

# JURISPRUDENCIA

## I. SENTENCIAS COMENTADAS

### EL LEASING FINANCIERO Y LA LEY DE VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES

(Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo de 28 de marzo de 1978) (1)

SUMARIO: I. Los hechos.—II. La Sentencia del Tribunal Supremo.—III. Consideraciones críticas: 1. Introducción. El significado del *leasing* financiero. 2. Planteamiento del problema. 3. La solución del problema en la doctrina y en la jurisprudencia. 4. Opinión personal.

#### I. LOS HECHOS

La sociedad L. celebró con la sociedad IC. un contrato, por cuya virtud la sociedad L. entregó a la sociedad IC. determinados bienes (diecinueve dictáfonos, seis teléfonos, una máquina fotocopidora, una máquina plegadora, una máquina estampadora y un reloj de fichar). En su condición de acreedor, ER. instó un procedimiento ejecutivo contra la sociedad IC. Como consecuencia del mismo fueron embargados numerosos bienes de esta sociedad. Entre ellos, los que la sociedad L. le había entregado en virtud del contrato celebrado. En vista de esto, la sociedad L. interpuso demanda de tercería de dominio contra ER. y la sociedad IC., con el propósito de que los bienes que entregó a la sociedad IC. dejasen de estar sujetos a embargo. En la demanda, la sociedad L. alegó que los bienes que había entregado a la sociedad IC eran de su propiedad. Los había adquirido con anterioridad al embargo, como prueban las facturas y recibos expedidos a favor del poderdante. En la contestación a la demanda, ER. se opuso a la tercería de dominio, afirmando que los bienes embargados no pertenecían a la sociedad tercerista, porque no podía considerarse como arrendamiento el contrato celebrado por las sociedades IC. y L. Se trataba de un contrato que la doctrina anglosajona denomina *leasing*, pero que en nuestro ordenamiento ju-

---

(1) El comentario de esta Sentencia tiene su origen en el Seminario de Derecho Civil, que a lo largo del curso académico 1979-1980 se ha celebrado en el Instituto Nacional de Estudios Jurídicos, con participación de estudiantes de las Universidades de Madrid. En diversas sesiones los asistentes analizamos los diversos problemas jurídicos que plantea el *leasing* financiero.

rídico está encajado en la ley de venta a plazos de bienes muebles. Por ello, consumada la venta, la sociedad IC. adquirió la propiedad de los bienes que la sociedad L. le entregó. Esta circunstancia determinó que la sociedad L. dejase de ser propietaria, y, en consecuencia, no pudiese prosperar la tercería de dominio interpuesta. El Juez de Primera Instancia rechazó la demanda de tercería de dominio interpuesta por la sociedad L., sin hacer expresa condena en las costas causadas.

Interpuesto recurso de apelación, la Audiencia Territorial lo desestimó, confirmando el fallo del Juez de Primera Instancia.

Se interpuso recurso de casación por infracción de ley, con apoyo en el siguiente motivo: *Infracción de ley o de doctrina legal, al amparo del artículo 1.692, ordinal primero, de la ley de Enjuiciamiento Civil, por infracción de los artículos 1.255 y 1.543 del Código Civil, infringidos por el concepto de violación por inaplicación.* En efecto, considero totalmente inadecuada la subsunción de las relaciones jurídicas habidas entre mi representada y la sociedad IC., unidas a los contratos de arrendamiento de bienes muebles de 5 de julio de 1972 y 26 de julio de 1972, dentro del artículo segundo, párrafo segundo, de la Ley de ventas a plazos de 17 de julio de 1965, que responde claramente a una mecánica operativa que ha tomado carta de naturaleza en la vida económica española, construida al amparo del principio de libertad de pactos recogido en el artículo 1.255 del Código Civil, que establece «los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público», en relación al cual la jurisprudencia tiene suficientemente reconocida la validez de los contratos pactados a su amparo y que, no obstante, su atipicidad se habrán de regir por lo pactado por las partes. En este sentido cabe recordar la Sentencia de 5 de noviembre de 1957. Partiendo de este principio de libertad de pactos, nos encontramos con que estas típicas operaciones de alquiler en régimen de *leasing* cabe subsumirlas en lo fundamental en el artículo 1.543 del Código Civil, y a su vista se observa que las relaciones jurídicas debatidas se ajustan en lo fundamental a todas y cada una de las condiciones exigidas para el arrendamiento, ya que, en efecto, hay cesión de uso, hay un plazo de duración de arriendo prefijado y hay un precio cierto. Por lo demás, la existencia de la opción de compra añadida a la relación fundamental de arrendamiento, que además se establece como una alternativa que se concede al arrendatario que éste puede o no ejercitar, sin penalización alguna, no hace más que insistir en el carácter atípico de estas operaciones. Por otro lado, la falta de inscripción de estos contratos en el Registro especial de Ventas a Plazos, obedece a no tener esta condición de venta aplazada, ya que, insisto, no es infrecuente y es además posible que finalice el plazo de arriendo y no se adquiera la maquinaria por el arrendatario. Por último, el Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero, en su artículo 21, dice: «a efectos de lo dispuesto en el párrafo segundo del artículo segundo de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre ventas de bienes muebles a plazos, los bienes objeto de operaciones de arrendamiento financiero que cumplan lo dispuesto en la presente disposición, no se consideran incluidos en el artículo primero del Decreto 1.193/1966, de 12 de

mayo». En conclusión, ha de estimarse que la sentencia recurrida ha infringido por el concepto de violación por inaplicación los artículos 1.255 y 1.543 del Código Civil.

## II. LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO

El Tribunal Supremo, siendo ponente el Excmo. señor don Gregorio Díez-Canseco y de la Puerta, declaró no haber lugar al recurso de casación, en base a los considerandos siguientes:

**CONSIDERANDO:** Que el determinar la conceptualización jurídica que corresponde a cierto contrato, es un problema de interpretación del mismo en orden a su calificación, y, en ese aspecto, la sentencia recurrida, que hace suyos los considerandos de la de primer grado, explícitamente afirma que los contratos de arrendamiento sobre bienes de equipo muebles, las condiciones particulares denuncian la existencia de unas compraventas de bienes muebles a plazo, contratos que, en consecuencia, están sujetos a la Ley de 17 de julio de 1965, por imperio de su artículo segundo, y, con base en esa calificación, rechaza la demanda, por considerar que no son oponibles a tercero, como lo es el ejecutante demandado, las reservas de dominio contenidas en los indicados contratos, al no haberse efectuado su inscripción en el Registro de Ventas a Plazo, según previene el artículo 23 de la mencionada Ley especial.

**CONSIDERANDO:** Que el único motivo del recurso, amparado en el número primero del artículo 1.692 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, denuncia la violación, por no aplicación, de los artículos 1.255 y 1.543 del Código Civil, y en su desarrollo sostiene la recurrente que considera inadecuada la subsunción que de los contratos de que se trata hace la sentencia recurrida, estimando que, por el contrario, tales contratos son atípicos, cabiendo subsumirlos en lo fundamental en el citado artículo 1.543 que define el arrendamiento de cosas, pero al argumentar de ese modo prescinde y hace caso omiso de la constante jurisprudencia de esta Sala, según la cual el criterio interpretativo de los Tribunales de Instancia debe prevalecer en casación, a no ser que se evidencie, por el cauce del número primero del mencionado artículo 1.692, que infringe notoriamente alguna de las normas de hermenéutica contractual contenidas en los artículos 1.281 al 1.289 del Código Civil, o se demuestre por la vía del número séptimo del mismo artículo, el error del Juzgador al establecer los hechos en que la interpretación se apoya, y como ninguno de esos medios impugnatorios se utiliza en el recurso, es llano que procede su desestimación con los pronunciamientos accesorios del artículo 1.748 de la Ley Procesal Civil.

