

STAUDER, Bernd: "Le contrat de "finance-equipment-leasing". Genève, 1970. Mémoires publiés par la Faculté de Droit de Genève. Un volumen de 47 páginas.

El mundo de los negocios abre nuevas vías, busca medios y posibilidades de establecer nuevas relaciones jurídicas o combina las clásicas para darnos una versión de acuerdo con las necesidades de la actual economía de mercado, su financiación y su comercialización. Tal es el caso de esta actual figura que proviene del ámbito norteamericano, conocida por "leasing", pero que se está extendiendo dentro del marco europeo, tal como ahora nos hace ver para Suiza el joven y docto profesor de la Universidad de Ginebra, Bernd Stauder.

Esta monografía es el ejemplo clásico del bien hacer y mejor exponer en el análisis de una institución, tanto por la metodología empleada como por la claridad expositiva de una institución compleja como es leasing. Así, comienza el autor con una introducción, en la que pasa a poner de relieve cómo son particularmente ciertas sociedades especializadas las que toman a su cargo unas determinadas inversiones o la comercialización de ciertos productos de otras empresas, cediéndoles el uso de aquellos bienes de inversión o facilitándoles la canalización de sus bienes o productos en el mercado. Por tanto, el jurista ha de afrontar su análisis para conocer sus variantes, su identidad y notas distintivas con las figuras comunes del ordenamiento actual de modo que pueda llegar a identificar su naturaleza jurídica y saber cuáles son las normas aplicables.

En capítulo aparte se hace la historia de sus antecedentes para concluir con un concepto de leasing, concebido como "toda operación destinada a otorgar por un período determinado o indeterminado, y mediante el pago periódico de una remuneración, un derecho de uso de un bien mobiliario o inmobiliario por la transferencia de la posesión y no de su propiedad". La gama de posibilidades en que puede concretarse un contrato de leasing es advertida en varias modalidades, como las del leasing mediato e inmediato, el de bienes de consumo y el de bienes de inversión, el llamado leasing operativo y el financiero.

Capítulo aparte merece el estudio de los aspectos económicos de la figura que el autor prefiere denominar "leasing de financiamiento y equipamiento", para analizar su mecanismo, funciones económicas y el costo de la operación.

Una vez abordadas las bases socio-económicas de esta figura contractual se pasa a perfilar su naturaleza jurídica, partiendo tanto de las denominaciones utilizadas por las partes, como de la búsqueda de la verdadera naturaleza según las finalidades intrínsecas de la operación o contrato que se lleva a cabo. Se establecen las analogías y diferencias con el arrendamiento de empresa, la compraventa y el arrendamiento-venta en base a la especial cesión de uso que se hace de los bienes.

De acuerdo con el ordenamiento positivo suizo, nuestro ilustre autor muestra las dificultades de encajar una cesión de uso que no es la típica y simple, como tampoco lo es la de una enajenación usual. Se vale de las

analogías que presenta la legislación sobre ventas parciales y a plazos para su aplicación al contrato de leasing, por lo que puede llegar a concebirse como un contrato de venta parcial *sui generis*, si bien sea frecuente que la sociedad de leasing convenga un pacto de reserva de propiedad que se inscribe en el registro para evitar las consecuencias de un secuestro de bienes o de la quiebra del empresario.

Este magnífico estudio se concluye haciendo ver el porvenir positivo con que ha de contar en la vida negocial el contrato de leasing, si bien su inicial evolución económica y jurídica no puedan darnos todavía sus contornos más perfilados y su cualificación jurídica idónea. Además, el estudio se completa con la biografía del tema, su jurisprudencia europea y un modelo de contrato de leasing, por lo que a su valor científico se añade su utilidad práctica.

JOSÉ BONET CORREA

VARRONE, Claudio: "Il trasferimento della proprietà a scopo di garanzia"; Nápoles, 1968. Casa Editrice Dott. Eugenio Jovene s. n. e.; 240 páginas.

El autor se propone estudiar la viabilidad, en Derecho italiano, de la figura de la transmisión de la propiedad, con el fin de garantizar el cumplimiento de las obligaciones.

Comienza su exposición aludiendo a la diversidad de opiniones sobre el tema. Seguidamente pasa a tratar el problema de los inconvenientes de la admisión de este tipo de negocio jurídico; se objeta contra ella el hecho de ser un excelente medio para burlar la prohibición del pacto comisario, prohibición establecida en el artículo 1.963 del Código civil italiano para la anticresis y en el 2.744, para la prenda y la Hipoteca. Mas el autor indica que cabe pensar en la admisión de la figura si, a pesar del inconveniente mencionado, puede solucionar problemas que las garantías típicas —prenda, hipoteca— no pueden solucionar. Con respecto a este punto, Varrone expresa su convicción de que la transmisión de la propiedad con fin de garantía es el único vehículo para garantizar el derecho del acreedor sin perjudicar al deudor; en efecto, si el objeto de la garantía es un bien mueble, el deudor puede mantener su posesión sobre él, evitándose el desplazamiento propio de la prenda, y así beneficiarse de sus frutos y rendimientos, siendo, como consecuencia, más realizable, desde el punto de vista económico, el cumplimiento de su obligación para con el acreedor; si se trata de un inmueble, se evita la inactual coexistencia externa de derechos reales sobre una misma cosa, propia de la hipoteca clásica.

Cuestión interesante en la obra es la naturaleza de la figura que tratamos más concretamente, la naturaleza jurídica del derecho del acreedor sobre la cosa que se le entrega en garantía de su crédito.

El autor plantea la cuestión partiendo de dos puntos claros: primero, no cabe hablar, en Derecho italiano, de los tipos de propiedad, sino de