros medios protectores".

Según J. CASTÁN TOBEÑAS (23), los bienes muebles incorporales son, de acuerdo con nuestro C. C., todos los derechos a excepción del de propiedad (vid. arts. 334, n.º 10, 336 y 1.464, así como el epígrafe del Capítulo VII, Título IV, Libro IV, que habla de "derechos incor-

(21) RODRIGO URÍA, ob. cit.: "Otras veces se ha encubierto la compraventa bajo una forma contractual distinta no transmisora de la propiedad: nació así el contrato denominado venta arrendamiento, en el que el vendedor (no hay que vacilar en llamarle así) aparece cediendo la posesión y el uso de las cosas por un determinado plazo a título de arrendamiento, con la promesa a favor de la otra parte de transmitirle la propiedad al término del contrato; de esta forma se paga como precio de arriendo lo que en realidad es precio de compraventa".

En el Derecho belga, vid. HENRI DE PAGE, "Traité élémentaire de Droit Civil Belge", 1951, t. IV, sobre las ventajas que tiene para el vendedor aparecer bajo la figura de un arrendador.

En el Derecho francés, vid. M. PLANIOL y G. RIPERT-J. HAMEL, "Traité pratique de Droit Civil Français", 1932, t. X; A. COLIN y H. CAPITANT, "Curso elemental de Derecho civil", 3.ª ed., 1955, con notas de DEMÓFILO DE BUEN.

(22) F. CANDIL y CALVO, ob. cit.: "La reserva de propiedad tiene aplicación o puede tenerla en nuestro Derecho, tanto en la venta de muebles como de inmuebles. Sería, sin embargo, muy raro que el que vende un inmueble y concede al comprador crédito para todo o parte del precio, no tenga la precaución de constituir en garantía del pago de aquél un derecho real de hipoteca y prefiera en cambio la reserva de propiedad.

El empleo del pactum para garantizar el precio en la compraventa de inmuebles tuvo su razón de ser en una época en que por imperfección del sistema hipotecario, los vendedores decidieron buscar otras garantías de más fuerza que las resultantes de un derecho real ilusorio las más de las veces ante aquellas laberínticas hipotecas ocultas, generales, legales... Pero en los tiempos modernos tales inconvenientes han desaparecido por completo, y con ellos los medios empleados para aminorarlos, ante los cuales la reserva de propiedad tiene en este aspecto un valor meramente relativo".

(23) "Derecho civil español, común y foral", 1963, t. I, vol. 2.º, pág. 527.

porales"). Se trata de relaciones jurídicas situadas al margen de la realidad social y económica a la que atiende la Ley. Además, si en el caso de los bienes inmuebles su exclusión obedece a que pueden ser base de garantías fuertes al margen de esta Ley, aquí podríamos hablar de una verdadera incapacidad de los bienes muebles incorporales para ser base de garantías semejantes.

Los bienes muebles corporales consumibles son aquellos que se consumen cuando se usan de acuerdo con su naturaleza, según el artículo 337 del C. C. (aunque este artículo confunde la terminología y habla de bienes muebles fungibles y no fungibles). Sin embargo, esta definición podría plantear problemas si se toma al pie de la letra, ya que abarcaría todos los bienes existentes. Es preciso, pues, introducir un elemento que matice el dato de la consumición: el factor tiempo. Los artículos 481 y 482 del C. C. (sobre el usufructo) atienden a esta clasificación de bienes consumibles y no consumibles, y distinguen entre el consumo (que es instantáneo) y el deterioro (que es poco a poco). Pues bien, la Ley sólo elimina de su ámbito los bienes que son susceptibles de consumirse instantáneamente. La causa radica en la imposibilidad de establecer garantías sobre esos bienes consumibles.

Del examen de estas clases de bienes, se puede deducir que lo que parece haber preocupado al legislador, naturalmente, aparte de atender a la regulación de un fenómeno económico-social, ha sido el establecimiento de garantías a favor de vendedor y financiador. En efecto, excluye del ámbito de la Ley los bienes inmuebles porque no necesitan (por contar con otras garantías seguras) la garantía típica de la compraventa a plazos: la cláusula de reserva de dominio; pero elimina también los bienes incorporales y los consumibles porque no pueden acogerse, por esencia, a la cláusula de reserva de dominio. Ciertamente hemos señalado que los bienes incorporales quedan fuera de la realidad económico-social a que atiende la Ley, pero esto no puede decirse de los bienes inmuebles (venta de pisos) y de los consumibles (suministro de combustible a una industria).

Esta restricción de los bienes susceptibles de caer en el ámbito de la Ley ha podido, pues, venir determinada por esa preocupación en cuanto a las garantías de vendedor y financiador; pero también por la visión limitada que el legislador ha tenido de las posibles garantías (como veremos en el apartado que se refiere a las mismas), atendiendo sólo a aquella forma que se utiliza normalmente en el comercio (cláusula de reserva de dominio).

Esta concepción reducida del legislador español se revela más claramente si atendemos al Derecho Comparado, donde nos encontramos que en Argentina una Ley de 12-X-1950 regula la compraventa a plazos de lotes de terreno y que la Ley belga estudiada prevé, en su artículo 1.º, la ampliación de sus normas a contratos de prestación de servicio (24), en los que no existe ninguna cosa que pueda constituir garantía.

(24) Vid. nota 4.

Pero no basta con que los bienes sean muebles, corporales y no consumibles para que su venta a plazos pueda incluirse en el ámbito de la Ley. Es preciso además que sean específicamente designados por el Gobierno en el ulterior desarrollo de la Ley (art. 20, párr. 1.º).

En cuanto a las disposiciones anteriores sobre las compraventas a plazos y su financiación recaen (como ya vimos) sobre los “bienes de equipo” y prevén su aplicación a los “bienes de consumo duradero” (art. 8.º del Decreto-Ley de 27-XII-1962).

Cabe preguntarse si la Ley que estudiamos afecta en algo a todas esas disposiciones que hemos mencionado. El Discurso de Defensa de la Ley ante las Cortes considera que “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”. Sin embargo, esta interpretación no resulta abonada por la letra de la Ley. Es cierto que las disposiciones anteriores continúan vigentes, puesto que, como estudiaremos más adelante, el carácter no imperativo de la Ley así lo determina, pero no hay razón para hacer ese deslinde de atribuciones entre “bienes de equipo” y “bienes de consumo”, ya que se trata de una diferencia basada en terminología económica que no corresponde a la jurídica. Y es el caso que “los bienes muebles corporales no consumibles” (art. 1.º) comprenden tanto los “bienes de consumo” como los “bienes de equipo”. De manera que la Ley puede aplicarse a la financiación de bienes de equipo, siempre que la venta de éstos se atenga a sus prescripciones. Naturalmente, el desarrollo legislativo previsto en los artículos 20 y 21 para la aplicación de la Ley condicionará su compatibilidad con los beneficios financieros de la legislación anterior, según que los requisitos de una y otra sean o no compatibles.

4. *Compraventas excluidas específicamente del ámbito de la Ley.*

El artículo 4.º excluye:

- 1.º) “Las compraventas a plazos de bienes muebles que, con o sin ulterior transformación o manipulación, se destinen a la reventa al público”. La Ley ha pretendido excluir todas las compraventas mercantiles, definidas en el artículo 325 del C. de c.: “Será mercantil la compraventa de cosas muebles para revenderlas, bien en la misma forma que se compraron o bien en otra diferente, con ánimo de lucrarse en la reventa”. “Se trata de compraventas entre comerciantes que, conocedores de la realidad económica, no necesitan de especial protección” (Exposición de Motivos). Sin embargo, el artículo 4.º, n.º 1.º, al especificar que la reventa ha de ser al público ha falseado su intención, ya que no abarca más que las compraventas rea-

lizadas entre mayoristas y minoristas, puesto que estos últimos son los únicos que venden al público. Luego pueden someterse a la Ley:

- a) las compras de los industriales;
- b) las compraventas entre industriales y mayoristas;
- c) las compraventas entre intermediarios hasta llegar al detallista.

Es lógico que los industriales puedan acogerse a la Ley, ya que si pueden hacerlo para adquirir los "bienes de equipo" no hay razón para que se excluya la adquisición de materias primas (ambas medidas tienden al fomento de la industria). Es cierto que la transformación de las materias primas puede dar lugar a un derecho de accesión (25) que corta la eficacia de la cláusula de reserva de dominio (26). Pero ésta no es esencial al concepto de compraventa a plazos.

Sin embargo, hay que observar que el legislador no pensaba de esta forma, ya que al añadir "con o sin ulterior transformación o manipulación" (el Proyecto de Ley excluía sólo las operaciones de compraventa cuando no se modificaban los artículos objeto de las mismas) atendía evidentemente a este caso.

En cuanto a los intermediarios (segundo y tercer caso), no existe ninguna razón para que gocen de los beneficios de la Ley.

- 2.º) "Las ventas... ocasionales efectuadas sin finalidad de lucro". La Ley pretende facilitar las compraventas a plazos, es decir, atiende al tráfico en masa. Por ello excluye las compraventas aisladas; pero no hay razón para que el artículo 4.º, n.º 2.º, añada el requisito de que no exista finalidad de lucro:

- a) porque no existe compraventa sin finalidad de lucro a no ser que se entienda que el vendedor no persigue lucro cuando trata de perder lo menos posible;
- b) porque, aun entendiendo el lucro tan limitadamente como hemos indicado, las ventas aisladas deben quedar excluidas siempre. Al no constituir más que elementos accidentales del tráfico, su fomento no tiene sentido, puesto que no responden a las causas generales de aquél.

Este error se debe posiblemente a una copia literal del artículo 2.º, n.º 2.º, de la Ley belga.

- 3.º) "Las ventas... cuyo importe sea inferior o superior a la cantidad que se determine por el Gobierno". El comentario queda englobado en el del artículo 20.

(25) Basta recordar el art. 379, párrafo 3.º, del C. C.: "Si cualquiera de los dueños ha hecho la incorporación a vista, ciencia y paciencia y sin oposición del otro, se determinarán los derechos respectivos en la forma dispuesta para el caso de haber obrado de buena fe".

(26) Vid. K. LARENZ, ob. cit., pág. 75.

- 4.º) “Las operaciones de comercio exterior”. Estas presentan características propias que las hacen inadecuadas para la presente Ley.

Ni la Ley alemana ni la suiza contienen excepciones similares. Esta última, al sustituir los artículos del Código Civil y de las Obligaciones que regulaban todas las compraventas a plazos, no puede limitar su aplicación. Sólo el artículo 226m, párrafo 4.º, limita la aplicación de algunos preceptos a casos determinados; además, ello se hace con un criterio en cierto modo distinto al de nuestra Ley. En efecto, ésta tiende a evitar que los comerciantes se beneficien de ella (Exposición de Motivos), mientras que la Ley suiza aplica esos preceptos precisamente cuando el comprador es comerciante.

5. Eficacia de la Ley.

La Ley se propone “la regulación de las ventas a plazos de bienes” (art. 1.º). ¿Quiere esto decir que se aplica imperativamente a todas las compraventas a plazos que recaigan sobre bienes muebles corporales no consumibles? Hay artículos que parecen indicar este carácter coactivo de la Ley. Así el artículo 2.º, párrafo 2.º: “También se entenderán comprendidos en esta Ley los actos o contratos, cualquiera que sea su forma jurídica, mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos”. En efecto, este texto podría interpretarse como encaminado a evitar la evasión de los preceptos de la Ley, mediante la adopción de formas que encubran la realidad económica de una compraventa a plazos.

El artículo 18 presenta también las mismas características: “Se entenderán por no puestos los pactos, cláusulas y condiciones de los contratos regulados en la presente Ley que fueren contrarios a sus preceptos o se dirijan a eludir su cumplimiento”.

Sin embargo, domina el número de artículos donde se indica claramente la naturaleza no imperativa de esta ordenación de la compraventa a plazos:

- a) Artículo 2.º: “Por venta a plazos se entenderá, a efectos de esta Ley...”.
- b) Artículo 3.º: “A efectos de esta Ley...”.
- c) Artículo 5.º: “Para la validez de los contratos sometidos a esta Ley, y a efectos de la misma...”.
- d) Los artículos 9.º, 16, 17, 20, 21, 22 y 23 contienen expresiones análogas a las mencionadas.

Pero, además, si cabe alguna duda, la Exposición de Motivos aclara, en su párrafo tercero, la intención del legislador: “Tal es la finalidad de esta Ley, que abarca exclusivamente las compraventas que ofrezcan las características que la misma determina, sin negar la virtualidad de aquella convención que tenga como fin obligar a las partes a llevar a efecto una futura venta a plazos de bienes muebles, y sin que tampoco

se pretenda limitar el juego de los principios generales del Derecho privado”.

Vemos que la afirmación del artículo 1.º resulta excesiva. Es cierto que en el párrafo segundo de la Exposición de Motivos se dice que el movimiento legislativo anteriormente citado “al regular desde el punto de vista de la financiación estas ventas a plazos, viene a poner de relieve la necesidad de una disposición que regule dichas ventas en su aspecto sustantivo”. La Ley de 17-VII-1965 viene a rellenar este vacío, pero no imperativamente, sino con carácter dispositivo; se limita a ofrecer un cauce jurídico a las operaciones de compraventa a plazos y de financiación de las mismas. Aquellas que se ajusten a tales formas podrán gozar de las ventajas que ofrece el régimen jurídico de la Ley. Todos aquellos contratos que no se sometan a sus normas seguirán rigiéndose por el Código Civil (o de Comercio, según el caso) y no gozarán de sus preceptos.

Ya hemos visto cómo, por el contrario, las leyes alemana, belga y suiza tienen eficacia imperativa. Así se deduce de todos los artículos de la Ley alemana, especialmente de la disposición final transitoria (artículo 9.º), según la cual los contratos ya perfeccionados no se verán afectados por ella. En la Ley belga, los artículos 3.º y 4.º sobre las compraventas a plazos y los artículos 12, 13 y 14 sobre los préstamos de financiación no dejan duda en cuanto al carácter imperativo de los requisitos que establecen para ambos tipos de contrato respectivamente. El artículo 5.º, al establecer la naturaleza real del contrato de compraventa a plazos, deroga expresamente el artículo 1.583 correspondiente del Código Civil. Finalmente, la Ley suiza sustituye los artículos 226 a 228 del Código Civil y de las Obligaciones.

B)

1. *Concepto de los préstamos de financiación a efectos de la Ley (27).*

El artículo 3.º especifica lo que se entiende por “préstamos destinados a facilitar” las operaciones de compraventa a las que se refiere la Ley, determinando así los que pueden acogerse a su regulación. Para ello distingue dicho artículo entre los préstamos de financiación a vendedor (pár. 1.º) y los de financiación a comprador (pár. 2.º). De esta forma elude el concepto previo de préstamo de financiación. ¿Se trata de un tipo especial de préstamo? Sin pretender dar una contestación definitiva, podemos considerar que esta figura no constituye un tipo especial. Es un préstamo con las notas jurídicas normales de estos contratos y que se caracteriza por su finalidad financiadora.

(27) Sobre formas de financiación de estos contratos, vid. J. GARRIGUES, “Tratado”, págs. 389-90.