### III. CONSIDERACIONES CRÍTICAS

#### 1. Introducción. El significado del leasing financiero.

Esta Sentencia es seguramente la primera dictada por nuestro Tribunal Supremo sobre el fenómeno del *leasing* financiero, que se encuentra muy desarrollado tanto en Estados Unidos (2) como en Europa (3) y comienza a tener una gran importancia en nuestro país (4) como forma de financiación (5).

La explicación del significado del *leasing* financiero, que consideramos necesario para ofrecer un adecuado análisis de la Sentencia que comentamos, presenta notables dificultades (6). Tal vez la mayor reside en la ausen-

(2) Afirma MADDRY (*La experiencia americana*, Boletín Informativo ASNEF, número 09, febrero 1976) que los informes de la F. A. S. B. estiman que para finales de 1975 los bienes de equipo arrendados por las compañías americanas de *leasing* totalizaron 100.000 millones de dólares. Un amplio análisis de la cuestión ha sido realizado por CHEDEAUX, *Boum sur le leasing aux USA*, *Les Informations Industrielles et Commerciales*, número 1.055, 9 de mayo de 1965.

(3) Sobre la importancia del *leasing* en Alemania Federal y Francia, ver WARZECHA, *Leasing im Finanzierungsbereich der Unternehmen*, Düsseldorf, 1972, págs. 12 y ss., y BEY, *De la symbiotique dans les leasing et crédit-bail mobiliers*, París, 1970, págs. 6-9.

(4) En España, el *leasing* financiero nació en 1965 con la creación de las sociedades ALQUIBER, S. A., y ALENQUINSA, S. A. Por ello su práctica en nuestro país es corta en duración, pero muy importante en el ámbito económico. El volumen de operaciones realizado por las compañías de *leasing*, que en el año 1969 era de unos 1.125 millones de pesetas, lo que representaba, aproximadamente, el 0,7 por 100 de la inversión total de bienes de equipo en nuestro país, pasó a situarse en 1973 en niveles próximos a los 7.000 millones de pesetas, cifra que representó el 2,7 por 100 de dicha inversión total, según datos de la Asociación Sindical Nacional de Empresas de Financiación (ASNEF). GUTIÉRREZ VIGUERA (*El leasing como institución financiera*, Madrid, 1980, pág. 305) señala que en el año 1975 las operaciones de *leasing* alcanzaron la cifra de 10.000 millones de pesetas, lo cual representó un aumento del 17,64 por 100 en relación con el año anterior. Al mismo tiempo ha crecido extraordinariamente el número de sociedades dedicadas al *leasing* financiero, que de ocho existentes en el año 1972 pasaron a ser más de treinta en 1974 (una amplia referencia puede verse en el prólogo de PÉREZ RUIZ a la edición española de la monografía de COILLOT, *El leasing*, Madrid, 1972, págs. V y VI). Sobre la evolución de las inversiones y las sociedades de *leasing* en España, consúltese VIDAL BLANCO, *El leasing, una innovación en la técnica de financiación*, Madrid, 1977, págs. 42-43.

(5) El *leasing* es un medio de financiación que pretende dar respuesta a las crecientes demandas de capital en la industria y el comercio y, de modo particular, cumple esta función respecto de la pequeña y mediana empresa que no tienen fácil acceso a la financiación mediante la colocación de títulos en el mercado (Cfr. Equipo docente formado por IGLESIAS PRADA, *Derecho Mercantil*, II, Universidad Nacional a Distancia, Madrid, 1976, págs. 94-95).

(6) Como es lógico, no es éste el lugar para analizar todas las dificultades que plantea el *leasing* financiero. Nosotros sólo queremos exponer su significado básico, por estimar que puede ser útil para comprender la doctrina de la Sentencia que comentamos. El que quiera conocer en toda su extensión el régimen jurídico del *leasing* financiero, puede consultar las

cia en nuestro país de una normativa específica sobre el mismo. El Real Decreto de 25 de febrero de 1977 sobre Ordenación Económica («BOE», 28 de febrero de 1977) se limita a establecer normas de carácter estrictamente fiscal sobre el arrendamiento financiero (*leasing* financiero). A fin de que el lector pueda tener una idea clara del significado jurídico del *leasing* financiero, hemos de señalar que en este peculiar negocio participan tres sujetos: el suministrador de los bienes, la sociedad de *leasing* y el usuario de los bienes. Las relaciones que surgen entre estos tres sujetos se articulan de la siguiente manera: a) El usuario se pone en contacto con una sociedad de *leasing* para que ésta le ceda el uso, a título oneroso, de determinados bienes (normalmente, bienes de equipo); b) la sociedad de *leasing* estudia la propuesta del usuario y, si le parece bien, se alcanza el acuerdo. En virtud de este acuerdo se firma un contrato, que se conoce con el nombre de *leasing* financiero; c) si la sociedad de *leasing* no dispone de los bienes designados por el usuario, ha de comprarlos a un suministrador; d) el contrato de *leasing* financiero está sujeto a un determinado plazo de duración. Al vencimiento del mismo caben tres posibilidades: primera, la devolución de los bienes a la sociedad de *leasing*; segunda, la celebración de un nuevo contrato de *leasing* (7); tercera, la adquisición de los bienes por el usuario, abonando a la sociedad de *leasing* el precio de la opción de compra que a su favor suele figurar en el contrato. El denominado «valor residual» de los bienes. Es muy frecuente que en el contrato de *leasing* financiero figure una opción unilateral de compra de los bienes en favor del usuario. Sin embargo, nada indica que ésta sea consustancial al contrato de *leasing* financiero, por lo que es factible que no conste en el mismo o que incluso tenga carácter bilateral, es decir, sea una opción de compra y venta, que pueda ser ejercitada por la sociedad de *leasing* y el usuario, si bien es infrecuente que se acuerde una opción bilateral.

La cuestión jurídica que se plantea consiste en precisar la naturaleza jurídica de los diversos negocios implicados en este fenómeno complejo. No cabe duda de que la sociedad de *leasing* celebra un contrato de compraventa mercantil con el suministrador de los bienes designados por el usuario. Hay que tener en cuenta que la opción final de compra, que suele aparecer en el *leasing* financiero, presupone la posibilidad de la reventa con ánimo de lucro. Todo ello, como dicen SAGRERA y MARTORELL (8), en virtud de una interpretación extensiva del art. 325 del Código de Comercio. Sucede, sin embargo, que el usuario es el que designa los bienes que ha de adquirir

---

monografías de MARTÍN OVIEDO, *El leasing ante el Derecho español*, Madrid, 1972; VIDAL BLANCO, *El leasing, una innovación en la técnica de la financiación*, Madrid, 1977, y la excelente síntesis de LARENZ, *Lehrbuch des Schuldrechts*, II, München, 1977, págs. 409 y ss.

(7) No estamos ante la prórroga del contrato de *leasing* financiero, sino ante un nuevo contrato de *leasing* financiero concluido por los mismos sujetos y respecto del mismo objeto, pero en el que se estipulan unas nuevas condiciones.

(8) SAGRERA y MARTORELL, *Hacia un mayor conocimiento del contrato de leasing*, en la Revista Jurídica de Cataluña, 1972, págs. 563-564.

la sociedad de *leasing*. ¿Actúa ésta como mandatario del usuario cuando compra los bienes al suministrador? En favor de la existencia de un mandato conferido por el usuario a la sociedad de *leasing* se ha pronunciado la mayor parte de los autores franceses que han estudiado el tema (9) y algún autor español (10). A nuestro juicio, es indudable que la sociedad de *leasing* actúa por cuenta o encargo del usuario cuando se relaciona con el suministrador de los bienes, por lo que su actividad encaja perfectamente en la definición legal del mandato (artículo 1.709 del Código civil). La actividad jurídica fundamental que realiza la sociedad de *leasing* es la compra de los bienes al suministrador, de acuerdo con las instrucciones del usuario. Este mandato suele caracterizarse por ser tácito y por actuar la sociedad de *leasing* en nombre propio (artículo 1.717 del Código civil). Tampoco presenta grandes dificultades la calificación jurídica del negocio que celebran la sociedad de *leasing* y el usuario. Estamos en presencia de un negocio complejo en el que concurren un arrendamiento de cosas y en la mayor parte de los casos una opción de compra en favor del usuario. Esta calificación jurídica se basa en que el *leasing* financiero es configurado en los contratos tipo que operan en el tráfico como la cesión onerosa del uso de determinados bienes durante un plazo, debiendo el usuario devolver dichos bienes a la sociedad de *leasing* cuando vence el plazo establecido, a no ser que el usuario ejercite la opción de compra o solicite la celebración de un nuevo contrato de *leasing* financiero. La sociedad de *leasing* sólo pierde la propiedad de los bienes si el usuario ejercita la opción de compra. Parece, pues, indudable que la definición legal del arrendamiento de cosas, que aparece en el artículo 1.543 del Código civil, se acomoda perfectamente al fenómeno descrito. En el *leasing* financiero, una de las partes (la sociedad de *leasing*) se obliga a dar a la otra (el usuario) el goce o uso de los bienes por tiempo determinado y precio cierto. Teniendo en cuenta esta circunstancia no debe considerarse extraño que el Real Decreto Ley de 25 de febrero de 1977 («BOE», 28 de febrero de 1977) sobre Ordenación Económica, se refiera a las «empresas de arrendamiento financiero» cfr. artículo 19). La Ley francesa de 2 de julio de 1966 (J. O., 3 de julio de 1966) se refiere al *crédit-bail*, y en Bélgica, el Decreto Real de 10 de noviembre de 1967 (*Moniteur belge*, 24 de noviembre de 1967) organiza el estatuto jurídico de las empresas que practican la *location-financement*.

Pensamos que la existencia en el *leasing* financiero de una opción de compra no excluye que éste sea fundamentalmente un arrendamiento de cosas, pues ya es conocida desde el Derecho romano la posibilidad de pactar un arrendamiento con semejante opción de compra; estamos en presencia de una actualización moderna de dicha figura contractual compleja. El hecho de que a través del *leasing* se cumpla una finalidad financiera simplemente determina que tenga el carácter de arrendamiento especial, pues

---

(9) Cfr. *Chambre Nationale des Conseillers Financiers*, en *Leasing. Nouvelle formule d'équipement*, París, 1965, pág. 13; CALON, *La location de biens d'équipement ou leasing*, en *Recueil Dalloz Sirey, Chronique*, 1964, pág. 17, y BEY, *Op. cit.*, págs. 34-89.

(10) Cfr. VIDAL BLANCO, *Op. cit.*, págs. 136 y ss.

la misma se superpone a la causa fundamental del contrato: la cesión onerosa del uso y disfrute de bienes durante el plazo estipulado. La circunstancia de que el mismo esté precedido normalmente por la compraventa celebrada por la sociedad de *leasing* y el suministrador, tampoco hace desaparecer el carácter esencialmente arrendaticio del contrato. Cada uno de estos contratos tiene causa propia, derivando las posibles relaciones del suministrador de los bienes y del usuario de cláusulas específicas, que no desvirtúan que el contrato celebrado por el usuario y la sociedad de *leasing* sea un arrendamiento al que se agrega una opción de compra. Así, por ejemplo, es típico en el *leasing* financiero que exista una cláusula que conceda al usuario la facultad de dirigirse directamente contra el suministrador cuando los bienes recibidos presentan vicios ocultos. Esto constituye, a nuestro juicio, una subrogación convencional del usuario en el ejercicio de la acción de saneamiento que corresponde al comprador de los bienes (la sociedad de *leasing*). No parece admisible entender que esta cláusula u otra parecida desvirtúa la naturaleza arrendaticia que la relación que surge entre la sociedad de *leasing* y el usuario, pues con ello no ha desaparecido la causa que caracteriza el arrendamiento de cosas. No cabe duda de que si se pretende encontrar una categoría contractual a la que pueda asimilarse o que permite completar la reglamentación establecida por la sociedad de *leasing* y el usuario, esa categoría habrá de ser la del arrendamiento de cosas, aunque lo sea con las debidas matizaciones. En el fondo, el *leasing* financiero constituye un supuesto en el que una institución contractual clásica (el arrendamiento de cosas) del Derecho civil, heredada del Derecho romano, sirve a finalidades o funciones de muy diverso significado (11).

## 2. Planteamiento del problema.

De la lectura del considerando 1.º de la Sentencia del Tribunal Supremo que estamos comentando se infiere que el problema jurídico fundamental que se plantea consiste en establecer si el *leasing* financiero es un negocio a través del cual se consiguen los mismos fines económicos que con la venta a plazos de bienes muebles. Si se llega a esta conclusión, el párrafo 2.º del artículo 2 de la Ley de 17 de julio de 1965 («BOE», 21 de julio de 1965) determinará que el negocio de *leasing* financiero deba disciplinarse jurídicamente de acuerdo con esta Ley (12).

En el caso planteado la cuestión tiene una extraordinaria importancia jurídica. Si se afirma la aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes

---

(11) Sobre esta importante cuestión jurídica, con especial referencia al *leasing* financiero, véase REIMER SCHMIDT, *Rationalisierung und Privatrecht*, en *Archiv für civilistische Praxis*, 1966, págs. 1 y ss.

(12) Dispone: «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».

muebles, el artículo 23 de la misma determinará que si la sociedad de *leasing* (L.) no ha hecho constar su titularidad dominical en el Registro creado por esta Ley no puede oponerse la misma a los terceros (los acreedores del usuario que embargaron los bienes cedidos en *leasing*). Así lo señala el Tribunal Supremo en el considerando 1.º de la Sentencia que comentamos: «No son oponibles a tercero, como lo es el ejecutante demandado, las reservas de dominio contenidas en los indicados contratos, al no haberse efectuado su inscripción en el Registro de Ventas a Plazo, según previene el artículo 23 de la mencionada Ley especial». En cambio, si no se afirma la aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes muebles, al conservar la sociedad de *leasing* (L.) la propiedad de los bienes entregados al usuario durante la vigencia del *leasing* financiero, deberá prosperar la tercería de dominio interpuesta por la sociedad de *leasing* (L.), alegando precisamente su condición de propietaria, con lo cual los citados bienes quedarán al margen del embargo instado por los acreedores del usuario (IC.), y en general de cualquier procedimiento que utilicen éstos para apropiarse de los mismos. Es interesante destacar que para impedir que se plantee este delicado problema y otros similares (13), se suele imponer al usuario, en los contratos de *leasing* financiero, la obligación expresa de fijar de algún modo en los bienes una placa donde conste con toda claridad que éstos pertenecen en propiedad a la sociedad de *leasing*. Esta placa motivará que los terceros (acreedores o adquirentes) tengan conocimiento de que el usuario no es propietario de los bienes que le ha entregado la sociedad de *leasing*. HOUIN (14) estima que de esta manera el *leasing* financiero no presenta el riesgo de crear una apariencia engañosa de propiedad a los terceros. Con acertado criterio, COILLOT (15) y D'AMATO (16) ponen de relieve la escasa eficacia de este procedimiento. En ausencia de una publicidad legal organizada, los terceros sólo pueden ser advertidos si el usuario cumple correctamente la obligación señalada. Por esto, es deseable que la información a los terceros por la publicidad, en lugar de permanecer en el dominio contractual, adquiriera carácter obligatorio y sea organizada legalmente. Esta consideración (17) ha motivado que en Francia exista un sistema de publicidad legal de las operaciones de *crédit-bail* (*leasing* financiero). El Decreto de 4 de julio de 1972 (J. O., 14

---

(13) Como, por ejemplo, que se declare la quiebra del usuario y los bienes que le entregó la sociedad de *leasing* formen parte de la masa de la quiebra, o que el usuario los enajene, sin autorización de la sociedad de *leasing*, a un tercero de buena fe. Sobre estas cuestiones véase COILLOT, *Initiation au leasing ou crédit-bail*, París, 1968, págs. 160-163, y MARTÍN OVIEDO, *Op. cit.*, págs. 57-58.