2. *Préstamos de financiación a vendedor.*

El párrafo 1.º del artículo 3.º incluye dos formas de préstamo de financiación a vendedor: una de carácter específico y otra de carácter genérico. La primera es "cuando el vendedor ceda o subrogue al financiador en su crédito frente al comprador, con o sin reserva de dominio". La Ley señala aquí la forma normal de operar en el mundo del comercio: el vendedor acude a un financiador, cediéndole su crédito frente al comprador a cambio del pago inmediato del precio pendiente. La financiación en este caso es "a posteriori", una vez perfeccionado el contrato de compraventa. La alusión directa a la cláusula de reserva de dominio es importante, ya que concede al financiador una garantía óptima, que era difícil de conseguir de acuerdo con la legislación común.

Pero el legislador ha querido dar mayor amplitud al concepto de "préstamo de financiación a vendedor", acogiendo también cualquier acuerdo de vendedor y financiador para facilitar las operaciones de compraventa a plazos de los bienes especificados en el artículo 1.º. Más que una segunda forma, el artículo 3.º, párrafo 1.º, ofrece una fórmula residual casi sin límites: basta con que el acuerdo se encamine a financiar las compraventas incluidas en la Ley. Podrán incluirse, pues, aquellos créditos dados a un comerciante para que instale un negocio o incremente el que tiene, siempre que éste se comprometa a ir proporcionando sus artículos mediante compraventas a plazos. Aquí la financiación es "a priori", cuando las operaciones de compraventa aún no se han perfeccionado.

3. *Préstamos de financiación a comprador.*

El préstamo que un tercero otorga al comprador a plazos para que pueda cumplir su obligación de pago, queda también incluido en la Ley (art. 3.º, pár. 2.º). Este préstamo puede ir acompañado de la subrogación del prestamista en el crédito del vendedor, a tenor del artículo 1.211 del Código Civil: "El deudor podrá hacer la subrogación sin consentimiento del acreedor cuando para pagar la deuda haya tomado prestado el dinero por escritura pública, haciendo constar su propósito en ella y expresando en la carta de pago la procedencia de la cantidad pagada". Nos encontramos en el mismo caso que en el ya estudiado de préstamo de financiador a vendedor (art. 3.º, pár. 1.º). La única diferencia radica en que es el comprador quien ha aportado la financiación al contrato de compraventa a plazos; pero esto es irrelevante a efectos de la Ley.

El artículo 3.º, párrafo 2.º, atiende, en realidad, a las financiaciones en las que el prestamista se limita a proporcionar al comprador parte del precio, permaneciendo al margen del contrato de compraventa.

Pero ¿qué sentido tiene esta financiación a través de comprador? La compraventa a plazos no es sino una forma de obtención de crédito por parte del comprador. Una vez conseguido este crédito, ¿qué razones

objetivas existen para que el comprador desee trasladarlo a un tercero distinto del vendedor? Evidentemente ninguna. Lo lógico es acudir a un prestamista cuando no se obtiene crédito para la operación que se quiere realizar y esto es precisamente lo contrario de lo que ocurre en la compraventa a plazos. Si un tercero adelanta al comprador la cantidad aplazada del precio, de tal manera que aquél puede pagar de inmediato todo el precio, la compraventa a plazos ha desaparecido, transformándose en una compraventa al contado. Las obligaciones del comprador frente al vendedor se extinguen y sólo subsiste su deuda frente al prestamista. Aquí el crédito procede del préstamo y no de la compraventa puesto que ésta es al contado.

Vemos, pues, que el artículo 3.º, párrafo 2.º, no hace sino incluir en el ámbito de la Ley la financiación de compraventas al contado. El legislador atiende al fin de este contrato de préstamo a través de comprador: ofrecer al comprador el crédito que no le ofrece el vendedor, ni indirecta (préstamo de financiación a través de vendedor), ni directamente. Es, en definitiva, el mismo que el de compraventa a plazos y ésta es la razón por la que la Ley quiere acoger también esos contratos. Pero, previamente, les impone las mismas características que a la compraventa a plazos:

- 1.º) El préstamo será “como máximo, el importe aplazado del precio en las ventas a que se refiere esta Ley” (art. 3.º, pár. 2.º). Esto corresponde a la obligación de entregar parte del precio para perfeccionar el contrato de compraventa a plazos, con el fin de que el comprador no abuse del crédito (da lo mismo que proceda del vendedor o de un tercero).
- 2.º) La devolución del préstamo será a plazos.
- 3.º) La devolución será “en tiempo superior a tres meses y en el número de plazos, nunca inferior a tres, que se determinen conforme al artículo 20”. El artículo 3.º, párrafo 2.º, repite casi al pie de la letra lo que la última parte del artículo 2.º, párrafo 1.º, establece para la compraventa a plazos.

La inclusión de estos contratos parece contradictoria con el artículo 1.º, según el cual son objeto de la Ley “los préstamos destinados a facilitar” las compraventas a plazos reguladas por ella. Sin embargo, no debemos olvidar el concepto amplio que introduce el párrafo 2.º del artículo 2.º para incluir en la Ley “los actos o contratos” que “se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos”. En este sentido cabe incluso preguntarse si todo el contenido del artículo 3.º, párrafo 2.º, no queda directamente incluido en esa fórmula residual del artículo 2.º, párrafo 2.º, siendo una repetición superflua su inclusión en el artículo 3.º

4. *Préstamos excluidos específicamente del ámbito de la Ley.*

El artículo 4.º excluye:

- 1.º) Todos los préstamos que financien las compraventas elimina-

das de la Ley por el mismo artículo y ya estudiadas anteriormente. Así lo indica expresamente el artículo 4.º, n.º 1.º: "... y los préstamos cuya finalidad sea financiar tales operaciones". Esto mismo es aplicable a los números 2.º, 3.º y 5.º del artículo 4.º, en virtud del artículo 1.º que extiende el ámbito de la Ley a los préstamos que faciliten las compraventas que ella misma regula. Razonando "a contrario sensu", es evidente que no se ocupará de los préstamos que financien las compraventas no incluidas en la Ley.

2.º) Los "préstamos ocasionales efectuados sin finalidad de lucro" (art. 4.º, n.º 2.º). La Ley, encaminada a favorecer el tráfico de bienes, debe desentenderse de las operaciones ocasionales, pero es ilógico que añada el requisito de la ausencia de lucro, aunque en este caso no carezca de sentido como en la compraventa. En efecto, puede haber préstamos con y sin lucro, según sean con o sin interés (art. 1.740 del C. C.). Sin embargo, insistimos, esta distinción entre préstamos ocasionales es improcedente a efectos de la Ley:

- a) Porque ésta debe excluir de sus beneficios todas aquellas operaciones que no tengan importancia en el tráfico en masa, ni respondan a las condiciones del mismo.
- b) Porque resulta notablemente injusto favorecer al que presta ocasionalmente con interés frente al que lo hace gratuitamente. En todo caso la preferencia debería ser inversa.

3.º) "Los préstamos garantizados con hipoteca o prenda sin desplazamiento" (art. 4.º, n.º 4.º) "porque están asegurados con una garantía que hace innecesarios otros medios protectores" (Exposición de Motivos). La Ley no quiere interferir en los procedimientos especiales con que cuentan estas garantías. Quedan sin mencionar la fianza y la prenda.

En efecto, la fianza no constituye una garantía tan fuerte y, además, no cuenta con ningún procedimiento especial. Pero no se puede decir lo mismo de la prenda. ¿Por qué no se excluyen los préstamos que cuenten con esta garantía? Ocurre lo que ya señalaremos al hablar de las garantías a las que se refiere la Ley, y es que ésta no prevé la existencia de tales préstamos porque, al hablar de prenda, piensa sólo en la constituida sobre el objeto mismo de la compraventa. Es evidente que esta garantía no es compatible con la compraventa a plazos, ya que priva de la posesión del objeto hasta el pago total del precio, y esto es precisamente opuesto al fin de aquélla: el disfrute de la cosa antes de haber pagado todo su precio. Pero, ¿se puede decir lo mismo cuando la prenda recae sobre otro objeto? La respuesta es negativa. Aquí de nuevo se refleja la limitación con que el legislador ha considerado

las garantías que se pueden establecer en torno a las compraventas a plazos y sus contratos accesorios.

- 4.º) Los “préstamos cuyo importe sea inferior o superior a la cantidad que se determine por el Gobierno” y “las operaciones de comercio exterior” (art. 4.º, n.º 3.º y n.º 5.º).

El artículo 16 extiende la limitación cuantitativa impuesta en el artículo 3.º, párrafo 2.º, a todos los préstamos de financiación regulados por la Ley: “no podrán exceder de la parte aplazada del precio de la cosa para cuya adquisición se convienen”. Como ya vimos al estudiar las financiaciones a través del comprador, el legislador trata de evitar, con estas medidas, que se burlen los preceptos de los artículos 2.º y 9.º sobre la perfección del contrato, cuya intención es evitar el abuso del crédito.

La sanción de esta prohibición es doble (art. 16, pár. 2.º):

- 1.º) Nulidad del contrato de préstamo a efectos de la Ley, es decir, exclusión de su ámbito.
- 2.º) Aplicación a vendedores o financiadores de las sanciones previstas en el artículo 20, párrafo 3.º: multas o prohibición de acogerse a la Ley durante un período determinado.

C)

1. *Garantías reguladas por la Ley.*

El artículo 1.º incluye, finalmente, bajo el ámbito de la Ley las garantías “que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de aquellos contratos”. La Ley no especifica después, como hace con las compraventas y los préstamos, lo que entendié por tales garantías, por lo que hay que acudir a los conceptos del Código Civil. Del artículo 4.º, número 4.º, se deduce la exclusión de la hipoteca y la prenda sin desplazamiento cuando recaen sobre préstamos de financiación de compraventas a plazos reguladas por la Ley. Pero fuera de estos casos, se acepta teóricamente la regulación de todos los contratos de garantía accesorios a los de la Ley (artículo 1.º). Sin embargo, el articulado no contiene ninguna norma sobre tales contratos. Luego el artículo 1.º no se refiere a éstos, sino a las cláusulas de garantía convenidas en los contratos de compraventas a plazos y de préstamos de financiación de las mismas. En efecto, la Ley no habla más que de este tipo de garantías: cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer (arts. 3.º, 6.º y 23).

El legislador parece desconocer la posibilidad de garantizar la compraventa mediante una fianza, así como con cosas distintas de las que constituyen el objeto mismo del contrato, hasta el punto de que excluye los préstamos de financiación garantizados con hipoteca o prenda sin desplazamiento, pero no las compraventas que se respalden con esas mismas figuras, siendo evidente que no existen razones de

fondo para tal distinción. Lo que ocurre es que la Ley no habla, en este caso, de la compraventa, porque no concibe la posibilidad de que ésta se garantice con hipoteca o prenda sin desplazamiento sobre objetos ajenos a la compraventa. Por esto mismo, la Ley no habla en ningún caso de la garantía de prenda, ya que constituir esta garantía sobre el objeto de la compraventa a plazos supone privar al comprador de su posesión inmediata, lo que es precisamente contrario a la finalidad de esta institución jurídica. En cuanto a la fianza, no se menciona tampoco en ningún caso.

Es evidente que lo normal en la compraventa a plazos es buscar la garantía en el propio objeto del contrato, pero no resulta menos cierto que las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer no son esenciales a la compraventa a plazos, ni tan siquiera naturales, sino simplemente accidentales (28). Ello se deduce incluso del artículo 6.º que, al fijar las circunstancias que han de constar obligatoriamente en los escritos del contrato, alude a dichas cláusulas "si así se pactara" (art. 6.º, n.º 12) y "en su caso" (art. 6.º, n.º 13). Tampoco hay razón (y la Ley no lo hace) para prohibir otro tipo de garantías, como los que hemos señalado más arriba.

Cabe añadir que, visto el contenido de las garantías a las que se refiere el artículo 1.º, dicha referencia sobra, ya que si la Ley regula determinados contratos de compraventa y préstamo, es lógico que regule también todas las cláusulas que forman su contenido, aunque se refieran a las garantías establecidas. Así lo entienden las leyes extranjeras estudiadas, ya que ninguna de ellas hace referencia a garantías constituidas con motivo de los contratos que regulan.

III. REQUISITOS DE LOS CONTRATOS

1. *Forma de los contratos.*

El artículo 5.º fija dos requisitos de forma, esenciales para la validez de los contratos incluidos en la Ley:

- a) "que consten por escrito" y
- b) "en tantos ejemplares como partes intervengan".

La finalidad de este precepto es doble. Primero, se trata de proporcionar una información completa a cada una de las partes para que éstas sepan en cualquier momento los derechos y obligaciones de que son titulares en virtud del contrato celebrado. Esto tiende fundamen-

(28) En el Derecho mejicano, JOAQUÍN RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ dice refiriéndose a la venta con reserva de propiedad: "Difícilmente se la concibe sin conexión con la venta a plazos, aunque ello no es esencial, como tampoco lo es la entrega de la cosa vendida hasta el pago del precio", "Curso de Derecho Mercantil", 2.ª ed., 1952, t. II.

J. GARRIGUES considera que "la cláusula de reserva de dominio es el alma jurídica de la venta a plazos", vid. "Tratado".

talmente a la protección del comprador. Un segundo objetivo, no menos importante, es “mantener en virtualidad el contenido imperativo del contrato” (Exposición de Motivos). En efecto, la Ley quiere proporcionar un cauce jurídico especial a determinados contratos de compraventa a plazos siempre que se sometan a sus requisitos; lógico es, pues, que busque la forma de comprobar el cumplimiento efectivo de aquéllos. Este segundo fin es el que induce a sancionar esta forma de los contratos con su falta de validez, naturalmente, “a efectos de la misma”, tal como se deduce de la eficacia de la Ley (ya estudiada) y de la letra del mismo artículo 5.º. Es posible que esto responda, como razón de fondo, a que cuando el legislador no está seguro de que se hayan cumplido los requisitos de la Ley porque no se ha cumplido precisamente aquel (el de la forma escrita) que permite su rápida y segura comprobación, presume la omisión de aquéllos y, consecuentemente, sanciona con la exclusión de su ámbito.

En cuanto a la multiplicidad de ejemplares, atiende fundamentalmente al fin de información, facilitando de paso el de comprobación de los requisitos.

Al mismo tiempo, el artículo 5.º crea un medio óptimo de prueba “sin que se pretenda alterar las reglas de la prueba ordinaria” (Exposición de Motivos), lo que especifica directamente el artículo 3.º de la Ley belga: sin perjuicio de las reglas que rigen la prueba en derecho común, las ventas a plazos deben ser objeto de un contrato escrito en tantos ejemplares como partes contratantes haya con interés propio. Esto sale al paso de que una de las partes pretenda invalidar el contrato (a efectos de la Ley) mediante la destrucción de su ejemplar del contrato, cuando no constase en los demás ejemplares el número de los mismos.

La Ley suiza se conforma con que la forma del contrato sea escrita y no exige la multiplicidad de ejemplares (art. 226a, párr. 2.º). Sin embargo, según el artículo 226c, párrafo 1.º, el contrato no produce efectos frente al comprador hasta cinco días después de haber recibido una copia firmada por las partes. El artículo 5.º de nuestra Ley copia el artículo 3.º de la Ley belga (o el artículo 12, que se refiere a los préstamos); sin embargo, esta última no sanciona su incumplimiento con la nulidad del contrato, sino reduciendo la obligación del comprador al pago del precio al contado o del nominal del préstamo y manteniendo su derecho a efectuar dicho pago en los plazos previstos. El artículo 5.º de la Ley austríaca disponía ya que cuando la venta a plazos se realice por escrito, el vendedor tiene que entregar a sus expensas una copia al comprador; lo que sanciona con multa hasta de cincuenta florines.