(14) HOUIN, *Nota a la Sentencia del Tribunal Comercial de La Rochelle, de 26 de junio de 1964*, en la *Revue Trimestrielle de Droit Commercial*, 1965, pág. 858.

(15) COILLOT, *Op. cit.*, pág. 151.

(16) D'AMATO, *Nota a la Sentencia del Tribunal de Vigevano de 14 de diciembre de 1972*, en *Giustizia Civile*, 1973, págs. 1801-1802.

(17) Cfr. LUCAS DE LEYSSAC, *L'obligation de publier les contrats de crédit-bail mobilier et son application dans le temps*, en *Recueil Dalloz Sirey*, 1975, *Chronique*, IV, pág. 23.

de julio de 1972) establece que si la operación de *crédit-bail* mobiliario no se hace constar en el Registro creado a este efecto, los derechos del arrendador (la sociedad de *leasing*) sobre los bienes no son oponibles a los acreedores y causahabientes a título oneroso del arrendatario (el usuario), a no ser que el arrendador (la sociedad de *leasing*) demuestre que éstos conocían su derecho de propiedad sobre los bienes (18). Diversos autores españoles (19) han considerado conveniente la implantación en nuestro país de un sistema de publicidad legal de las operaciones de *leasing* financiero, similar al francés.

No es éste el único aspecto importante que varía con la aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes muebles al *leasing* financiero. Pueden citarse también otros importantes: en primer lugar, deberían constar en el contrato de *leasing* financiero las circunstancias que imperativamente impone el artículo 6 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles; en segundo lugar, habrían de tenerse en cuenta las consecuencias que derivan del incumplimiento de las obligaciones que integran el contenido de la venta a plazos de bienes muebles, que son determinadas por los artículos 7, 11 y 12 de la mencionada Ley especial, y en tercer lugar, se tendría que aplicar el régimen fiscal de la venta a plazos de bienes muebles, que es configurado básicamente por el artículo 22 de esta Ley (20).

### 3. La solución del problema en la doctrina y en la jurisprudencia.

El problema planteado adquiere en el Derecho español un carácter peculiar por el tenor del párrafo 2.º del artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles. Sin embargo, el mismo es abordado en los principales ordenamientos europeos. Se cuestiona en éstos si el *leasing* financiero implica una venta a plazos con reserva de dominio. Por esta razón, consideramos conveniente exponer cómo se ha solucionado este problema en el Derecho comparado y en el Derecho español.

---

(18) Sobre este sistema de publicidad legal, ver BEY, *De la publicité des opérations de crédit-bail mobilier*, en *Juris Classeur Periodique*, 1973, página 10869.

(19) Cfr. LÓPEZ IRANZO, *Estudio Jurídico sobre el leasing financiero, en Las Sociedades de Leasing. Plan General de Contabilidad. Normas de Aplicación*, Madrid, 1977, pág. 327, y VIÑA MAGDALENO, *El leasing como medio de financiación de la empresa. Su problemática*, en *Anales de la Academia Matritense del Notariado*, 1978, pág. 262.

(20) Sobre la interpretación de los artículos 6, 7, 11, 12, 22 y 23 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles, véase BERCOVITZ, *Las ventas a plazos de bienes muebles (Ley de 17 de julio de 1965)*, en el ANUARIO DE DERECHO CIVIL, 1966, págs. 117 y ss.; sobre los problemas del contenido del contrato de *leasing* financiero, de las consecuencias que determina el incumplimiento de las obligaciones derivadas del mismo y de la protección de la sociedad de *leasing* frente a los acreedores del cliente y los terceros adquirentes, véase MARTÍN OVIEDO, *Op cit.*, págs. 49 v ss. La lectura de estos dos estudios suministra una idea clara de las diferencias esenciales que existen en el régimen jurídico de la venta a plazos de bienes muebles v en el *leasing* financiero.

A) *Derecho francés.*

En el ámbito jurisprudencial el problema planteado fue abordado por vez primera en el Derecho francés por la Sentencia del Tribunal Comercial de La Rochelle de 24 de junio de 1964, si bien el mismo había sido analizado ampliamente por la doctrina francesa. CALON (21) lo había estudiado ampliamente. A fin de protegerse al vendedor contra los peligros que representa la venta a plazos, la práctica ha imaginado la venta-arrendamiento (el arrendatario adquiere la propiedad después de abonar el precio en forma de alquiler). Sin embargo, hay que buscar la realidad jurídica y precisar la auténtica calificación del contrato. Y frecuentemente las partes ocultan bajo la forma de arrendamiento una auténtica compraventa. Señala CALON que las sociedades de *leasing* tratan de evitar cualquier sospecha de simulación, y, por ello, al finalizar el plazo de vigencia del contrato, establecen una opción de compra enteramente libre en favor del arrendatario, y el valor residual del bien lo fijan en una tasa normal, de acuerdo con el cuadro de las reglas de amortización aplicables al bien considerado. Sin descartar la posibilidad de que el *leasing* financiero encubra una venta, CALON piensa que en general es un arrendamiento. Constituye un medio original de financiación, siendo la conservación de la propiedad la garantía fundamental de la sociedad de *leasing*. El recurso a un procedimiento hoy día normal no puede ser asimilado a una simulación fraudulenta. En parecidos términos se pronuncia CHAMPAUD (21 bis).

El problema planteado ante el Tribunal Comercial de La Rochelle (22) versó sobre la procedencia de la acción reivindicatoria ejercitada por una sociedad de *leasing*, con el propósito de recuperar los bienes cedidos en *leasing* a una sociedad que quebró. La sociedad de *leasing* solicitó que tales bienes quedasen al margen de la quiebra por ser propietaria de los mismos, mientras que el administrador judicial de la sociedad en situación de quiebra se opuso a la citada pretensión. Su argumento principal consistió en considerar al contrato celebrado como una venta a plazos oculta. El Tribunal de Comercio de La Rochelle dio la razón a la sociedad de *leasing*, al entender que el contrato suscrito era constitutivo de un arrendamiento con opción de compra en favor del usuario, y que, en tanto no se ejercitase el citado derecho de opción, la sociedad de *leasing* conservaba la propiedad absoluta de los bienes arrendados. El fallo del Tribunal de Comercio de La Rochelle ha sido aceptado por los Tribunales franceses (23) y considerado acertado por la mayor parte de los autores, aunque alguno no ha dejado de señalar que las cláusulas particulares del contrato de *leasing* financiero pueden determinar que éste encubra una auténtica venta.

---

(21) CALON, *La location de biens d'équipement ou leasing*, en *Recueil Dalloz Sirey*, 1964, *Chronique*, págs. 98-99.

(21 bis). CHAMPAUD, *Le leasing*, en *Juris Classeur Périodique*, 1965, n.º 1.954. nio de 1964, en *Juris Classeur Périodique, jurisprudencia*, 14331 bis, año 1965.

(22) *Cfr. Juris Classeur Périodique*, 1965, II, 77459, con nota de LELOUP.

(23) Amplia referencia en BEY, *Op. cit.*, págs. 167-168.