2. Cláusulas obligatorias de los contratos.

El artículo 5.º atiende a garantizar el cumplimiento de los requisitos impuestos por la Ley y el conocimiento por las partes del contenido

del contrato. Para ello, no basta con la existencia de tantos ejemplares escritos como sujetos del contrato. Esa garantía sólo tiene sentido si se determina el contenido de dichos ejemplares. A ello tiende precisamente el artículo 6.º, fijando, con carácter obligatorio, el contenido mínimo de los contratos sometidos a la Ley. No se suprime por ello la autonomía de la voluntad del artículo 1.255 del Código Civil, ya que el artículo 6.º acepta también “los pactos y cláusulas que las partes libremente estipulen”. Las catorce circunstancias que el artículo 6.º enumera como obligatorias atienden a las siguientes cuestiones:

- a) “Lugar y fecha del contrato” (n.º 1.º),
- b) Determinación de las partes del contrato (n.º 2.º),
- c) Determinación del objeto y precio de la compraventa (números 3.º y 4.º),
- d) Circunstancias que afectan al precio de la compraventa (números 5.º a 10),
- e) Facultades y garantías del vendedor o del financiador (números 11 a 13), y
- f) Derecho del comprador (n.º 14).

Se observa de inmediato que el legislador dedica su atención preferente al precio y a las garantías del vendedor o del financiador, los que, en definitiva, constituyen las particularidades más relevantes de los contratos de compraventa a plazos y de financiación de las mismas. Con todas estas medidas de información la Ley consigue proteger en gran medida al comprador, subsanando su ignorancia, que es precisamente la fuente de abusos más importante en las operaciones de compraventa a plazos.

Es curioso observar el contenido del número 14 del artículo 6.º por el que, en definitiva, se impone al vendedor (como se deduce al estudiar las sanciones del artículo 7.º) la obligación de informar al comprador sobre uno de sus derechos reconocido en el artículo 10 de la Ley. Esta cláusula, nueva con respecto al Proyecto de Ley, es análoga a la que contiene la Ley suiza en el artículo 226a, párrafo 2.º, cuando enumera las circunstancias obligatorias que han de constar en el documento del contrato. Entre ellas figura, en efecto, la cláusula en la que se informa sobre el derecho del comprador a declarar al vendedor, en el plazo de cinco días, que desiste del contrato, derecho especificado luego en el artículo 226c.

La cláusula número 14 del Proyecto de Ley, sustituida por la que acabamos de ver, aludía a la consignación en el contrato de “las prestaciones en especie que haya de realizar el comprador”, “si se hubiera pactado”, copia de la cláusula número 6.º de la Ley suiza (art. 226a, párrafo 2.º).

El artículo 17 extiende la aplicación del artículo 6.º a “los contratos de préstamo de financiación... en lo que resulte aplicable... sustituyéndose los conceptos de precio al contado y precio de venta a plazos por los de nominal del préstamo e importe total del mismo

resultante de los incrementos correspondientes". La Ley belga sigue un sistema más claro al regular independientemente, aunque de forma análoga, ambos contratos (Capítulos 2.º y 3.º).

3. Sanción por el incumplimiento de las cláusulas obligatorias.

El artículo 6.º fija las circunstancias que han de contener "con carácter obligatorio" los contratos acogidos a la Ley, y es el artículo 7.º el que se ocupa de sancionar las omisiones contrarias a esta obligatoriedad. Para ello parte el legislador de una presunción según la cual el contenido mínimo obligatorio del contrato determinado por el artículo 6.º favorece fundamentalmente al comprador (sobre todo a efectos de información, como ya hemos visto). Consecuentemente, castiga su incumplimiento con sanciones económicas al vendedor, precisamente en favor del comprador.

Hay que señalar que esta presunción de la Ley, así como otras establecidas en el mismo sentido (inferioridad del comprador frente al vendedor), es cierta sólo con relación al comprador consumidor, pero no para el comprador productor, es decir, para el comprador de "bienes de equipo". Ello demuestra que el legislador no piensa en este último, de acuerdo con lo expuesto en el Discurso de Defensa ante las Cortes de la Ley. Sin embargo, debemos señalar de nuevo, como hicimos al estudiar los bienes cuyas compraventas podían incluirse en el ámbito de esta Ley, que el artículo 1.º no permite por sí solo tal interpretación.

El artículo 7.º sanciona "la omisión o expresión inexacta de alguna de las circunstancias señaladas" en el artículo 6.º, reduciendo la obligación del comprador "a pagar exclusivamente el importe del precio al contado, con derecho a satisfacerlo en los plazos convenidos, exento de todo recargo por cualquier concepto". Esta sanción se aplica de distinta forma según la importancia de las circunstancias omitidas o inexactas, y a ello atiende cada uno de los dos párrafos del artículo 7.º.

Cuando se trata de la determinación del objeto y precio de la compraventa, así como de las circunstancias que afectan al precio (números 3.º a 10 del art. 6.º), basta con que la omisión o inexactitud no sea imputable "a la voluntad del comprador" (art. 7.º, párr. 1.º). Esta norma viene a ser una especificación del artículo 1.288 del Código Civil: "La interpretación de las cláusulas oscuras de un contrato no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad".

El concepto de imputabilidad utilizado por el artículo 7.º no parece totalmente adecuado. En efecto, si el contrato presupone siempre el acuerdo de voluntades de las partes (consentimiento), podrá imputarse siempre su contenido, cualquiera que éste sea, a ambas partes. Luego ateniéndonos estrictamente a lo que dice el artículo 7.º, párrafo 1.º, su sanción no tendría nunca efectividad.

Es preciso acudir a la intención del legislador. Este tiene en cuenta

principalmente, como ya hemos visto, al comprador consumidor, persona que normalmente ignora las regulaciones legales (en este caso, las de esta Ley). Frente a él, el vendedor conoce la legislación aplicable a sus ventas, por lo que, a la imputabilidad del contrato se le podrá añadir la culpabilidad de que el contenido de aquél no cumpla los requisitos legales. Esto resulta aún más evidente si consideramos que normalmente las compraventas a plazos se realizan mediante contratos de adhesión, en los que el vendedor fija todas las cláusulas, limitándose el comprador a aceptarlas, sin que tenga normalmente un conocimiento exacto de sus consecuencias. Esto es lo que el legislador trata de evitar parcialmente: que el vendedor oculte o desvirtúe frente al comprador las cláusulas obligatorias de estos contratos de compraventa acogidos a la Ley, disminuyendo así sus garantías y posibilidades de reclamación. Para ello, es posible, como ya ha quedado indicado, que el concepto de culpabilidad fuese más adecuado que el de imputabilidad, y así habrá que interpretar el artículo 7.º si no se quiere cercenar su eficacia: la sanción se impondrá siempre que se demuestre que el comprador no es culpable de las omisiones o inexactitudes de las circunstancias del artículo 6.º.

Las leyes suiza y belga esquivan este problema adoptando la presunción "iuris et de iure" de la culpabilidad del vendedor o del financiador en tales casos. En efecto, para imponer sus sanciones basta con que se hayan incumplido algunas de las cláusulas obligatorias (artículo 226a, párr. 3.º, y arts. 8.º y 17). Esta solución, además de simple, tiene un carácter más social, de acuerdo con la realidad, en la que las empresas comerciales utilizan la forma de los contratos de adhesión para imponer su voluntad frente a los compradores (29).

La atención preferente por las circunstancias que se refieren al precio de venta, reflejada en el número de cláusulas obligatorias dedicadas a tal efecto por el artículo 6.º, se manifiesta aquí también al requerir menos condiciones la sanción de su inobservancia que para las demás circunstancias. Así, la omisión o inexactitud de las demás enumeradas en el artículo 6.º (números 1.º, 2.º y 11 a 14) "podrá determinar la misma reducción, acordada por el Juez" si, además de la condición establecida para las circunstancias de los números 3.º a 10. "el comprador justifica que ha sido perjudicado" (art. 7.º, párr. 2.º). Aunque el párrafo 2.º no especifica nada sobre la no imputabilidad a la voluntad del comprador, es evidente que este requisito para que se sancione al vendedor es aplicable también a este caso.

La magnitud del perjuicio no es relevante a efectos del artículo 7.º, párrafo 2.º, ni en cuanto a la aplicación de la sanción (es de suponer la necesidad de superar un mínimo razonable), ni en cuanto a la cuantía de la misma, que es siempre fija. Esto es lógico si se piensa que en ambos casos del artículo 7.º se trata de castigar la conducta culpable del vendedor; pero lo que no parece justo es que ello pueda

(29) Vid. J. GARRIGUES, "Curso de Derecho Mercantil", 1962, págs. 100 y ss.

repercutir en un enriquecimiento por parte del comprador. Así, en el primer caso (números 3.º a 10) no se requiere que el comprador salga perjudicado, y en el segundo, la cuantía del perjuicio puede ser inferior al beneficio del comprador.

El artículo 7.º plantea una segunda dificultad, esta vez de tipo práctico, en cuanto a su eficacia. En efecto, ¿cómo reducir la obligación del comprador “a pagar exclusivamente el importe del precio al contado, con derecho a satisfacerlo en los plazos convenidos” cuando sean precisamente las circunstancias que se refieren a estos datos las omitidas (art. 6.º, números 4.º a 7.º)?

Es cierto que la dificultad que acabamos de apuntar puede ser fácilmente vencida. Sin embargo, unida al enriquecimiento injusto a que puede dar lugar el artículo 7.º, nos induce a creer en la conveniencia de haber optado por una sanción al vendedor análoga a las señaladas en el artículo 20, párrafo 3.º (“multa hasta de cien mil pesetas, suspensión temporal en la práctica de aquellas operaciones hasta por un año o prohibición definitiva de realizarlas”), en vez de la establecida, como propugnamos también al comentar el artículo 9.º en cuanto a la sanción de la perfección del contrato.

Cabe también señalar la incongruencia existente entre la sanción señalada por la Ley para la omisión de los requisitos del artículo 5.º y la estudiada ahora para los del artículo 6.º. Ya vimos que ambos artículos eran continuación el uno del otro, constituyendo un todo, cuyo fin es doble: garantía del cumplimiento de los requisitos de la Ley e información a las partes. Lo lógico, pues, es que la infracción del artículo 6.º diese también lugar a la exclusión del contrato del ámbito de la Ley. A esta conclusión se podría llegar si se considerase que el mismo artículo 6.º, al fijar la obligatoriedad de las cláusulas que enumera, condiciona implícitamente la validez del contrato a su observancia, constituyendo entonces el artículo 7.º una sanción suplementaria. Esta sería posiblemente la solución más conveniente, máxime si se tiene en cuenta que, dadas las características de dicha sanción, si las partes se ponen de acuerdo pueden llegar a constituir un contrato en blanco o sin las cláusulas obligatorias del artículo 6.º y que cumpla, no obstante, los requisitos del artículo 5.º, defraudando así la intención de la Ley. Sin embargo, esta interpretación es insostenible si tenemos en cuenta que la Jurisprudencia ha repetido en múltiples ocasiones, refiriéndose al artículo 4.º del Código Civil, que éste “se limita a formular un principio jurídico de gran generalidad, que no ha de ser interpretado con criterio rígido, teniendo en cuenta que no es preciso que la validez de los actos contrarios a la Ley sea ordenada de modo expreso y textual, sin que quepa pensar que toda disconformidad con una ley cualquiera o toda omisión de formalidades legales haya siempre de llevar consigo la sanción extrema de la nulidad” (Sentencia de 19-X-1944). En este caso, la existencia de una sanción específica para el incumplimiento de los requisitos del artículo 6.º corta, pues, la posibilidad de que dicho incumplimiento provoque tam-

bién la falta de validez del contrato en cuestión. Además, finalmente, ¿cómo aplicar una sanción impuesta por la Ley (la del art. 7.º) a un contrato que precisamente ha sido excluido de su ámbito?

De nuevo podemos dar una explicación causal de esta diversidad de sanciones para el incumplimiento de los artículos 5.º y 6.º si atendemos a las leyes suiza y belga. La Ley suiza sanciona ambas infracciones con la nulidad del contrato, mientras que la Ley belga las sanciona con la reducción del precio. Parece, pues, que el legislador español ha mezclado aquí también el contenido de estas dos leyes extranjeras.

El artículo 17 extiende también la sanción del artículo 7.º a los contratos de préstamo de financiación. Ya hemos indicado que la Ley belga no tiene que recurrir a estos sistemas, al regular ambos contratos separadamente.

4. *Cláusulas nulas.*

Hasta ahora hemos visto que la Ley sanciona de dos maneras el incumplimiento de sus requisitos:

- a) Excluyendo de su ámbito los contratos correspondientes.
- b) Disminuyendo los ingresos del vendedor procedentes del contrato en beneficio del comprador.

También hemos señalado que esta ambigüedad es improcedente, ya que:

- a) Desde un punto de vista lógico, se sancionan actos análogos de distinta forma.
- b) Desde el punto de vista de la Ley, la única sanción coherente es la de exclusión de su ámbito. En efecto, se trata de una Ley de eficacia no imperativa. Si no se cumplen sus requisitos, no se puede disfrutar del cauce jurídico que ofrece, y eso es todo.

Pues bien, el artículo 18 viene a implantar un tercer tipo de sanción para otra forma de incumplimiento de los requisitos de la Ley: "Se entenderán por no puestos los pactos, cláusulas y condiciones de los contratos regulados en la presente Ley que fueron contrarios a sus preceptos o se dirijan a eludir su cumplimiento". Hay que tener en cuenta que el artículo 6.º no limita el contenido del contrato a las circunstancias enumeradas, ya que admite además "los pactos y cláusulas que las partes libremente estipulen".

Como ya estudiamos en el epígrafe correspondiente a la eficacia de la Ley, la redacción de este artículo, considerada aisladamente, nos induciría a creer que nos encontramos ante una Ley de carácter imperativo que, mediante este precepto, pretende evitar la evasión de su ámbito. Pero no es éste el caso.

Las críticas hechas anteriormente pueden repetirse para este caso. En cuanto al tono imperativo que introduce en la Ley, la única expli-

cación que encontramos es esa hipotética intención del legislador (a la que ya aludíamos al interpretar el artículo 9.º, sobre la perfección del contrato) de evitar que los vendedores y financiadores puedan acogerse a la Ley con la posibilidad de desligar sus contratos de la misma y acudir a la legislación común en cuanto surja alguna dificultad.

Tal vez, el desarrollo de la Ley imponga, o bien un sometimiento expreso a sus preceptos, o bien un sometimiento tácito a través de lo previsto en el artículo 20, párrafo 2.º: el Gobierno “determinará las condiciones que deben cumplir y las obligaciones que asumen los comerciantes y Sociedades que habitualmente, a título principal o accesorio y bajo cualquier forma, realicen las operaciones comprendidas en esta Ley”. En efecto, el cumplimiento de tales condiciones y obligaciones puede implicar la obligación de acogerse siempre a la Ley para las operaciones comprendidas en la misma.

5. *Inscripción en el Registro.*

El artículo 23 crea un Registro para las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer “que se inserten en los contratos sujetos a la presente Ley”. Esta inscripción tiene carácter facultativo aun dentro de la misma Ley. Sin embargo, su eficacia es tal (condiciona la oponibilidad a tercero) (30) que todos los vendedores o financiadores acudirán de seguro a dicho Registro, siempre que el desarrollo de la Ley previsto por el artículo 20, párrafo 1.º, se lo permita: “El Gobierno... determinará los (bienes) identificables a efectos del Registro”.

Esta norma deroga, a sus efectos, el artículo 464 del Código Civil (31), de acuerdo con el principio de derogación tácita “lex posterior

(30) Con respecto al Derecho mejicano, J. RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ, ob. cit.: “Para que la venta con reserva de dominio surta efectos contra terceros, precisa que el contrato sea inscrito en el Registro de la Propiedad y que se refiera a cosas identificables”.

J. GARRIGUES, “Tratado”: “Evidentemente el sistema mejor será crear un registro público especial; cabría pensar en los efectos frente a terceros del documento público (arts. 1.218 y 1.227 del C. C.) y afirmar que si el pacto de reserva de dominio figura en una escritura notarial, los terceros están obligados a pasar por él. Esta solución es muy discutible desde el punto de vista de la seguridad del tráfico”.

(31) F. CANDIL y CALVO, ob. cit.: “Supuesto un pacto de reserva de propiedad y la consiguiente transmisión de la cosa al comprador, teniendo éste mala fe y dispuesto a cometer un fraude, puede deshacerse de la cosa en perjuicio del vendedor, el cual tendrá que retroceder ante el expresado art. 464, que sanciona y garantiza la posesión del adquirente de buena fe.

Este mal es absolutamente inevitable, dada la actual organización de la propiedad mueble. Algo puede conseguirse, pero no mucho, con precepto análogo al art. 715 del C. C: suizo, que declara nula la reserva de propiedad si no ha sido inscrita en un registro público del domicilio del adquirente. El procedimiento del registro, si fuese tan general que evitara en cuanto a los muebles la necesidad del principio de que la posesión equivale a título, sería suficiente para resolver

derogat anterior". Con ella, la Ley introduce un grave obstáculo al tráfico de bienes muebles corporales no consumibles, lo que supone en cierto modo una contradicción de sus propios fines. En efecto, antes de adquirir bienes que el vendedor haya podido obtener a través de contratos acogidos a esta Ley, el comprador tiene que asegurarse de la inexistencia de una inscripción de este tipo sobre el bien de que se trate en las diversas oficinas del Registro Mercantil extendidas por todo el territorio nacional, ya que "el Registro de reservas de dominio y prohibiciones de disponer se llevará por los Registradores mercantiles" (art. 23, párr. 2.º). De lo contrario, este tercer comprador puede verse privado de dicho bien.

Esto supone suprimir en gran parte la eficacia del artículo 464 del Código Civil. En cuanto al artículo 85 del Código de Comercio, sólo se verá afectado en los casos de tiendas que se dedican a comprar objetos usados para su reventa, ya que en los demás casos, las compras de los comerciantes para vender al público quedan excluidas de la Ley (art. 4.º, n. 1.º). ¿Hasta qué punto, cabe preguntarse, no se quiere, con este artículo 23, establecer garantías para vendedores y financiadores que van, en realidad, contra la misma naturaleza del tráfico mobiliario? (32).

El Proyecto de Ley (art. 24), con un criterio más prudente, autorizaba al Gobierno "para, si lo estima conveniente, organizar un Registro donde se tome razón con carácter obligatorio o facultativo, de los contratos de esta clase que se determinen para la oponibilidad a tercero de las reservas de dominio estipuladas", copiando el artículo 30 de la Ley belga.

El artículo 1.524, párrafo 2.º, del Código Civil italiano contiene un régimen especial para determinados bienes especialmente relevantes.

IV. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL COMPRADOR

A) DERECHOS

1. *Derecho a recibir la cosa.*

Al estudiar el artículo 9.º vimos que la venta "sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial". Por lo tanto, si hablamos con propiedad, la entrega de la cosa no constituye un derecho del comprador nacido del contrato, puesto que ella precisamente condiciona el nacimiento de éste. Todo esto se debe

éste y otros muchos problemas, pero, desgraciadamente, nos encontramos bastante lejos de alcanzarlo".

(32) K. LARENZ, ob. cit., destaca cómo la eficacia de la cláusula de reserva de dominio va en detrimento de la función publicitaria de la posesión.

al cambio introducido por la Ley en la naturaleza del contrato de compraventa. Sin embargo, económicamente, esa entrega de la cosa constituye una de las partes más importantes de la operación de compraventa a plazos; jurídicamente es la causa por la que el comprador efectúa el contrato, ya que es la prestación que espera del vendedor (art. 1.274 del C. C.).

De la misma forma que hablamos de este derecho a recibir la cosa en el contrato de compraventa regulado por la Ley, podemos hablar del derecho que tiene el prestatario a recibir la cantidad de dinero que el prestamista le adelanta. Esto se puede aplicar al comprador en el caso del préstamo de financiación a través del mismo (art. 3.º, párrafo 2.º).

2. Derecho al saneamiento.

La Ley no habla nada de éste. Sin embargo, la remisión forzosa a las normas del C. C. puede plantear problemas. ¿Podrá el comprador retener el pago de los plazos en base a este derecho? Ya la Ley austríaca preveía la posibilidad de ejercer este derecho por vía de excepción durante todo el tiempo en que el pago no se haya efectuado íntegramente (art. 4.º, pár. 3.º).

3. Derecho a desistir del contrato.

El artículo 8.º atiende al derecho que tiene el comprador de desistir del contrato. Una medida de este tipo parece adecuada para proteger al comprador que precipitadamente se embarca en una operación de compraventa a plazos, y así lo señala el Discurso de Defensa de la Ley ante las Cortes. Sin embargo, este juicio apriorístico queda desmentido por la eficacia y el contenido del artículo 8.º.

En efecto, su eficacia es casi nula, ya que no sólo no tiene fuerza imperativa (con respecto a la Ley), sino que ni tan siquiera considera el legislador que la cláusula por la que se establece ese derecho tiene carácter natural dentro del contrato.

¿Qué valor tiene que el artículo 8.º reconozca una cláusula pactada por las partes, cuya validez ya está reconocida genéricamente por el artículo 1.255 del Código Civil y por el artículo 6.º de la misma Ley, al no estar en contradicción con sus preceptos (art. 18)? Sólo vemos una: la determinación del contenido de esa cláusula.

Si de esta forma se pretende proteger al comprador, predeterminando a su favor las condiciones del desistimiento para cuando éste se pacte entre las partes, hay que concluir que el camino elegido no es propicio para ello. El artículo 8.º se limita al reconocimiento de la voluntad de las partes, y es posible que el vendedor no acepte dicha cláusula, en cuyo caso no se aplicará; esto es especialmente impor-

tante si tenemos en cuenta que estas operaciones se suelen realizar mediante contratos de adhesión, en los que el vendedor fija las condiciones y el comprador ignora sus derechos y posibilidades.

Pero es que, además, y ahora entramos a considerar el contenido del artículo 8.º, la Ley no favorece en realidad al comprador cuando fija el contenido de la cláusula de desistimiento, ya que el artículo 8.º establece requisitos muy estrictos para que el comprador pueda ejercer este derecho:

- a) "dentro de los tres días siguientes a la entrega de la cosa",
- b) "comunicándolo por carta certificada o de otro modo fehaciente al vendedor",
- c) "siempre que no hubiere usado de la cosa vendida más que a efectos de simple examen o prueba",
- d) "y la devuelva dentro del mismo plazo, en el lugar, forma y estado en que la recibió",
- e) "libre de todo gasto para el vendedor".

El requisito *d)* puede ser irrealizable cuando el comprador adquiriera y reciba las cosas en otro lugar que el de su domicilio, si las ha trasladado al mismo.

Esta regulación resulta tan gravosa para el comprador, que cabe preguntarse (volviendo así al problema de la eficacia del artículo 8.º) si puede darse o no otro contenido a la cláusula en que se establezca ese derecho de desistir a favor del comprador. Ambas interpretaciones nos conducen a resultados insatisfactorios:

- 1.º) Si se trata de un precepto imperativo con respecto al contenido de la cláusula de desistimiento, más que de un derecho del comprador se debe hablar de una reducción de la libertad contractual de las partes para favorecer al vendedor. En efecto, en tal caso, siempre que se pacte dicha cláusula habrá de ser conforme al artículo 8.º, ya que el artículo 18 anula los pactos contrarios a los preceptos de la Ley. Y ya hemos visto que ese contenido del artículo 8.º es netamente favorable al vendedor.
- 2.º) Si, por el contrario, es un precepto dispositivo incluso en cuanto al contenido de la cláusula de desistimiento, entonces su eficacia disminuye aún más y se limita a su aplicación subsidiaria cuando, estipulándose la cláusula de desistimiento, no se fijan sus requisitos. Esta interpretación no contradice las palabras del artículo 8.º: "Si se hubiere pactado...", se limita a decir. Pero si la aceptamos, el artículo 8.º se convierte en un precepto de muy poca eficacia.

La Ley suiza concede en su artículo 226c un derecho análogo al comprador, pero lo hace con carácter imperativo: la renuncia previa a ese derecho es nula. Además, lo concede en condiciones realmente favorables para el comprador, ya que no le impone ninguna carga sobre la forma de devolución de la cosa cuando ésta le haya sido entregada. Basta con notificar por escrito al vendedor que se desiste del

contrato dentro de un plazo de cinco días a partir de la recepción de una copia del mismo firmada por las partes.

4. *Derecho a anticipar el pago del precio.*

El artículo 10 parte de la presunción de que en la compraventa a plazos (y préstamos de financiación de la misma) el aplazamiento del pago total es en beneficio del comprador. En efecto, aunque la Ley no lo diga expresamente y aunque el artículo 1.127 del Código Civil presume, por el contrario, que los plazos de las obligaciones se establecen “en beneficio de acreedor y deudor”, su propio texto añade: “a no ser que del tenor de aquéllas o de otras circunstancias resultara haberse puesto en favor del uno o del otro”; redacción acentuada por la Jurisprudencia que considera que la presunción “*iuris tantum*” de este artículo no impide ni tan siquiera las presunciones contrarias (Sentencia del T. S. de 28-I-1944). Y éste parece ser el caso del comprador en los contratos que la Ley regula.

Comprobado este punto de partida, parece lógico que la Ley considere que el comprador tiene derecho a renunciar a ese plazo, puesto que éste es un beneficio a su favor, “a no ser esta renuncia contra el interés o el orden público, o en perjuicio de tercero” (art. 4.º del Código Civil). Este no es el caso, pero, sin embargo, el artículo 10 establece dos restricciones a esa renuncia:

- 1.º) Tiene que realizarse “al vencimiento de cualquiera de los plazos”, y
- 2.º) Tiene que ser una renuncia total, es decir, “por el importe de la parte del precio pendiente de pago”.

Si el establecimiento de plazos para el pago es en favor del comprador, ¿por qué no permite la Ley el adelanto en el pago de uno o varios plazos y, además, en cualquier momento? De esta forma se atendería sin duda con más realismo a la situación económico-social del comprador medio. En efecto, no es normal que una persona acuda a la institución de la compraventa a plazos para después renunciar en gran parte a sus beneficios, al “satisfacer anticipadamente el importe de la parte del precio pendiente de pago”. El que compra a plazos lo hace precisamente porque sus recursos económicos no le permiten comprar al contado. Hay que tener en cuenta que dichos recursos económicos no sufren normalmente grandes alteraciones repentinas. Y, sin embargo, éste es precisamente el caso a que parece referirse la Ley, ya que exige el adelanto de toda la parte aplazada del precio para ejercer este derecho. Frente a la infrecuencia de estos cambios de situación económica, es normal que una persona se encuentre con que su economía doméstica ha funcionado mejor durante un mes determinado y tenga un superávit que puede convertir en ahorro pagando un plazo por adelantado. Esta posibilidad supondría, además, una abreviación de la duración de los pagos o, al menos, un

mayor desahogo para el comprador que, según las fluctuaciones de su fortuna, podría compensar los períodos de déficit económico con los de superávit.

¿Es que esto va en perjuicio de tercero, es decir, del vendedor o financiador, cayendo así bajo la censura del artículo 4.º del Código Civil? A primera vista parece que no, siempre que los plazos se paguen enteros y antes de su vencimiento.

La explicación de las limitaciones impuestas al ejercicio de este derecho de adelanto en los pagos radica en la interdependencia de los párrafos 1.º y 3.º del artículo 10. Dice este último: "En todo caso, los recargos que sobre el precio de venta al contado se hubieran aplicado, en razón al aplazamiento del pago, quedarán reducidos proporcionalmente al período de tiempo en que resulte abreviada la duración del contrato" (33). Aunque los plazos son a favor del comprador, ese beneficio se compensa con los recargos e intereses a favor de vendedor y financiador, respectivamente. Por tanto, la renuncia a los plazos por parte del comprador debe provocar una disminución proporcional de tales recargos e intereses, y así lo dispone la Ley. Pero ello implica un doble gravamen para vendedor o financiador:

- 1.º) Cambio de sus expectativas. Esto constituye un perjuicio hipotético, ya que si tenía previstos unos ingresos en fechas determinadas, el cambio de estos dos factores (cantidad del ingreso y fecha de recepción) puede no convenirle.
- 2.º) Tiene que realizar complicados reajustes de contabilidad.

Pues bien, es precisamente esto lo que ha inducido al legislador a limitar las posibilidades de renuncia a los plazos por parte del comprador. Se trata de limitar los gravámenes señalados, impidiendo que el adquirente cambie continuamente las expectativas y contabilidad del vendedor o del financiador, ya que esto sí que iría en perjuicio de tercero (art. 4.º del C. C.). Pero, con ello, no se limita las posibilidades de renuncia a los plazos cuando no se quiera aprovechar la disminución correspondiente de la contraprestación (recargos o intereses) acordada por el mismo artículo 10, párrafo 3.º. En tal caso, el comprador puede adelantar el pago del número de plazos que desee y sin tener que esperar al vencimiento de cualquiera de ellos.

La Ley belga (arts. 9.º y 18) consiente el ejercicio de este derecho en cualquier momento, sin tener que esperar al vencimiento de un plazo, pero previo aviso de un mes. La Ley suiza suprime este último requisito (art. 226g).

El artículo 10, párrafo 2.º, dispone que cuando se han utilizado letras de cambio o documentos a la orden para el "pago de la parte diferida del precio... los gastos que se originasen para retirar estos efectos del poder de su tenedor, serán de cuenta exclusiva del comprador". Es lógico que el comprador cargue con los gastos provocados

(33) F. BLANCO CONSTANS, ob. cit., alude ya a este fenómeno bajo la denominación de "compraventa con descuento".

por él. ¿Qué gastos pueden ser éstos? Podemos prever fundamentalmente:

- 1.º) El importe de las letras de cambio (o documentos a la orden) incluye los recargos o intereses, por lo que el vendedor o financiador tendrá que abonarlos al tenedor de las letras si quiere recuperarlas. Este gasto supone que el comprador pierde por completo el beneficio concedido por el artículo 10, párrafo 3.º, ya que la disminución proporcional de los recargos o intereses corresponde exactamente con el gasto del vendedor o financiador: lo que ha de pagar al tenedor de las letras y que no recibirá del comprador.
- 2.º) El tenedor de las letras puede exigir, además, una prima para entregarlas antes de su vencimiento, ya que, según el artículo 493 del Código de comercio, "el portador de una letra no estará obligado a percibir su importe antes del vencimiento".
- 3.º) Gastos realizados para averiguar quién es, en el momento correspondiente, el tenedor de la letra.

De todo esto resulta que en tales casos es posible que el comprador no goce de ninguna disminución en su prestación, y eso en el mejor de los casos, cuando sólo se produzcan los gastos señalados en primer lugar. Lo que tiene gran importancia, ya que las letras de cambio constituyen el instrumento normal de pago en estos contratos. Puede decirse que el artículo 10, párrafo 3.º, pierde casi toda su eficacia.