HOUIN (24) afirma que la finalidad del *leasing* no radica en la transmisión de la propiedad, sino en que el arrendatario pueda gozar de los bienes. Por ello, el derecho de quiebra no puede oponerse a este nuevo procedimiento de financiación, que además no presenta el importante riesgo de crear una apariencia engañosa de propiedad a los terceros, si una placa es colocada en el material. LELOUP (25) estima que la sociedad quebrada tenía libertad para adquirir los bienes de equipo, por lo que no se está en presencia de una venta a plazos. ROLIN (26) se pronuncia en términos parecidos. En el *leasing* no existe ninguna transferencia de propiedad, y en términos legales ésta no puede producirse más que al finalizar el contrato. BEY (27) afirma que la operación de *leasing* consiste jurídicamente en una convención *sui generis*, cuyo elemento fundamental es el contrato de arrendamiento, juzgado puro y simple por la jurisprudencia. Seguramente COILLOT (28) es el autor que con mayor profundidad analiza la cuestión. Entiende que el *leasing* financiero o *crédit-bail* es esencialmente un arrendamiento, tal como lo configura el artículo 1 de la Ley francesa de 2 de julio de 1966, pero no deja de destacar la posibilidad de que se oculte bajo la apariencia del *leasing* financiero una auténtica venta. Por esto, COILLOT señala que deben ser cumplidas tres condiciones para afirmar la existencia de un contrato de *leasing* financiero, sin ninguna duda: a) el arrendatario (usuario) debe quedar libre para adquirir o no el bien al final del período irrevocable de arrendamiento, la promesa de venta debe ser unilateral; b) esta promesa unilateral de venta será, en efecto, una venta disfrazada si, teniendo en cuenta el precio ridículamente bajo, el arrendatario (usuario) sólo tiene como salida razonable ejercitar la opción de compra al final del contrato; c) correlativamente a lo que precede, es deseable que los precios de arrendamiento no sean abusivos, teniendo en cuenta los riesgos propios de las operaciones de *leasing*. En efecto, puede concebirse que las sociedades arrendadoras (la sociedad de *leasing*) disminuyan al máximo el precio de venta del material al final del contrato, repercutiendo la pérdida sufrida así sobre el montante de los alquileres. De una parte, el hecho de reclamar alquileres demasiado elevados, sin justificarlos unos determinados riesgos, permite esquivar la reglamentación de precios. De otra parte, esta manera de proceder constituye también un medio fraudulento para obligar al arrendatario (el usuario) a dar su consentimiento a la compra de los bienes, desde la firma del contrato de *leasing* financiero. COILLOT (29) plantea el problema de la posición de la sociedad de *leasing* en el supuesto de quiebra del arrendatario. La sociedad de *leasing* es propietaria de los bienes cedidos al arrendatario, por lo que cuando solicite que dejen de formar parte integrante de la masa de la quiebra sólo tiene que probar la existencia del contrato de *leasing*. La producción de un escrito e incluso el examen de

---

(24) HOUIN, *Note sous Tribunal de Commerce de La Rochelle du 26 juin 1967*, en la *Revue Trimestrielle de Droit Commercial*, 1964, págs. 857-858.

(25) LELOUP, *Nota a Tribunal de Comercio de La Rochelle de 26 de junio de 1964*, en *Juris Classeur Périodique, jurisprudencia*, 14331 bis, año 1965.

(26) ROLIN, *El leasing*, trad. esp. por PÉREZ RUIZ, Madrid, 1974, pág. 73.

(27) BEY, *Op. cit.*, pág. 168.

(28) COILLOT, *Initiation au leasing ou crédit-bail*, París, 1968, págs. 145-147.

(29) COILLOT, *Op. cit.*, págs. 149-151.

la contabilidad del arrendatario (el usuario) basta para establecer la propiedad de la sociedad de *leasing*.

El legislador francés no ha configurado al *leasing* financiero como una venta en la Ley de 2 de julio de 1967, sino como un arrendamiento con opción de compra en favor del arrendatario. Cabe, sin embargo, que las cláusulas especiales del contrato determinen una venta encubierta. Es, pues, perfectamente aplicable lo afirmado por COILLOT, que escribe teniendo en cuenta lo dispuesto en esta Ley.

Recientemente, CREMIEUX (29 bis) afirma que el *leasing* es un arrendamiento que no puede ser confundido con la venta a plazos, porque la opción de compra excluye la transferencia de la propiedad en el momento de la celebración del contrato de *leasing*.

#### B) *Derecho belga.*

La doctrina belga distingue perfectamente el *leasing* financiero (*location-financement*) y la venta a plazos con reserva de dominio, de acuerdo con lo dispuesto en el Decreto Real de 10 de noviembre de 1967, que establece las características fundamentales del *leasing* financiero. FREDERICO (30) afirma que el contrato es complejo, no se confunde ni con el arrendamiento ordinario ni con el arrendamiento-venta, que opera automáticamente la transferencia de la propiedad de los bienes al usuario en el momento del último pago. El usuario no se convierte en propietario si no ejercita la opción de compra, por lo cual la sociedad de *leasing* puede reivindicarlos en caso de quiebra, si prueba que los bienes reclamados fueron cedidos en uso al usuario. CLERQ (31) apunta que el *leasing* financiero es un contrato de arrendamiento de bienes de equipo, pudiendo el arrendatario adquirir la propiedad de los bienes alquilados al final del plazo de alquiler, abonando el precio fijado en el contrato.

No obstante, se ha señalado que a través del esquema del *leasing* financiero puede ocultarse una auténtica venta a plazos. Así lo ha afirmado el Tribunal de Apelación de Gand en la importante Sentencia de 27 de junio de 1966 (32), que entiende que se oculta una venta con reserva de dominio cuando el importe total de los alquileres comprende el precio de compra, de suerte que el usuario, al término del contrato, sólo tiene que desembolsar una cantidad insignificante, si ejercita la opción de compra.

#### C) *Derecho italiano.*

A nivel jurisprudencial, el problema de la distinción del *leasing* financiero y de la venta a plazos fue abordado por vez primera en Italia por el Tribunal de Vigevano en la Sentencia de 14 de diciembre de 1972 (33). La

(29 bis) CREMIEUX, *Leasing ou Crédit-bail mobilière*, París, 1975, pág. 15.

(30) FREDERICO, *Precis de droit commercial*, Bruxelles, 1970, págs. 181-182.

(31) CLERQ, *Synthese du droit commercial*, Bruxelles, 1972, pág. 122.

(32) En *Journal des Tribunaux*, 1966, pág. 720, y en *Revue Critique de Jurisprudence Belge*, 1967, págs. 269 y ss., con nota de VINCENT y DEHAN.

(33) En *Giustizia Civile*, 1973, pág. 1800, con nota de D'AMATO.

sociedad C. celebró con la sociedad L. un contrato, por cuya virtud ésta le cedió determinadas máquinas para la producción de calzado. Unos meses después de la celebración del contrato, la sociedad C. se negó a abonar dos pagos mensuales. Sustanciado el correspondiente procedimiento ante la Autoridad judicial, la sociedad C. sostuvo que había celebrado con la sociedad L. un contrato de venta con precio aplazado y reserva de dominio en favor de ésta. En base a esta calificación del contrato, solicitó la aplicación del artículo 1.526 del Código civil italiano, que establece que si la venta con reserva de dominio se resuelve por incumplimiento del comprador, el vendedor debe restituir los plazos cobrados, salvo una equitativa compensación por el uso de la cosa y el resarcimiento del daño sufrido. La sociedad L. alegó que el contrato celebrado no tenía semejante naturaleza jurídica, sino que debía ser calificado como arrendamiento financiero («*locazione finanziaria*»), conocido con el nombre anglosajón de «*leasing*», que se encuadra plenamente en el esquema del arrendamiento disciplinado por el Código civil. El Tribunal de Vigevano dio la razón a la sociedad L. Afirmó que el contrato no puede calificarse jurídicamente como venta con reserva de dominio, al faltar la causa propia de la venta. La finalidad del contrato estipulado entre las sociedades L. y C. era consentir a esta última el uso, la disponibilidad de los bienes instrumentales indicados, sin la adquisición necesaria de la propiedad, a cambio del pago de un canon mensual. Estamos en presencia del *leasing* financiero, que es un contrato atípico, que tiene en común con el arrendamiento la finalidad, pues su *ratio* es la concesión del goce de bienes instrumentales a una empresa por un período de tiempo determinado y a cambio de un canon, pero que se diferencia del arrendamiento porque no aplica su peculiar disciplina jurídica. Este contrato tiene, pues, una causa propia, atípica, totalmente diversa de la compraventa. Como conclusión, el Tribunal de Vigevano afirma que la sociedad L. puede resolver el contrato, porque éste aparece una cláusula que determina la procedencia de la resolución en caso de impago de un solo plazo. Además esta sociedad puede formar parte de la masa de acreedores en la quiebra de la sociedad C., por el importe de los canones que ésta le ha dejado de pagar. La sociedad C. no tiene derecho a obtener la suma de 1.738.940 liras, montante de los cuatro plazos pagados a la sociedad L., por no ser aplicable el artículo 1.526 del Código civil italiano, que sólo juega cuando el negocio celebrado es una venta con reserva de dominio.

El problema planteado ha dado también lugar a un interesante debate doctrinal. Se han propugnado dos soluciones contrapuestas: a) Un grupo de autores entiende que el *leasing* financiero se distingue claramente de la venta a plazos con reserva de dominio. GARGIULLO (34) afirma que en la venta a plazos con reserva de dominio la propiedad pasa al comprador «automáticamente» en el momento del pago del último plazo. Esto no acontece en el contrato de *leasing* financiero, en el que el paso de la propiedad puede no ser previsto y de cualquier modo, si ha sido previsto, no se produce por efecto y en el momento del pago del último canon, sino por efecto del pago del precio del rescate del bien, precio inicialmente previsto.

---

(34) GARGIULLO, *Aspetti giuridici del contratto di leasing*, en *Foro Italiano*, 1971, V, pág. 43.

Por tanto, el paso de la propiedad es dejado a la decisión del usuario y es, por tanto, sólo eventual en cuanto subordinado a los abatares de una condición meramente potestativa. D'AMATO (35) entiende que la distinción entre el *leasing* financiero y la venta con pacto de reserva del dominio, afirmada en la decisión del Tribunal de Vigevano, encuentra su fundamento en las diversas características de las dos hipótesis contractuales. En la venta a crédito con reserva de propiedad, el paso de la propiedad del bien al adquirente se realiza automáticamente en el momento del pago del último plazo del precio, sin que sea necesaria una manifestación ulterior de voluntad con este propósito. En cambio, en el *leasing* financiero es necesario el ejercicio de la opción de compra por el usuario para que ello tenga lugar. BUONOCORE (36) tiene la impresión de que el parentesco entre el *leasing* financiero y la venta con reserva de dominio es más aparente que real. En primer lugar, es diferente el mecanismo de adquisición de la propiedad del bien: automático en la disciplina legislativa de la venta con reserva de dominio y solamente eventual, al estar subordinado a una autónoma manifestación de voluntad del arrendatario, en el arrendamiento financiero (*leasing*). Según BUONOCORE (37), el arrendatario no tiene la posibilidad de valorar, en el momento de la celebración del contrato, qué solución le convendrá adoptar cuando tenga lugar la extinción de éste. La libertad de elección es connatural a la función del *leasing* financiero. Esto significa que no puede postularse, *a priori*, como única salida posible, la de la adquisición del bien, lo cual, sin embargo, sucederá si se asimila el *leasing* a la venta con pacto de reserva de dominio. En verdad, el propósito objetivado del arrendatario es el disfrutar de una prestación de goce y reservarse para un momento posterior la posibilidad de elegir una de las posibles salidas finales. Si opta por la adquisición del bien, es necesario un acto negocial, en el que el arrendatario ha de exteriorizar la voluntad de ser propietario. Concluye BUONOCORE (38) afirmando que todo lo dicho evidencia las diversas funciones que cumplen la venta con reserva de dominio y el arrendamiento financiero (el *leasing*): enmarcar el *leasing* en esquemas demasiados rígidos por dudosos motivos de orden dogmático y establecer una solución final obligada, significa falsear la finalidad del *leasing* financiero e impedir la realización de una serie de posibilidades que, en la práctica usual de los negocios, se encuentran con resonante puntualidad. b) Otro grupo de autores ha defendido la solución contraria. Para DE NOVA (39) y MIRABELLI (40), el *leasing* financiero se asemeja a la venta con reserva de dominio. Desde el punto de vista económico, el propietario es el usuario (41).

---

(35) D'AMATO, *Comentario a la Sentencia del Tribunal de Vigevano de 14 de diciembre de 1972*, en *Giustizia Civile*, 1973, págs. 1800-1801.

(36) BUONOCORE, *La locazione finanziaria nell'ordinamento italiano*, en *Il leasing. Profili privatistici e tributari*, Milano, 1975, pág. 43.

(37) BUONOCORE, *Op. cit.*, pág. 46.

(38) BUONOCORE, *Op. cit.*, pág. 47.

(39) DE NOVA, *Contratto di leasing e controllo delle condizioni generali di contratto*, en la *Rivista di Diritto Commerciale*, 1973, II, págs. 344-349.

(40) MIRABELLI, *El leasing e il diritto italiano*, en *Banca, Borsa e Titoli di Credito*, 1974, parte primera, págs. 245-256.

(41) *Cfr.* DE NOVA, *Op. cit.*, pág. 339.

El distanciamiento del arrendamiento y la proximidad a la venta con reserva de dominio deriva de las cláusulas que normalmente figuran en los formularios, en los que el usuario, como si fuese propietario, asume el riesgo del perecimiento y de la sustracción de los bienes cedidos en *leasing*, y está obligado a realizar todas las reparaciones necesarias, aunque sean extraordinarias (42). Se afirma por algunos autores que el *leasing* financiero es un arrendamiento, porque los pagos parciales que realiza el usuario tienen su causa en el goce del bien, la posibilidad que tiene éste de adquirir la propiedad del mismo abonando su valor residual (que es fijado en el momento de la celebración del contrato de *leasing*), cuando vence el plazo de arrendamiento, deriva de una opción de compra convenida por las partes, que se agrega al arrendamiento. Frente a este pensamiento, DE NOVA y MIRABELLI destacan que los pagos parciales realizados no constituyen una renta periódica por el goce del bien, sino la parte fundamental del precio. MIRABELLI (43) afirma que el usuario no debe una prestación periódica, sino una prestación unitaria repartida. Esto se comprende fácilmente si se tiene en cuenta que el plazo de vigencia del contrato de *leasing* financiero coincide con la duración de la vida económica del bien, de tal suerte que cuando el mismo se cumple el bien carece prácticamente de valor. Resaltan MIRABELLI (44) y DE NOVA (45) que, cuando la opción es ejercitable, el precio del bien ha sido prácticamente pagado. El valor residual no cumple la función económica de un precio autónomo, pues el valor económico del bien ha encontrado compensación en los pagos precedentes.

#### D) Derecho alemán.

El día 26 de enero de 1970 se publicó una Sentencia del *Bundesfinanzhof* que, como señala WARZECHA (46), ha sido considerada la sentencia fundamental del *leasing* («*Leasing- Grundsatzurteil*»). En la misma han sido desarrollados los principios fundamentales del contrato de *leasing* financiero (47).