Pero esto no es todo. Hemos dado por hecha la recuperación de las letras por parte del vendedor o financiador, pero puede ocurrir:

- a) que el tenedor no quiera devolverlas, acogiéndose al derecho que le concede el artículo 493 del Código de comercio, o
- b) que el vendedor no acceda a saber quién es el actual tenedor.

Entonces, el derecho concedido al comprador por el artículo 10 es completamente ineficaz. En efecto, dado el carácter ejecutivo que tienen las letras de cambio, el comprador se arriesga a tener que pagar dos veces si paga por adelantado al vendedor o financiador. El artículo 516 del Código de comercio concede acción al tenedor de la letra contra el aceptante, el librador o cualquier endosante, a su elección, y las excepciones que se puedan oponer en el juicio ejecutivo (art. 1.464 de la L. E. C.) no atienden a las relaciones causales entre librador y aceptante cuando el tenedor ejecutante es un tercero.

El medio normal de pago en las compraventas a plazos y préstamos de financiación correspondiente disminuye, pues, en buena parte el derecho que ofrece el artículo 10 al comprador. Veremos también que este instrumento de pago entorpece otras disposiciones de la Ley que atienden a modificaciones de cualquier tipo en el pago del precio o préstamo aplazado.

Tanto la Ley suiza como la belga se percatan de este obstáculo, por lo que limitan este derecho específicamente a aquellos casos en que

no se hayan utilizado títulos a la orden para el pago (arts. 226g, 9.º y 18, respectivamente).

5. *Derecho a la alteración de los plazos en circunstancias excepcionales.*

El artículo 13 ofrece al comprador la posibilidad de obtener la alteración judicial de los plazos en que ha de cumplir su prestación, "con carácter excepcional y por justas causas". Se trata de una novación de la obligación que afecta a sus condiciones principales —los plazos (art. 13, pár. 1.º)— y a su objeto —los nuevos recargos (art. 13, párrafo 2.º)—, según el artículo 1.203, número 1.º, del Código Civil. La Ley repite aquí, en cierto modo, el artículo 1.124, párrafo 3.º del Código Civil: "El Tribunal decretará la resolución que se reclame, a no haber causas justificadas que le autoricen para señalar plazo". Sin embargo, existen diferencias que justifican la redacción de este precepto al evitar que sea una simple repetición del ya citado:

- 1.º) El artículo 1.124, párrafo 3.º, es una norma "favor contractus" por la que los Jueces y Tribunales no pueden conceder un plazo para el cumplimiento de la obligación más que cuando el acreedor haya pedido su resolución. El artículo 13 es también una norma "favor contractus" y, aún más, "favor debitoris" (en este caso del comprador), por lo que no contiene esa limitación: puede ser eficaz aunque el acreedor (vendedor o financiador) pida simplemente el cumplimiento.
- 2.º) Por esa misma diferencia entre la "ratio" de ambas normas, el artículo 1.124, párrafo 3.º, prevé el aplazamiento cuando haya mediado previamente una demanda del acreedor solicitando la resolución. La redacción del artículo 13 permite al deudor (comprador) dirigirse directamente a los Jueces y Tribunales para obtener dicha alteración de los plazos, cuando se considere afectado por las causas a que se refiere la Ley.
- 3.º) El artículo 1.124 no prevé ningún tipo de compensación para el acreedor cuando se concede un plazo al deudor. El artículo 13, párrafo 2.º, añadido precisamente al Proyecto de Ley, dispone que "el propio Juzgado o Tribunal determinará el recargo que, como consecuencia de los nuevos aplazamientos, deberá experimentar el precio".

He aquí un nuevo artículo de la Ley cuya eficacia queda muy disminuida cuando el medio de pago utilizado haya sido el de las letras de cambio o documentos a la orden. También aquí la fuerza ejecutiva de las letras puede ser utilizada por un tenedor de las mismas ajeno a los contratos que las originaron, dando así al traste con el artículo 13.

En cuanto al párrafo 2.º añadido al Proyecto de Ley para conceder a los acreedores recargos suplementarios, de la discreción de estos mismos depende que el ejercicio de este derecho reporte alguna

venta al comprador. Es cierto que el vendedor o financiador no debe perder en provecho del comprador. Pero Jueces y Tribunales deben atender a eso y nada más; si el deudor se encuentra en un trance difícil, sólo se salvará del mismo si se le conceden las máximas facilidades y no se agravan sus cargas.

La Ley suiza (art. 226k) no prevé recargos, pero condiciona el otorgamiento de facilidades de pago por el Juez: si el comprador ofrece la garantía de cumplir sus obligaciones y si no resulta perjuicio para el vendedor.

Los casos específicos enumerados por el artículo 13, párrafo 1.º, con carácter ejemplificador, para aclarar lo que considera "justas causas" de su aplicación, confirman la tesis, ya expuesta anteriormente, de que el legislador sólo ha tenido en cuenta al comprador consumidor que vive de su trabajo y cuya economía depende por lo general del mismo.

B) OBLIGACIONES

1. *Obligación de pagar el precio o devolver el préstamo.*

Esta obligación constituye la contraprestación contractual del comprador. La especialidad de los contratos regulados por la Ley radica precisamente en la forma en que se cumple tal obligación. Hay que distinguir dos partes en la misma:

- 1.º) El desembolso inicial, al igual que la entrega de la cosa, no constituye propiamente una obligación nacida del contrato, puesto que es precisamente el supuesto para la perfección o nacimiento del mismo. Aunque este desembolso inicial constituya una carga para el comprador, ya vimos que su incumplimiento tiene, por el contrario, efectos desfavorables para el vendedor y favorables para el comprador. Todo ello es fruto de la redacción del artículo 9.º, ya criticada.
- 2.º) El pago del resto del precio mediante un sistema de plazos. Esta parte de la obligación incumbe también al comprador prestatario. Aquí se puede hablar ya de una obligación nacida del contrato de compraventa a plazos o del préstamo de financiación. El incumplimiento de esta segunda parte de la prestación del comprador frente al vendedor (y única frente al prestamista financiador) permite a éste "exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono o la resolución del contrato" (art. 11).

2. *Obligación de abonar los gastos originados por letras de cambio o documentos a la orden en el caso de que se anticipe el pago.*

Ya estudiamos esta obligación en el epígrafe correspondiente al derecho del comprador a anticipar el pago del precio o del préstamo. Allí

vimos que tal carga suprime las ventajas que el comprador puede obtener del ejercicio del derecho que le concede el artículo 10, párrafo 3.º.

3. *Obligación de conservar la cosa.*

Las garantías utilizadas normalmente en este tipo de contratos son las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer. Si se utiliza la primera de estas cláusulas, el comprador no puede enajenar la cosa adquirida hasta pagar por completo el precio, puesto que aún no es suya, constituyendo la enajenación un delito. Tampoco podrá enajenar la cosa si se acude a la segunda cláusula de garantía, "en tanto no se haya pagado la totalidad del precio o reembolsado el préstamo, sin la autorización por escrito del vendedor o del financiador, en su caso" (art. 6.º, n.º 13). La enajenación aparece sancionada en ambos casos en el artículo 12 de la Ley, así como en el Código Penal.

Pero, además, el comprador tiene que conservar la cosa de forma adecuada, ya que "por el deterioro de la cosa vendida, si lo hubiere, podrá exigir el vendedor... la indemnización que en derecho proceda" en caso de resolución del contrato (art. 11, pár. 3.º). Esto sin contar con que su conducta puede quedar tipificada como un delito de daños (art. 12 de la Ley y Código Penal).

V. DERECHOS Y OBLIGACIONES DEL VENDEDOR Y DEL FINANCIADOR

A) DERECHOS

1. *Derecho al pago del precio o del préstamo.*

Este corresponde a la obligación del comprador estudiada ya anteriormente.

2. *Derecho a acelerar el cumplimiento del contrato o a solicitar su resolución.*

El artículo 11 aplica a los contratos regulados en la Ley la acción resolutoria tácita del artículo 1.124 del Código Civil, con algunas especificaciones:

- 1.º) El artículo 1.124 del Código Civil no determina exactamente cuándo puede ejercerse la acción resolutoria: "La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe" (pár. 1.º). Esta indeterminación ha sido subsanada por la jurisprudencia, que considera como condiciones necesarias para la aplicación del artículo 1.124 del Código

Civil: *a)* la acusada reciprocidad de las obligaciones en juego; *b)* la exigibilidad de las mismas; *c)* que el reclamante haya cumplido lo que a él incumbe; *d)* una voluntad rebelde y declarada en el acusado de incumplidor (Sentencia del T. S. de 8-VII-1952). Pero tampoco estas condiciones permiten la fijación objetiva de un momento, lo que es lógico, puesto que el Código Civil tiene que atender aquí a todos los casos de obligaciones recíprocas, para lo que tiene que prescindir de sus particularidades. Por el contrario, esto sí resulta posible para la Ley, que atiende a obligaciones recíprocas de carácter muy específico. Así, el artículo 11 considera que el comprador no cumple “lo que le incumbe” cuando “demora el pago de dos plazos o del último de ellos” (34). La expresión utilizada se presta a equívoco, ya que parece que basta con que el comprador se haya demorado dos veces en el pago de los plazos para que el vendedor pueda “optar entre exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono o la resolución del contrato” (art. 11, pár. 1.º). En realidad, la Ley se refiere al impago de dos plazos seguidos, lo que resulta evidente si tenemos en cuenta los siguientes factores:

- a)* El artículo 11, párrafo 5.º, trata de aplicar el contenido del artículo 11 a los financiadores de la compraventa, y dice: “La falta de pago de dos plazos o del último de ellos dará derecho...”; donde se ve bien clara la voluntad del legislador, que no tiene razón para ser distinta frente a vendedores y financiadores.
- b)* La Ley atiende a la protección de determinados contratos de compraventa a plazos y préstamos de financiación y en este sentido se deben interpretar todos sus preceptos. En la duda hay que optar por la interpretación más favorable a la subsistencia de tales contratos.

Al legislador no le debe parecer relevante que el comprador se demore en el pago de los plazos si, en definitiva, los va abonando. Obliga al vendedor a atemperar sus exigencias mientras que el comprador manifieste una voluntad patente de ir cumpliendo su compromiso. Y abandona esta postura de protección al contrato cuando de la conducta del comprador no se puede deducir ya su propósito de cumplir: ha dejado de pagar dos plazos y esto supone una ruptura de la cadena de prestaciones que comprende su obligación.

- c)* Porque de la concepción parcial que la Ley tiene del comprador como consumidor sólo (a la que ya nos hemos

(34) El art. 1.525 del C. c. italiano no permite la resolución del contrato por falta de pago de un solo plazo, a no ser que su importe supere la octava parte del precio.

referido en otras ocasiones) y de su debilidad consiguiente frente a vendedores y financieros hay que deducir también, con carácter de presunción "iuris tantum", una interpretación a su favor.

- d) Las tres leyes extranjeras que venimos utilizando a modo de comparación apuntan también en la misma dirección, aunque establezcan de otra forma este derecho de vendedores y financiadores. En efecto, todas ellas someten su existencia a que haya sido previamente pactado entre las partes y sus preceptos se encaminan a condicionar la efectividad de estas cláusulas contractuales. En el caso de la Ley belga (arts. 10 y 19), la condición resolutoria expresa no será válida más que cuando se acuerde: *a'*) para los casos en que el comprador se encuentra en falta de pago al menos con respecto a dos plazos o cantidad equivalente al 20 % del precio total a plazos y no pague en el plazo de un mes a partir del envío de una carta certificada que contenga la puesta en mora; *b'*) para los casos en que el comprador enajene el objeto antes del pago del precio o lo utilice de forma contraria a las estipulaciones del contrato, cuando el vendedor se haya reservado la propiedad del objeto. La Ley suiza (artículo 226h, pár. 2.º) exige que la mora corresponda al menos a dos plazos que, a su vez, representen por lo menos una décima parte del precio de venta global, o a un solo plazo que represente al menos una cuarta parte de dicho precio, o al último plazo; además, el vendedor tiene que acordar al comprador un plazo suplementario de catorce días. Hay que añadir que este precepto es de aquellos cuya aplicación aparece restringida a los casos determinados por el artículo 226m, párrafo 4.º, y que ya indicamos al principio, cuando hicimos una rápida exposición de la Ley suiza. Finalmente, el artículo 4.º de la Ley alemana sigue una orientación análoga: dos plazos vencidos sin pagar que equivalgan a la décima parte del precio.

La referencia específica al pago del último plazo como causa también de resolución trata de evitar que el comprador eluda el artículo 11 cuando incumple sólo dicho plazo, puesto que, al no ser seguido por nuevos plazos, no puede originar la condición legal ya explicada. Sin embargo, la Ley no parece tener en cuenta que, si bien el acreedor debe ser protegido con igual fuerza para la recepción de todos los plazos de su crédito, no es lógico sancionar el impago del último plazo con mayor fuerza, concediendo al vendedor el derecho de resolución con menos requisitos.

En efecto, aunque no haya plazos posteriores al último, el artículo 11 debería establecer que sólo se puede considerar la falta de pago de éste cuando transcurra un período de tiempo igual al de un plazo. Este olvido es doblemente grave si se tiene en cuenta que un contrato es más digno de protección cuanto más cerca se encuentra de su total cumplimiento y que la Ley tiende precisamente a proteger los contratos que regula.

2.º) El artículo 1.124, párrafo 2.º, del Código Civil prevé en todo caso “el resarcimiento de daños y abono de intereses”. El artículo 11, párrafo 2.º, dispone la restitución recíproca de las prestaciones realizadas (35) y unos resarcimientos mínimos para el vendedor cuando éste “optare por la resolución del contrato”. Esto puede suponer un privilegio para el vendedor puesto que los perjuicios a los que atiende dicho mínimo pueden haber sido inferiores al mismo. Además, como explicaremos más adelante, este criterio impide por completo aplicar la figura de la “*compensatio lucri cum damno*”. Todo lo cual puede dar lugar a un enriquecimiento injusto del vendedor. Esos resarcimientos mínimos son:

- a) “El 10 % del importe de los plazos pagados, en concepto de indemnización por la tenencia de la cosa por el comprador” (art. 11, pár. 2.º, n.º 1.º). Aquí se atiende al uso o a la mera posibilidad de uso de la cosa, durante cierto tiempo, por parte del comprador, como si se tratase de un arrendamiento. Durante ese tiempo el vendedor ha quedado privado de la cosa, desperdiciando posibles oportunidades de venta. En este caso parece lógico que se fije la indemnización (como lo hace el art. 11), ya que siempre será la misma, en proporción con el tiempo durante el que se ha tenido la cosa, que en este caso se mide por los plazos pagados. Lo no aceptable es la división de la indemnización en partes aisladas entre sí.
- b) “Una cantidad igual al desembolso inicial, por la depreciación comercial del objeto” (art. 11, pár. 2.º, n.º 2.º). Aquí sí que resulta inadecuada la determinación “*a priori*” de esta indemnización. En efecto, la depreciación de una mercancía no es algo fijo; ni tiene relación con el des-

(35) F. CANDIL y CALVO, ob. cit.: “Naturalmente, rescindido el contrato, habrá derecho a pedir la indemnización consiguiente por deterioro, daños..., pero a cambio de la devolución del precio de venta”.

A. VICENTE y GELLA, ob. cit.: “el vendedor que retiene la cosa y el precio a la vez, puede ser demandado en virtud de una acción de enriquecimiento”.

Vid. también E. LANGLE, ob. cit.

En contra, en el Derecho francés, vid. J. ESCARRA, “*Traité théorique et pratique de Droit Commercial*”, “*Les ventes commerciales*”, 1953, par J. Hémond; págs. 102 y ss.

embolso inicial de la compraventa a plazos. La depreciación comercial puede ser mayor. En este caso cabe pensar en la aplicación subsidiaria del artículo 1.124 del Código Civil, ya que no resulta contradictorio con el artículo 11 que, como ya indicamos, se limita a especificar algunas de sus disposiciones. Acogiéndose, pues, a la fórmula de éste, que prevé “el resarcimiento de daños y abono de intereses”, se podría completar la indemnización mínima que el artículo 11, párrafo 2.º, otorga al vendedor “en todo caso”.

Pero la depreciación comercial puede ser menor, puede no existir y puede ser incluso “positiva”, es decir, convertirse en una plusvalía. En efecto, las fluctuaciones económicas pueden dar lugar a la revalorización de una mercancía. Y aquí es donde sería aplicable la “compensatio lúcri cum damno” a la que nos referíamos. Si la revalorización de la mercancía es suficientemente grande, puede compensar y superar los daños que el vendedor sufra por la resolución. Vemos como la concepción fragmentaria que la Ley tiene del daño y de la indemnización puede conducir a resultados injustos.

Finalmente, el artículo 11, párrafo 3.º, alude al “deterioro de la cosa vendida” como tercer concepto de indemnización. Ahora bien, éste no tiene carácter de resarcimiento mínimo, ya que:

- a) La Ley exige la comprobación de su existencia. No sólo no establece una presunción “iuris et de iure” (como en los otros dos casos), sino tampoco “iuris tantum”: “Por el deterioro de la cosa vendida, si lo hubiere, podrá exigir el vendedor, además, la indemnización...”.
- b) La Ley no fija la cuantía de esta indemnización: “... que en derecho proceda”.

El deterioro a que se refiere el legislador no es evidentemente el normal y propio del uso de la cosa. Este se encuentra comprendido en la tenencia de la cosa (art. 11, pár. 2.º, n.º 1.º), lo que se confirma con la expresión del artículo 11, párrafo 3.º: “si lo hubiere”.

La enumeración de estas tres causas de indemnización no cierra la entrada a otras, en aplicación del artículo 1.124 del Código Civil que, como ya hemos visto, no es contrario al artículo 11. Por la misma razón, el vendedor que exija el cumplimiento de los plazos pendientes de abono no se verá privado del “resarcimiento de daños y abono de intereses” (art. 1.124, pár. 2.º, del C. C.).

La Ley alemana prevé, en su artículo 2.º, una indemnización por tres conceptos: gastos del contrato, deterioros ocasionados en la cosa y cesión del uso. En el mismo artículo

prohíbe específicamente cualquier acuerdo en el que se estipule una indemnización mayor. Además, el artículo 4.º permite la reducción de las penas contractuales cuando sean excesivas. Esto, en realidad, corresponde al artículo 1.154 de nuestro Código Civil: "El Juez modificará equitativamente la pena cuando la obligación principal hubiera sido en parte o irregularmente cumplida por el deudor".

La Ley suiza prevé que el vendedor reclame una renta adecuada y una indemnización por el deterioro de la cosa (artículo 226j, pár. 1.º). Este es otro de los preceptos de aplicación limitada a los supuestos del artículo 226m, párrafo 4.º.

En cuanto a la Ley belga, el párrafo 2.º del artículo 10 se limita a facultar al Juez para reducir o eliminar, incluso de oficio, las penas o las indemnizaciones acordadas.

El artículo 1.526, párrafo 2.º, del Código Civil italiano permite también al Juez reducir la indemnización convenida consistente en que el vendedor conserve los plazos ya pagados. Ahora bien, esta posibilidad sólo se da en el caso de las locaciones-ventas (art. 1.526, pár. 3.º), ya que, de lo contrario, el artículo 1.526, párrafo 1.º, prevé la devolución de las prestaciones ya efectuadas, sin perjuicio de la existencia de una indemnización.

La Ley austríaca es la que protege más al comprador en este punto, ya que, frente a la indemnización que debe al vendedor, impone a éste la obligación de reembolsar a aquél las arras recibidas y los plazos pagados, con el interés legal desde la fecha del pago, así como las mejoras necesarias y útiles hechas sobre la cosa (art. 2.º, pár. 1.º).

La Ley española acude a la figura de la compensación para hacer efectivas las indemnizaciones mínimas que señala. En efecto, la resolución implica la devolución recíproca de las prestaciones realizadas (art. 11, pár. 2.º): la cosa y la parte pagada del precio. Pero el vendedor puede quedarse con el desembolso inicial y el 10 % de los plazos pagados, es decir, puede disminuir la obligación que tiene de devolver la parte de precio recibido en una cantidad igual a la deuda que el comprador tiene frente a él por los daños que le ha causado. Este sistema será también el seguido para todas las demás indemnizaciones que puedan surgir, por ser el más simple y, sobre todo, el más seguro para el vendedor. Pero no supone un límite para las reclamaciones del vendedor. Así se desprende del artículo 11, párrafo 4.º: "Si el importe de los plazos satisfechos fuere insuficiente para que el vendedor se reintegre de los conceptos mencionados en este artículo, quedarán a salvo las pertinentes acciones de resarcimiento".

3.º) El artículo 11 puede aplicarse sin las limitaciones del artículo 1.124, párrafo 4.º, en favor de terceros adquirentes cuando

se hayan inscrito en el Registro las cláusulas de garantía correspondientes (art. 23), como vimos al estudiar los requisitos de los contratos sometidos a la Ley.

Como ya hemos señalado en diversas ocasiones, el artículo 1.124 del Código Civil es de aplicación subsidiaria a los contratos de que trata la Ley. Por lo que conviene precisar que aquí también podrá el vendedor "pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, cuando éste resultare imposible" (art. 1.124, pár. 3.º). Si el legislador quiere proteger estos contratos, debe otorgar todo género de facilidades al vendedor, pues de lo contrario, éste acudiría directamente a la resolución.

De nuevo, la aplicación de este artículo 11 se verá dificultada en los casos en que se hayan utilizado letras de cambio como medio de pago. Sobre todo en el caso de opción por la resolución, si recordamos que el artículo 1.295, párrafo 1.º, del Código Civil determina que "sólo podrá llevarse a efecto cuando el que la haya pretendido pueda devolver aquello a que por su parte estuviese obligado".

3. *El financiador y el derecho a acelerar el cumplimiento del contrato o a solicitar su resolución.*

El artículo 11, párrafo 5.º, añadido al Proyecto de Ley, permite al tercero financiador de la compraventa "exigir el abono de la totalidad de los plazos que estuvieren pendientes" en los casos de "falta de pago de dos plazos o del último de ellos". Aunque se refiere al concepto de financiador dado por el artículo 3.º, no parece poder incluir al financiador a través de comprador (art. 3.º, pár. 2.º), puesto que ya vimos que éste financia en realidad una compraventa al contado, que no puede dar lugar, por lo tanto, a la falta de ningún plazo. Sin embargo, esta interpretación literal debe modificarse, ya que, aunque en este caso es el mismo quien recibe directamente el pago de los plazos, por lo que no es un tercero (el comprador contrae la deuda directamente frente a él), es evidente que la Ley quiere proteger también a este financiador a través de comprador (art. 3.º, pár. 2.º). En último extremo, estos financiadores deben quedar sometidos, en la medida que sea posible y mediante una interpretación amplia, a lo preceptuado por el artículo 11 para los vendedores, ya que si, repetimos, quedan amparados por la Ley (art. 3.º, pár. 2.º), deben gozar de todos sus preceptos. Además, no hay razón para que queden postergados frente a los financiadores a través de vendedor. Tal interpretación queda abonada, como ya indicamos al estudiar el artículo 3.º, por el artículo 2.º, párrafo 2.º, que considera venta a plazos, a efectos de la Ley, "los actos o contratos, cualquiera que sea su forma jurídica, mediante los cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con aquélla.

En cuanto al financiador a vendedor que se subroga en los derechos, del vendedor, no necesita para nada de esta facultad que no excluye

“los derechos que le correspondan como cesionario del vendedor” (artículo 11, pár. 5.º).

Sólo disfrutará, pues, de este derecho el financiador a vendedor que no se subrogue en su crédito frente al comprador. Este derecho que le da la Ley incide en la esfera de autonomía del vendedor en sus relaciones contractuales, limitando las facultades que le concede el artículo 11, párrafo 1.º. En efecto, si el financiador puede exigir el cumplimiento de los plazos aún pendientes, el vendedor no podrá optar por la resolución o por una simple actitud pasiva, ya que no está obligado a ejercer la facultad que le concede el artículo 11, párrafo 1.º. Esto resulta doblemente injustificado si tenemos en cuenta que el artículo 3.º, párrafo 1.º, acepta como préstamo de financiación a través de vendedor “cualquier modo para proporcionar la adquisición de la cosa al comprador contra el pago ulterior del precio a plazos”. lo que supone una variedad de relaciones contractuales que pueden ser contrarias a esta imposición por parte del financiador. Así, en los casos en que se trate de una financiación genérica a un negocio y no individual a cada una de sus ventas a plazos.

4. *Derecho a denunciar delitos dolosos del comprador.*

El comprador tiene la obligación de conservar de manera adecuada el bien adquirido mientras no haya pagado todos los plazos que componen el precio. La Ley protege civilmente el derecho correspondiente de vendedores y financiadores a través de los artículos 11, párrafo 3.º, y 23, que permiten a éstos obtener, en su caso, una indemnización por los deterioros causados a la cosa y recuperar el bien enajenado a un tercero, respectivamente.

Pero, además, estos actos del comprador que perjudican a vendedores y financiadores pueden constituir un delito de apropiación indebida o de daños. Ambos aparecen tipificados en el Código Penal: el delito de apropiación indebida en el artículo 535 y el de daños en los artículos 557 a 563 bis (Libro II, Título XIII, Capítulo IX). La Ley señala esta posibilidad en el artículo 12. Pero, al hacerlo, no se limita a una simple indicación o remisión, sino que introduce algunas innovaciones:

- 1.º) La actuación del comprador ha de ser dolosa.
- 2.º) La tipificación del delito de apropiación indebida es más restringida que la del Código Penal. En efecto, el artículo 12 se refiere al “comprador que dolosamente ... dispusiera de la cosa”, mientras que el artículo 535 del Código Penal abarca más actuaciones: “... los que en perjuicio de otro se apropiaren o distrajeren “bienes muebles” o negaren haberlos recibido”.
- 3.º) “Persiguiéndose el hecho solamente a denuncia del perjudicado”. El artículo 12 altera el principio general del artículo

lo 101 de la L. E. Cr., según el cual “la acción penal es pública”, convirtiendo estos delitos en relativamente privados. ¿Hay que interpretar que este artículo 12 determina con carácter exclusivo lo que, en el ámbito de la Ley, se consideran delitos de apropiación indebida o de daños, derogando en este punto al Código Penal? Manifiestamente, no. Ello supondría eliminar de las figuras delictivas, dentro de las relaciones contractuales que regula la Ley, todos los daños y apropiaciones indebidas de carácter culposo, así como todas las apropiaciones indebidas de carácter doloso que no consistan específicamente en disponer de la cosa. El artículo 12 constituye, como el artículo 11 respecto al artículo 1.124 del Código Civil, una especificación de los preceptos del Código Penal, rigiendo estos últimos en lo no alterado por la Ley.

Esta se limita a determinar que cuando los delitos de daño o de apropiación indebida de bienes afectados por sus normas sean dolosos y, además, en el caso de la apropiación, se trate de un acto de disposición de la cosa, tales hechos sólo serán perseguidos previa denuncia de vendedores o financiadores.

Este precepto es criticable por dos conceptos. En primer lugar, porque no hay razón “a priori” para diferenciar entre delitos culposos y dolosos y, ya dentro de éstos, entre las diversas formas del delito de apropiación indebida.

En segundo lugar, por la caracterización de esas formas delictivas como delitos cuasiprivados. En realidad no se trata de la concesión de un derecho a vendedores y financiadores, sino de la privación del mismo a terceros, puesto que según el artículo 101 de la L. E. Cr. “todos los ciudadanos españoles” podrán ejercitar la acción penal. ¿Supone esta modificación alguna ventaja para el vendedor o financiador? La de controlar él solo los efectos de sus relaciones con el comprador, impidiendo que personas ajenas puedan denunciar a éste. Se trata, pues, de una ventaja también para el comprador. Pero lo más importante es saber si tal ventaja implica un cambio en la realidad. La respuesta es negativa, ya que normalmente estos delitos son denunciados por los perjudicados, entre otras razones, porque ellos suelen ser los únicos que conocen su existencia. La eficacia práctica del artículo 12 es, pues, escasa. Ahora bien, en un plano teórico, la Ley provoca resultados tan discutibles como es el considerar delitos públicos los de daños y algún caso de apropiación indebida cuando son culposos, mientras que si son dolosos serán cuasiprivados.

De la misma forma que el artículo 11, párrafo 5.º, permitía una inmisión injustificada del financiador en las relaciones civiles de vendedor y comprador, este artículo 12 permite lo mismo en el campo penal, autorizando la denuncia del prestamista financiador, aunque el vendedor no desee realizarla. En efecto, aunque el artículo 12 exige la denuncia del perjudicado, hay que tener en cuenta que pueden resultar perjudicados el comprador o el financiador o los dos al mismo tiempo

si el financiador sólo financia parte de la operación. Esta solución puede evitarse si se considera que el artículo 12 se refiere sólo al financiador a través de comprador, aunque, como ya hemos dicho repetidas veces, éste puede incluirse en las normas dictadas para el vendedor (puesto que la Ley le protege por cumplir la misma función económica). Sin embargo, el texto del artículo 12 no refleja esta limitación del concepto de financiador.

B. OBLIGACIONES.

1. *Obligación de entregar la cosa.*

Esta corresponde al derecho del comprador a recibirla que ya hemos estudiado.

2. *Obligación de reducir los recargos cuando el comprador anticipa el pago.*

Es la obligación correspondiente al derecho del comprador del artículo 10.

3. *Obligación de someterse a las condiciones que fije el Gobierno.*

La Ley no sólo fija las obligaciones de vendedores y financiadores una vez realizados sus contratos correspondientes, sino que atiende también a "las condiciones que deben cumplir y las obligaciones que asumen" cuando "habitualmente, a título principal o accesorio y bajo cualquier forma, realicen las operaciones comprendidas" en ella misma (art. 20, párr. 2.º). Sanciona su cumplimiento "con multa hasta de cien mil pesetas, suspensión temporal en la práctica de aquellas operaciones hasta por un año o prohibición definitiva de realizarlas" (artículo 20, párr. 3.º). Naturalmente, la suspensión se refiere sólo a la posibilidad de acoger tales operaciones al régimen de la Ley.

4. *Requisitos de la publicidad.*

Con las condiciones y obligaciones previas del artículo 20, el legislador pretende crear unas bases que merezcan su confianza para que vendedores y financiadores puedan disfrutar de las ventajas ofrecidas en la Ley. Pero esto no basta. Hay que atender específicamente a la publicidad, obligando así también a las agencias de publicidad y a los medios, de publicidad.