El supuesto de hecho de la Sentencia es el siguiente: la demandante, una sociedad comanditaria, celebró un contrato de *leasing* financiero con una sociedad dedicada al autoservicio. Por virtud de este contrato, le entregó determinados bienes (cajas registradoras, estanterías y aparatos de refrigeración). Con anterioridad, la sociedad dedicada al autoservicio había entrado en contacto con un fabricante y elegido los bienes citados. Estos bienes fueron comprados por la sociedad comanditaria. El contrato de *leasing* financiero fue concluido por un plazo irrevocable de cinco años. La renta por la cesión de los bienes debía ser pagada en plazos mensuales

(42) Cfr. DE NOVA, *Op. cit.*, pág. 344.

(43) MIRABELLI, *Op. cit.*, pág. 251.

(44) MIRABELLI, *Op. cit.*, pág. 252.

(45) DE NOVA, *Op. cit.*, pág. 346.

(46) WARZECHA, *Leasing im Finanzierungsbereich der Unternehmen*, Düsseldorf, 1972, pág. 30.

(47) Cfr. WOLNY, *Nota a la Sentencia del Bundesfinanzhof de 26 de enero de 1970*, en la *Neue Juristische Wochenschrift*, 1970, pág. 1148.

por la sociedad dedicada al autoservicio. Se convino además que, una vez transcurrido el plazo de cinco años, el contrato podía prorrogarse indefinidamente si así lo quería la sociedad dedicada al autoservicio. La sociedad comanditaria solicitó, alegando su condición de propietaria de los bienes entregados a la sociedad dedicada al autoservicio, un aumento de la inversión, de acuerdo con el artículo 21 de la Ley sobre fomento de la economía de 1962. La oficina financiera rehusó la concesión de este aumento. El Tribunal administrativo, que seguidamente se ocupó del asunto, confirmó esta decisión, porque los bienes entregados no eran atribuibles a la sociedad comanditaria, sino a la sociedad dedicada al autoservicio, por ser ésta su propietaria en sentido económico. El *Bundesfinanzhof* rechazó el recurso de revisión de la demandante.

El *Bundesfinanzhof* establece las características esenciales del contrato de *leasing* financiero, y luego señala los casos en que éste motiva la transferencia de la denominada «propiedad económica» de los bienes al usuario. Como principio para determinar si la propiedad económica ha de atribuirse a la sociedad de *leasing* o al usuario, el citado Tribunal establece que es menester atender a las circunstancias del caso concreto. En desarrollo de este principio, afirma que la propiedad económica de los bienes debe atribuirse al usuario en tres casos: a) cuando la duración del contrato de *leasing* es igual o superior a la vida económica de los bienes; b) cuando, con independencia de la duración de la vida económica de los bienes, la opción de compra o de prórroga del contrato es meramente nominal o simbólica; c) cuando el objeto del contrato de *leasing* son unos bienes que tienen significado económico solamente para el usuario, el cual los utiliza en virtud del contrato celebrado con la sociedad de *leasing*. Esto acontece cuando los bienes han sido especialmente adaptados a las peculiares condiciones de la actividad que despliega el usuario, y por eso, una vez que ha transcurrido el plazo de vigencia del contrato de *leasing*, sólo pueden encontrar un empleo económico razonable si siguen en poder del usuario.

Como ha destacado un importante sector de la doctrina alemana (48), la mayor dificultad que presenta la doctrina de esta Sentencia reside en la admisión de la llamada «propiedad económica» (49). Estamos ante supuestos en los que la propiedad jurídica la detenta una persona y la propiedad económica otra. Con sentido crítico, y seguramente con acierto, se destaca que es extraordinariamente problemático calificar como propietario, aunque sea en sentido económico, a quien no tiene la posesión en concepto de dueño (50). Con todo, la Sentencia del *Bundesfinanzhof* aproxima el *leasing* financiero a la venta en los casos señalados.

Desde la perspectiva doctrinal, la mayoría de los autores (51) entiende que el contrato de *leasing* financiero es un arrendamiento, tal como lo con-

(48) Cfr. WOLNY, *Op. cit.*, pág. 1149.

(49) Sobre el significado de la propiedad económica, véase SEELIGER, *Der Begriff des wirtschaftlichen Eigentums in Steuerrecht*, Stuttgart, 1962, y WOLNY, *Op. cit.*, págs. 1149-1150.

(50) Referencia doctrinal en WOLNY, *Op. cit.*, pág. 1149.

(51) FLUME, *Leasing in zivilrechtlicher und steuerrechtlicher Sicht*, Düsseldorf, 1972, págs. 15 y ss.; PALANOT-PUTZO, *Bürgerliches Gesetzbuch*, 39 Auflage,

figura el párrafo 535 del BGB. FLUME (52) afirma que la prestación de la sociedad de *leasing* (arrendador) consiste esencialmente en consentir el goce de los bienes, la compensación económica es realizada por el arrendatario *pro usu rei*. Para distinguir el *leasing* financiero y la venta con reserva de dominio, es suficiente —según FLUME— afirmar que al usuario no le corresponde un derecho real, sino un derecho personal de goce. Sin embargo, no faltan autores que califican al *leasing* financiero como una venta, sobre todo cuando, a efectos del ejercicio de la opción de compra, el valor residual es insignificante en relación con el montante pagado periódicamente por el usuario (53). No se suele afirmar que el usuario es sólo el propietario económico de los bienes, sino que es el único propietario de éstos. Los argumentos señalados por FLUME y los autores que piensan como él son rechazados. REICH (54) llega a decir que el razonamiento de este autor tiene parentesco con la *Begriffsjurisprudenz*. PAPE y RICHTER-HANNES (55) piensan que la finalidad comercial de la institución escogida reside en permitir al usuario la utilización inmediata de unos bienes sin tener que pagar el precio total en el momento en que comienza a utilizarlos. El contrato de *leasing* confiere al usuario un poder de disposición que le acerca a la posición del «cuasi-propietario».

#### E) Derecho suizo.

Una Sentencia del Tribunal de Vaud de 30 de enero de 1974 ha calificado a un contrato de *leasing* financiero como venta a plazos con reserva de dominio no oponible a tercero, en quiebra del usuario, por no haberse inscrito tal reserva en el Registro público pertinente. El Tribunal destaca que la utilización de los bienes, el reparto de cargas y riesgos y el importe total del precio que satisface el usuario, permiten concluir que éste se encuentra en situación similar a la del comprador a plazos.

Frente a la posición de los autores (55 bis) que consideran al *leasing* financiero como un arrendamiento especial, STAUDER (56) estima que la situación que plantea el *leasing* es idéntica a la de la venta en que, por razones de ga-

---

München, 1980, párrafo 535, 4, y KRAUSE, *Die zivilrechtlichen Grundlagen des Leasing-Verfahrens*, Köln, 1967, pág. 80. Son también numerosas las sentencias que se pronuncian en este sentido: LG Klonbenz, 6 de febrero de 1973, en *Neue Juristische Wochenschrift*, pág. 706, y OLG Düsseldorf, 26 de abril de 1973, en *Neue Juristische Wochenschrift*, 1973, pág. 1612.

(52) FLUME. *Op. cit.* El usuario sólo tiene una pretensión dirigida al uso de los bienes.

(53) THIEL, *Das Leasing- steuerlich gesehen*, en *Die Information*, 1964, págs. 121 y ss.; LWOWSKY, *Erwerbersatz durch Nutzungsverträge*, Hamburger, 1967, pág. 98, y FIKENTSCHER, *Schuldrecht*, Berlín, 1976, pág. 426.

(54) REICH, *Leasing*, en *Vertraasschuldverhältnisse*, München, 1974, pág. 66.

(55) PAPE y RICHTER-HANNES, *Nature juridique du contrat de leasing pour les navires*, en *Le droit maritime français*, 1973, pág. 454.