El artículo 15 no pretende regular la publicidad comercial de las operaciones incluidas en la Ley. Sólo se ocupa de aquel punto del con-

trato de compraventa a plazos que considera más importante: las particularidades del pago del precio. El artículo 6.º tendía en buena parte a informar adecuadamente al comprador y también se reflejaba en él la importancia que el legislador daba a las cláusulas sobre el precio. Siguiendo esta línea, el artículo 15 tiende a proteger la información sobre el precio que reciban los posibles compradores a través de la publicidad: “La publicidad relativa al precio de las cosas ofrecidas en venta a plazos deberá expresar el precio de adquisición al contado y el precio total a plazos, considerándose la infracción de este precepto como acto contrario a los principios regulados en el Estatuto de la Publicidad”.

El artículo 15 se refiere a “la publicidad relativa al precio de las cosas ofrecidas en venta a plazos”. Dada la eficacia de la Ley, se debe entender que esto alcanza sólo a las ventas a plazos que caigan en su ámbito. Con ello no queremos decir que las demás compraventas a plazos quedan automáticamente exentas de preceptos análogos. En efecto, el legislador, preocupado por este aspecto de la publicidad, no ha querido dejar que dependa directamente de la interpretación de los principios generales del Estatuto de la Publicidad y, por eso, ha preferido especificarlo de manera clara e indiscutible. Ahora bien, es posible que una interpretación estricta del artículo 6.º del Estatuto (“En el ejercicio de toda actividad publicitaria deberán ser observados los principios de legalidad, veracidad, autenticidad y libre competencia”) y del artículo 8.º, párrafo 1.º (“En toda actividad publicitaria deberá respetarse la verdad, evitando que se deformen los hechos o se induzca a error”) conduzca a la misma solución, siendo, por lo tanto, aplicable a toda compraventa a plazos, no en razón del artículo 15, sino por aplicación directa de los principios mencionados.

La sanción de este precepto viene dada en el mismo Estatuto. El artículo 66 del mismo dice que “las violaciones a los principios generales” serán conocidas por el Jurado de la Publicidad. Este “podrá imponer (en tal caso) correcciones consistentes en amonestación o en suspensión en el ejercicio de la actividad, que no podrán exceder de seis meses” (art. 67, pár. 1.º). El Jurado dará traslado de sus resoluciones al Ministro de Información y Turismo para su ejecución (artículo 67). Pero, además, según el artículo 63, el Ministro de Información y Turismo puede sancionar directamente “las infracciones no constitutivas de delito que se cometen en el ejercicio de las actividades publicitarias... La cuantía de las multas no será superior a 250.000 pesetas; no obstante, el titular del Departamento podrá elevar, en su caso, al Consejo de Ministros propuesta de sanción hasta un millón de pesetas”. Asimismo, la contravención del artículo 15 puede dar lugar a una acción civil por competencia desleal en base al artículo 65: “La violación de los derechos individuales, la contravención de las normas sobre competencia desleal en materia publicitaria y las demás cuestiones de naturaleza civil, se dirimirán ante los Tribunales ordinarios, sin perjuicio de que los interesados puedan previamente someterlas al Jurado de Publicidad”.

El artículo 15 no exige que la publicidad especifique necesariamente el precio al contado y el precio a plazos. Sólo impone esto cuando dicha publicidad verse precisamente sobre el precio. Si se interpreta de acuerdo con la tendencia de la Ley a proteger al comprador, habrá que entender que basta con hacer referencia a cualquier circunstancia del precio (art. 6.º, núms. 4.º a 10), como es simplemente la mención de que el pago puede realizarse a plazos.

Así parece aconsejarlo el artículo 11 de la Ley belga, que exige más detalles con referencia al precio. Este precepto extranjero es la fuente originaria del artículo 15, como se puede comprobar al compararlo con el artículo 15 del Proyecto de Ley: "La publicidad comercial relativa al precio de la cosa susceptible de ser vendida a plazos, deberá expresar con toda claridad el neto al contado, el importe total, la cuantía de desembolso inicial, el número de los pagos mensuales y el importe de cada uno de los plazos". La Ley suiza trata esta cuestión con el enfoque de la competencia desleal (art. 2.º de su segunda Parte).

Volvemos a repetir que esta norma del artículo 15 afecta también a las agencias y a los medios de publicidad, en virtud del artículo 26 del Estatuto de la Publicidad: "Los medios y las agencias deben rechazar toda publicidad que esté en contradicción con lo dispuesto en este Estatuto o en las Leyes, o de la que pueda resultar daño o perjuicio para terceros".

VI: LAS GARANTIAS EN FAVOR DE VENDEDORES Y FINANCIADORES

1. *Las cláusulas de garantía.*

Ya vimos que cuando el artículo 1.º incluía en el ámbito de la Ley "las garantías que se constituyan para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de aquellos contratos" de compraventa a plazos y financiación, se refería a las cláusulas de garantía incluidas en éstos; y, más específicamente, a las cláusulas de reserva de dominio y de prohibición de disponer.

La Ley tiene en este sentido gran importancia teórica puesto que es el primer texto legal donde se reconoce la validez de la cláusula de reserva de dominio. Con ello incorpora a su texto un recurso técnico utilizado continuamente en el mundo del comercio y que, además, ha sido admitido repetidas veces por la Jurisprudencia y la Doctrina. Esta cláusula de garantía protege a los vendedores, así como a los financiadores a través de vendedor cuando se subrogan en sus derechos (36).

(36) J. GARRIGUES destaca cómo precisamente es el efecto real de este pacto "el que garantiza con extraordinaria energía el hecho de que el precio será pagado", "Curso de Derecho Mercantil".

En cuanto a la cláusula de prohibición de disponer, constituye una buena garantía para el financiador a través de comprador que no puede valerse de la cláusula de reserva de dominio, puesto que es ajeno al contrato de compraventa.

Pero el legislador no se conforma con el reconocimiento de estas garantías, sino que, además, ha buscado la manera de reforzar su eficacia, evitando que la buena fe de los terceros adquirentes deje indefensos a vendedores y financiadores. Para ello el artículo 23 crea un Registro por el que se puede controlar la situación jurídica de los bienes sometidos a esta Ley. El tercero adquirente tendrá que cerciorarse de dicha situación antes de adquirir la cosa, por lo que no podrá alegar su buena fe frente a las reclamaciones de vendedores y financiadores.

Hay que destacar cómo los financiadores a través de vendedor sin subrogación en sus derechos son totalmente ajenos a estas cláusulas de garantía, por serlo también al contrato de compraventa a plazos.

2. *Preferencia y prelación de créditos.*

La inscripción en el Registro no condiciona sólo determinados efectos de las cláusulas de garantía incluidas en los contratos de compraventa y financiación. Su importancia es mayor, ya que es requisito para la aplicación del artículo 19 donde se concede un puesto privilegiado en la preferencia y prelación de créditos a los "nacidos de contratos inscritos en el Registro a que se refiere el artículo 23". Además, los párrafos 3.º a 6.º del artículo 19 establecen un procedimiento especial de ejecución para hacer efectivos tales créditos.

En el caso del concurso de acreedores, los créditos que nacen de los contratos inscritos se equiparan a "los garantizados con prenda que se halle en poder del acreedor" (art. 1.922, n.º 2.º del C. C.). Estos gozan de preferencia "sobre la cosa empeñada y hasta donde alcance su valor". Aquí la cosa es el objeto de la compraventa. Esta equiparación no parece adecuada por dos razones:

- 1.º) "Los créditos por ... precio de venta de bienes muebles que estén en poder del deudor" se encuentran ya incluidos en el artículo 1.922, n.º 1.º, y éste es evidentemente el caso contemplado por la Ley, ya que vendedor y financiador no hacen sino otorgar créditos, directa o indirectamente a alguien, para que realice una compra.
- 2.º) La figura de la prenda es totalmente opuesta al mecanismo de la compraventa a plazos, donde el comprador adquiere de inmediato la posesión de la cosa vendida. Máxime cuando el artículo 1.922, n.º 2.º, del Código Civil exige que la prenda "se halle en poder del acreedor".

Entonces, ¿por qué ha realizado esta equiparación el artículo 19 en cuanto a la preferencia de los créditos de contratos inscritos sobre las

cosas objeto de las compraventas? Simplemente para poder colocarlos en el primer lugar de la prelación de créditos sobre una misma cosa. En realidad, no es que se equipare; es que se quiere conseguir unos efectos y se utiliza el medio técnico de la equiparación para ello. En efecto, "el crédito pignoraticio excluye a los demás hasta donde alcance el valor de la cosa dada en prenda" (art. 1.926, n.º 1.º, del C. C.). De lo contrario, tales créditos se verían relegados al último puesto de la prelación.

Este privilegio del artículo 19, párrafo 1.º, no puede beneficiar más que a contratos garantizados con la cláusula de prohibición de disponer. En efecto, el artículo 19 se aplica sólo a los contratos inscritos en el Registro y sólo pueden estarlo aquéllos que contengan la cláusula de reserva de dominio o la de prohibición de disponer (art. 23). Ahora bien, el acreedor que cuente con una cláusula de reserva de dominio no necesita acogerse a los privilegios del artículo 19, párrafo 1.º, puesto que, teniendo la propiedad de la cosa, ésta no caerá dentro de la masa del concurso de acreedores. Los administradores del concurso conservarán los derechos que tuviese el comprador sobre la cosa, por lo que podrán incluirla en la masa de bienes concursados si abonan la deuda que garantiza la mencionada cláusula. Al referirnos a la Jurisprudencia anterior a la Ley, ya vimos cómo el Tribunal Supremo aceptaba normalmente la tercería de dominio sobre una cosa respaldada en la cláusula de reserva de dominio, en casos de embargo realizado por un tercero.

En el epígrafe anterior observamos que la cláusula de prohibición de disponer será la utilizada normalmente por los financiadores a través de comprador. En efecto, si los vendedores (y, consiguientemente, los financiadores que se subrogan en sus derechos) pueden obtener una garantía mayor con la cláusula de reserva de dominio, no hay motivo para que la desaprovechen. Este razonamiento viene confirmado por la realidad. Así, pues, es a los financiadores a través de comprador a quienes beneficia fundamentalmente el artículo 19, párrafo 1.º

El párrafo 2.º del artículo 19 se ocupa de la quiebra y la suspensión de pagos. "En los casos de quiebra no se incluirán en la masa los bienes comprados a plazos mientras no sea satisfecho el precio garantizado, sin perjuicio de llevar a aquélla el sobrante del precio obtenido en la subasta". La Ley equipara de nuevo estos créditos de contratos inscritos a los garantizados con "prenda constituida por escritura pública o en póliza intervenida por Agente o Corredor" (art. 918 del C. de C.).

En cuanto a la referencia al derecho de abstención en la suspensión de pagos, la cita del artículo 15 de la Ley de Suspensión de Pagos resulta superflua, ya que el párrafo 3.º de éste se refiere a "los acreedores singularmente privilegiados, los privilegiados y los hipotecarios, comprendidos en los números 1.º, 2.º y 3.º del artículo 913 del Código de Comercio", casos distintos del que trata la Ley, máxime si ya hemos visto que el Código de Comercio asimila los créditos considerados a los del artículo 910 y el artículo 22 de la Ley de Suspensión de Pagos dice

que “podrán abstenerse de concurrir a la Junta, sin que en el convenio surta efectos respecto a ellos, los acreedores que invoquen los derechos reconocidos en los artículos 908 a 910 del Código de Comercio”.

Tanto en la quiebra como en la suspensión de pagos se puede decir lo mismo que en el concurso de acreedores con respecto a los contratos garantizados con cláusula de reserva de dominio (37), puesto que según el artículo 908 del Código de Comercio “las mercaderías ... que existan en la masa de la quiebra, cuya propiedad no se hubiere transferido al quebrado por un título legal e irrevocable, se considerarán de dominio ajeno y se pondrán a disposición de sus legítimos dueños...; reteniendo la masa los derechos que en dichos bienes pudieren corresponder al quebrado” (38).

3. *Procedimiento especial.*

Los cuatro últimos párrafos del artículo 19 regulan un procedimiento extrajudicial para hacer efectivos los créditos procedentes de contratos inscritos, mediante una subasta notarial. Este procedimiento es copia literal del expuesto en el artículo 94 de la Ley de Hipoteca Mobiliaria y Prenda sin Desplazamiento para los créditos garantizados con esta última. Consiste en requerir notarialmente de pago al deudor. “El requerido, dentro de los tres días siguientes, deberá pagar o entregar la posesión de los bienes al acreedor” (art. 19, pár. 4.º). Si el deudor opta por esta última vía, “el Notario procederá a la enajenación de éstos en la forma prevenida en el artículo 1.872 del Código Civil” (artículo 19, pár. 6.º). Este procedimiento no impide el ejercicio de la vía judicial, ya que “cuando el deudor incumpliera la obligación de entregar la posesión de los bienes, el Notario no seguirá adelante en su actuación, y el acreedor podrá acudir a cualquiera de los procedimientos.

(37) El pacto de reserva de dominio es ineficaz frente al caso de quiebra en los Derechos anglosajón, francés y belga. Para el Derecho francés, vid. G. RIPERT, “*Traité élémentaire de Droit Commercial*”, 5.ª ed., por René Roblot, 1964, págs. 151, 183 y 439; vid. también el “*Traité*” de ESCARRA.

Esto ha sido precisamente lo que ha motivado una legislación especial para conceder un derecho de prenda sin desplazamiento a los vendedores de determinados bienes a plazos.

M. PLANIOL y G. RIPERT-J. HAMEL señalan en su “*Traité*”, como, si bien en las locaciones ventas se debe respetar la voluntad de las partes a efectos internos; frente a terceros, el vendedor arrendador no puede reivindicar la cosa en caso de quiebra del comprador-arrendatario.

(38) En contra, A. VICENTE Y GELLA, ob. cit.: “No cabe duda que insertándose, por lo general, la expresada cláusula en simples documentos privados que no suelen encontrarse en ninguno de los supuestos del art. 1.227 del C. c., el acreedor que procediendo contra su deudor embargase cualquier objeto en poder de éste, podría ampararse en el principio de que la posesión equivale al título frente al vendedor que intentara reivindicar dicho objeto, fundándose en que fue vendido con reserva de dominio. De aquí que en algunos países se organice un sistema de publicidad, mediante el registro de los contratos en que se consigna el pacto que nos ocupa”. A favor, vid. E. LANGLE, ob. cit.

judiciales, sin perjuicio de evitar las acciones civiles y criminales que le correspondan” (art. 19, pár. 5.º). Se entiende que el deudor incumple la obligación de entregar la posesión de los bienes cuando tampoco ha efectuado el pago que se exigía.

Si el comprador no paga su deuda y opta por la entrega de la cosa para la subasta notarial, este procedimiento no resulta provechoso al vendedor (o al financiador que se subroga en sus derechos). En efecto, con la subasta cobrará su crédito o, en último extremo, después de dos subastas sin resultado, “podrá el acreedor hacerse dueño de la prenda (cosa vendida). En este caso estará obligado a dar carta de pago de la totalidad de su crédito” (art. 1.872 del C. C.). Pero si ejerce el derecho de resolución del artículo 11, recuperará la cosa y, además, logrará unas indemnizaciones mínimas. Si la cosa ha sufrido una depreciación, obtendrá esas indemnizaciones por lo menos. Si la cosa ha sufrido una revalorización, él será el beneficiado con ella, mientras que en la subasta, lo que excede de la deuda revierte al patrimonio del deudor.

Finalmente se plantea el problema de saber si es preciso subastar una cosa a favor de un acreedor que es, además, propietario de la cosa en virtud de una cláusula de reserva de dominio.

El único verdaderamente beneficiado con este procedimiento especial de la Ley es el financiador a través de comprador, puesto que no puede recurrir a la resolución del contrato y no tiene más remedio que tratar de hacer efectivo su crédito.

VII. COMPETENCIA JUDICIAL

El artículo 14 atribuye imperativamente “la competencia judicial para el conocimiento de los litigios relativos a contratos regulados” en la Ley a los “Juzgados y Tribunales del domicilio del comprador”. Sigue aquí también la Ley los preceptos de las legislaciones belga (artículo 22, pár. 2.º) y suiza (art. 2.261). La Ley austríaca (art. 6.º) imponía ya este mismo precepto.

Esta norma corta todas las posibilidades de sumisión expresa o tácita (art. 56 de la L. E. C.), ya que, según el artículo 18, “se tendrán por no puestos los pactos ... de los contratos regulados en la presente Ley que fueren contrarios a sus preceptos o se dirijan a eludir su cumplimiento”. Además, el legislador especifica en el mismo artículo 14 que será “nulo cualquier pacto en contrario”.

Es una medida que tiende claramente a proteger al comprador, dado lo gravoso que resulta litigar fuera del lugar habitual de residencia. Corresponde a esa concepción parcial de la Ley en la que se considera sólo al consumidor ordinario, cuya posición económica es netamente inferior a la de vendedores y financiadores. También se sale al paso de posibles sumisiones aceptadas inconscientemente por el comprador al firmar un contrato de adhesión con las cláusulas previamente establecidas por la otra parte. Hay que tener en cuenta que hasta ahora,

la sumisión viene a ser cláusula de estilo en los contratos de adhesión.

Volvemos a repetir que esta protección no es justificada para el comprador de bienes de equipo, que puede acogerse a la Ley (art. 1.º), aunque el legislador parece no tenerlo en cuenta o, aún más, no haberlo deseado (según se deduce del Discurso de Defensa de la Ley ante las Cortes). Naturalmente, estas observaciones quedan condicionadas a los bienes que determine el Gobierno al desarrollar la Ley.

VIII. ASPECTO TRIBUTARIO DE LA LEY

El artículo 22 atiende al aspecto tributario de los contratos sometidos a la Ley. De su redacción podemos deducir que el legislador ha pretendido beneficiar fiscalmente estos tipos contractuales con el fin de hacerlos aún más atractivos: En efecto, se refiere al establecimiento de exenciones de carácter especial, como se deduce de la alusión al artículo 10 de la Ley General Tributaria y de su última frase: "Además podrán gozar de los demás beneficios fiscales que sobre el particular pueda determinar el Ministerio de Hacienda".

Cumpliendo con el apartado (b) del artículo 10 de la L. G. T. ("Se regularán en todo caso por Ley: el establecimiento, supresión y prórroga de las exenciones, reducciones y demás bonificaciones tributarias") ordena que "los contratos ... a que se refiere la presente Ley, cuando constituyan actos habituales de tráfico empresarial, así como las garantías que se establezcan, estarán exentos o, en su caso, no sujetos al pago del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados" (art. 22).

Dos observaciones previas:

- 1.º) El artículo 22 sólo incluye los "actos habituales de tráfico empresarial", lo que nos confirma en la crítica del artículo 4.º, número 2.º, cuando decíamos que la Ley debía excluir de su ámbito todas "las ventas y préstamos ocasionales" y no sólo los "efectuados sin finalidad de lucro".
- 2.º) El artículo 22 incluye en sus posibles beneficios "las garantías que se establezcan" con motivo de los contratos regulados por la Ley, como si dichas garantías constituyeran actos jurídicos autónomos. Ya estudiamos el concepto limitado que la Ley tiene de tales garantías como cláusulas de los contratos de compraventa y financiación, por lo que esta referencia resulta superflua.

Las ventajas fiscales, en el caso de existir, radicarán en la exención de impuestos y, concretamente, del "pago del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados". El artículo 22 habla también de la no sujeción al pago de este impuesto, lo que resulta inútil, ya que si la legislación tributaria excluye determinados actos del ámbito de un impuesto, no es necesario insistir sobre ello, y así lo entiende el artículo 10 de la L. G. T., que exige la vía legal para las

exenciones y demás beneficios, pero no menciona el caso de la no sujeción (39).

La Ley de Reforma del Sistema Tributario divide el impuesto general sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados en tres Tarifas, de las que sólo la primera y la tercera pueden afectar a los contratos de nuestra Ley.

La Tarifa 1.^a se refiere a las transmisiones patrimoniales "inter vivos" y, según el artículo 145, párrafo 1.º, de la L. R. T., "no estarán sujetas las transmisiones a título oneroso, los préstamos, fianzas, arrendamientos y pensiones cuando constituyan actos habituales de tráfico de las empresas o explotaciones mercantiles...". Nos encontramos con que las operaciones reguladas por nuestra Ley no están sujetas a la Tarifa 1.^a del impuesto mencionado, por lo que el artículo 22 no proporciona en esto ninguna ventaja.

La Tarifa 3.^a se refiere a los actos jurídicos documentados. El artículo 164 de la L. R. T. enumera los casos sujetos a ella. Los únicos que pueden afectar a los contratos regulados por la Ley son los del apartado g): "Las escrituras, actas y testimonios notariales". Pero los artículos 5.º y 6.º no exigen la forma notarial para perfeccionar los contratos de compraventa y financiación, por lo que normalmente esta exención tampoco beneficiará a las partes contratantes.

Parece, pues, que a pesar de la intención legislativa, el artículo 22 no concede ventajas fiscales. Añade, sin embargo, la posibilidad de gozar de los beneficios fiscales que otorgue el Ministerio de Hacienda, refiriéndose con ello posiblemente al desarrollo reglamentario de la Ley. Sobre este punto, el artículo 22 parece olvidar que, de la misma manera que el artículo 10 de la L. G. T. exige la determinación por ley de las exenciones tributarias, lo mismo ocurre con cualquier tipo de bonificación de este género, que no puede, por lo tanto, depender del Ministerio de Hacienda, a no ser que éste actúe por delegación de una ley.

IX. DESARROLLO DE LA LEY

El artículo 20, párrafos 1.º y 2.º, prevé la concreción por parte del Gobierno de una serie de circunstancias que perfilan esencialmente aún más el ámbito de la Ley. Se realizará "atendiendo a la coyuntura económica y previos informes del Consejo de Economía Nacional y de la Organización Sindical". De esta forma se logra una elasticidad adecuada para los fenómenos económicos que regula la Ley. El Gobierno fijará:

(39) Es cierto que el art. 29 de la L. G. T. dice que "la Ley, en su caso, completará la determinación concreta del hecho imponible mediante la mención de supuestos de no sujeción", pero de su interpretación se deduce que sólo será utilizable para las situaciones confusas, lo que no es el caso del art. 22.

Para los conceptos de exención y no sujeción, vid. el trabajo de M. CORTÉS DOMÍNGUEZ sobre "Los sujetos de la obligación tributaria", en R. A. P., número 48, págs. 30-31.

- 1.º) “Los bienes que puedan ser objeto de contratos sometidos a esta Ley.” Esta es una cuestión sustantiva de la Ley y su remisión a las disposiciones del Gobierno es totalmente impropia. El sentido del artículo 1.º cuando se refiere a los bienes muebles corporales no consumibles queda desvirtuado con esta medida; ya no se trata de una delimitación del ámbito material de la Ley, puesto que ésta vendrá dada por el Gobierno, sino de una delimitación de la facultad de concreción de este último.
- 2.º) “El máximo de los tipos o tasas de recargo en las ventas a plazos.” Esto hace referencia a la circunstancia 8.ª del artículo 6.º Es un factor que puede variar con la coyuntura económica, por lo que no es conveniente su fijación en la Ley de una vez y para siempre. Sin embargo, la importancia del factor interés suscita dudas sobre la conveniencia de su determinación por Ley y no por disposiciones del Gobierno. Hay que tener en cuenta que de la fijación razonable del interés máximo depende la verdadera protección del comprador.
- 3.º) “La cuantía del desembolso inicial.” Si se trata de armonizar la presente Ley con la legislación anterior sobre financiación de bienes de equipo, como vimos que era de desear, el Gobierno ha de tener en cuenta que la Orden de 12-I-1962 sobre financiación de ventas a plazos de bienes de equipo establece como “condición indispensable que el comprador satisfaga al contado, como mínimo, el 20 por 100 del precio de venta más los gastos de la operación” (núm. 3.º). Lo que confirman la Orden de 25-I-1964 sobre créditos para ventas con pago diferido de bienes de equipo (núm. 2.º, a) y la Orden de 8-II-1964 sobre entidades de financiación de ventas a plazos (número 3.º, a).
- 4.º) “El tiempo máximo para el pago del precio aplazado.” Es cierto que tal vez convenga variar la extensión del aplazamiento del pago según la coyuntura, ya que puede interesar disminuir o aumentar el crédito. Los artículos 2.º, párrafo 1.º, y 3.º, párrafo 2.º, señalan un tiempo mínimo de tres meses para el pago del precio y la devolución del préstamo a comprador respectivamente, y añaden que los plazos “se determinarán en la forma que dispone el artículo 20”. Pues bien, el artículo 20, párrafo 1.º, no prevé más que la determinación del tiempo máximo. En realidad no existe justificación para que el Gobierno se ocupe de éste y la Ley del mínimo, a no ser que se pretenda variar aquél en función del bien de que se trate. Pero tampoco parece ser ésta la intención del legislador puesto que el tiempo mínimo es único.
- 5.º) “Los bienes... identificables a efectos del Registro.” Es una limitación impuesta al artículo 23 y cuya repercusión es de gran importancia, puesto que de su aplicación depende la oponibilidad a tercero de las cláusulas de garantía y los privilegios

y procedimiento especial del artículo 19, efectos que se encuentran entre los beneficios más importantes de acogerse a la Ley. El artículo 20 no pretende que el Gobierno señale los bienes identificables, puesto que esta condición ya viene impuesta de hecho por la circunstancia 3.^a del artículo 6.^o para todos los bienes que se vendan según la Ley: "La descripción del objeto vendido, con las características necesarias para facilitar su identificación". Con esta facultad, el Gobierno puede distinguir dos grados de aplicación de la Ley, según califique los bienes de identificables o no identificables. En este último caso, las ventajas de la Ley disminuyen en sumo grado. La utilización debida de esta discriminación puede remediar la tremenda traba que, como vimos, pone el artículo 23 al tráfico de bienes muebles, reservando su aplicación a aquellas cosas de mayor valor (como bienes de equipo). Sin embargo, esta cuestión es sustantiva y debería estar incluida en la Ley o, en todo caso, determinada por vía de Ley.

De las circunstancias enumeradas por el artículo 20 a concretar por el Gobierno se deduce la tremenda importancia de las facultades que se le otorgan y la improcedencia de las mismas cuando afectan a materias sustantivas de la Ley.

Además de las facultades que el artículo 20 delega en el Gobierno, éstas se extienden también a la concreción que requiere el artículo 4.^o número 3.^o, al excluir de la Ley "las ventas y préstamos cuyo importe sea inferior a la cantidad que se determine por el Gobierno".

En cuanto al párrafo 2.^o del artículo 20, es de desear que las condiciones y obligaciones que se establezcan para realizar habitualmente "las operaciones comprendidas en esta Ley" armonicen con el Decreto-Ley de 27-XII-1962 sobre creación de entidades de financiación de ventas a plazos y con la Orden de 8-II-1964 sobre normas complementarias para las mismas, sobre todo si recordamos que el artículo 8.^o de aquél prevé su "aplicación a bienes de consumo duradero cuando así se acuerde por Decreto aprobado en Consejo de Ministros a propuesta del de Hacienda". Este desarrollo de la Ley previsto por el artículo 20, párrafo 2.^o corresponde a todo el Capítulo 5.^o (arts. 23 a 28) de la Ley belga.

La determinación directa de las sanciones para los que incumplan las obligaciones y condiciones del artículo 20, párrafo 2.^o (así como el artículo 16) no responde al criterio seguido por la Ley en el artículo 20, párrafos 1.^o y 2.^o. En efecto, la coyuntura económica debe afectar también a la fijación de sanciones temporales o pecuniarias. Si lo que la Ley ha querido es ofrecer su garantía y protección para que estos datos gravosos no se alteren fácilmente, podía haber recurrido a que su determinación ulterior se realizase por vía de ley.

La competencia privativa del Ministerio de Justicia para "proponer o dictar las disposiciones complementarias" no es procedente, ya que esta Ley se encuentra estrechamente relacionada con cuestiones eco-

nómicas (como se deduce del artículo 20, párrafo 1.º y de la legislación anterior sobre financiación de bienes de equipo), aspectos que incumben también a los Ministerios de Hacienda y Comercio.

El creer que esa trascendencia económica se soluciona encargando del desarrollo de algunas cuestiones al Gobierno "previos informes del Consejo de Economía Nacional y de la Organización Sindical" (artículo 20, pár. 1.º) constituye un error, puesto que la enumeración del artículo 20 no agota la materia económica y porque el desarrollo de una ley debe ser un conjunto coherente; para lo que es necesaria la participación de todos los Ministerios interesados en todo su desarrollo. Y así pareció entenderlo inicialmente el artículo 21 del Proyecto de Ley.

En todo caso, es de esperar que el desarrollo reglamentario subsane muchos de los defectos y oscuridades de la Ley.

X. AMBITO TEMPORAL

El artículo 24 prevé la entrada en vigor de esta Ley "a los seis meses, a partir del día siguiente al de su publicación en el *Boletín Oficial del Estado*". Dicha publicación es de 21 de julio de 1965, por lo que la entrada en vigor se aplaza hasta el 21 de enero de 1966. Si una Ley atiende a una necesidad existente, y así parece ser el caso de ésta, no hay razón para aplazar tanto su vigencia. El argumento que se suele dar sobre la adaptación de los destinatarios de una Ley a las modificaciones que introduce pierde gran parte de su validez al tratarse de una Ley de eficacia no imperativa, contrariamente a lo que ocurre con las leyes alemana, belga y suiza.

Además, en definitiva, la fecha de 21-I-1966 no es sino un plazo mínimo o una primera condición para la entrada en vigor de la Ley. La segunda condición es la confección y publicación de su desarrollo reglamentario, previsto con la importancia que hemos estudiado en los artículos 20 y 21.

XI. CONCLUSION

La Ley de 17-VII-1965 ofrece, pues, un cauce jurídico especial, de carácter dispositivo, a las compraventas a plazos de bienes muebles corporales no consumibles, a los contratos de préstamo para financiar las mismas, así como aquéllos que financian compraventas al contado cuando se estipula su devolución a plazos.

Del estudio realizado resulta evidente que la Ley es técnicamente muy imperfecta. En cuanto a su finalidad, ésta es también clara. Hemos visto que las ventajas que se ofrecen a los compradores son en muchos casos ficticias. Los realmente beneficiados son los vendedores y, especialmente, los financiadores. Estos gozan de:

- a) La subrogación en la reserva de dominio (art. 3.º).

- b) La posibilidad de pedir la resolución del contrato o el vencimiento de todos los plazos (art. 11).
- c) La cláusula de prohibición de disponer.
- d) La eficacia excepcional del Registro de cláusulas de garantía: (art. 23).
- e) La situación privilegiada de sus créditos.
- f) El procedimiento especial del artículo 20.

Garantías todas ellas que les convierten en los auténticos árbitros de las operaciones económicas correspondientes.

Mientras que la Ley no cuente con su Reglamento sus preceptos no son más que papel mojado, por lo que cerramos este comentario a la espera de su pronta aparición.