(55 bis) Sobre este punto, véase SCHUBIGER, *Der Leasing-Vertrag nach Schweizerischen Privatrecht*, Freiburg, 1970, págs. 124 y ss.

(56) STAUDER. *Le contrat de finance-equipment - leasing*, en *Memoires publiés par la Faculté de Droit de Geneve*, núm. 30, págs. 32 y ss.

rantía, la propiedad no se transmite en el momento de la celebración del contrato, conservándola el vendedor durante toda la duración del mismo. Si bien la sociedad de *leasing* se reserva el derecho de propiedad, este derecho ha quedado reducido a un título formal, toda vez que al término del contrato la vida económica del bien ha concluido. Ello es así porque la cesión de uso se concierta por un período igual o ligeramente inferior a la vida económica del bien, cuyo precio, por otra parte, al finalizar el contrato, ha sido prácticamente satisfecho.

#### F) *Derecho español.*

La Sentencia del Tribunal Supremo que comentamos es la primera que aborda en nuestro país el problema de la naturaleza jurídica del contrato de *leasing* financiero, y en concreto si entraña una venta a plazos con reserva de dominio. Nuestro Más Alto Tribunal no utiliza el término *leasing* para referirse al contrato celebrado por L. y la sociedad usuaria de los bienes, sino el de arrendamiento de bienes de equipo. A pesar de esto, es indudable que estamos ante un auténtico contrato de *leasing* financiero, pues así se desprende de las alegaciones de las partes en el Juzgado y en la Audiencia Territorial y del motivo alegado para fundamentar el recurso de casación. El propio demandado señala en la contestación a la demanda que el contrato celebrado por IC. y L. es un contrato que la doctrina anglosajona viene dominando *leasing*. En el único motivo del recurso de casación se señala con claridad esta circunstancia, aludiéndose a la existencia de una opción de compra añadida a la relación fundamental de arrendamiento. Nuestro Tribunal Supremo ratifica la doctrina del Juzgado y de la Audiencia Territorial, por entender que no han infringido las normas de hermenéutica contractual contenidas en los artículos 1.281 a 1.289 del Código civil al considerar aplicable la Ley de venta a plazos de bienes muebles al arrendamiento de bienes de equipo (*leasing* financiero). En el considerando 1.º de la Sentencia que comentamos se afirma que las condiciones particulares de los contratos de arrendamiento sobre bienes de equipo muebles denuncian la existencia de unas compraventas de bienes muebles a plazo, contratos que, en consecuencia, están sujetos a la Ley de 17 de julio de 1965, por imperio de su artículo segundo. Es de notar que se habla de contratos de arrendamiento de bienes de equipo muebles, con lo cual parece que la solución del Tribunal Supremo es aplicable con carácter general a estos contratos (de *leasing* financiero). No parece que se afirme la aplicación del artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles en atención a las condiciones particulares del contrato celebrado por IC. y L., sino que el Tribunal Supremo, recogiendo la doctrina del fallo de la Audiencia Territorial, afirma que todos los contratos de arrendamiento de bienes de equipo muebles (*leasing* financiero) están sujetos a la Ley de venta a plazos de bienes muebles. Confirma esta aseveración que en la contestación a la demanda se afirmará precisamente que los contratos que la doctrina anglosajona viene denominando *leasing* no son auténticos arrendamientos, pues en nuestro ordenamiento jurídico están encajados en la normativa de la Ley sobre venta a plazos de bienes muebles (cfr. artículo 2.º). Esta tesis

prospera ante el Juzgado, la Audiencia Territorial y el Tribunal Supremo. Este planteamiento peculiar de la cuestión motiva que sea extraordinariamente importante la doctrina de la Sentencia que comentamos. No se afirma que un determinado contrato de *leasing* financiero, en virtud de las concretas cláusulas del mismo, puede quedar sujeto a la Ley de venta a plazos de bienes muebles, sino que el contrato de *leasing* financiero, en general, está sujeto *siempre* a la normativa de esta Ley. Se afirma, pues, que el contrato de *leasing* financiero es un negocio jurídico que cumple una finalidad económica similar a la de la venta a plazos de bienes muebles, por lo que, de acuerdo con el párrafo 2.º del artículo 2 de esta Ley especial, ha de quedar sujeto a la misma.

En contraste con esta escasa doctrina de los Tribunales, el problema ha preocupado a numerosos autores. Se destaca que si se afirma que el *leasing* financiero es un contrato que cumple la finalidad económica de la venta de bienes muebles a plazo, por imperio del artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles formarán parte integrante del contenido de este contrato las numerosas normas imperativas que establece la misma, con lo cual las diferencias que hemos establecido entre el contrato de *leasing* financiero y la venta a plazos de bienes muebles desaparecerán. Lo dispuesto en los artículos 6, 12, 22 y 23 de la tan citada Ley se aplicará imperativamente al contrato de *leasing* financiero. Entre nosotros, los autores que han planteado el problema, si bien llegan, en su mayor parte, a la conclusión de que ambos contratos no responde a idéntica finalidad económica, y que existe una clara diferencia entre ambos, no dejan de reconocer la posibilidad de que el *leasing* financiero puede encubrir una auténtica venta a plazos de bienes muebles. Así, MARTÍN OVIEDO (57) afirma que el *leasing* no se estructura formalmente como una venta a plazos, por lo que no entra de un modo claro en el ámbito de la Ley de venta a plazos de bienes muebles. Ni siquiera puede quedar incluido dentro de esta Ley especial en cuanto negocio análogo a la venta a plazos. La finalidad del *leasing* no es vender a plazos, ni tampoco financiar el uso de bienes, siendo indiferente la propiedad de los mismos. Cierto que es cláusula típica del *leasing* la opción de compra del bien arrendado por el usuario, y también que, si la opción se ejerce, el usuario satisface entonces tan sólo un «valor residual», imputándose, de hecho, lo satisfecho por arriendo a la adquisición de la propiedad de aquél. Pero ello no nos debe hacer pensar que, siquiera cuando se produzca el ejercicio de la opción, el *leasing* se equipara a una venta a plazos. Y ello, básicamente, porque no puede presumirse que el usuario tuviera voluntad de comprar al suscribir el contrato de *leasing*: esa voluntad, de hecho, suele formarse con el recurso y, más normalmente, al concluir la operación de arriendo, a la luz de múltiples factores. No se puede desconocer, no obstante, que en algunos casos el *leasing* puede encubrir una venta a plazos. Siempre que quepa probar la intención de las partes de simular una venta a plazos, podrán aplicarse los correctivos mercantiles y fiscales que nuestro derecho tiene ya establecidos en este

---

(57) MARTÍN OVIEDO, *Op. cit.*, págs. 72-74.

punto. Según GARRIGUES y SÁNCHEZ CALERO (58), el contrato de arrendamiento financiero (*leasing*) no puede equiparse a una venta a plazos o a crédito, sino que ha de considerarse como una figura especial, que sirve para financiar la adquisición de ciertas cosas. El contrato de arrendamiento financiero ofrece una técnica de adquisición de bienes que se aparta de la compraventa. En aquel contrato una entidad financiera (la llamada sociedad de arrendamiento financiero) adquiere la cosa para ceder su uso a una persona por un cierto tiempo, la cual habrá de pagar a esa entidad una cantidad periódica. Transcurrida la duración del contrato, el cesionario tiene la facultad de adquirir la cosa a un precio determinado, que se denomina residual. Si el cesionario no ejercita la opción de compra, ha de devolverla a la sociedad de arrendamiento financiero, de no convenir con ella una prórroga del contrato.

ILLESCAS (59) entiende que el *leasing* no se encuentra sometido a la Ley de venta a plazos de bienes muebles, si la opción es unilateral, es decir, si se concede la posibilidad de ejercitarla sólo al usuario. Observa que el *leasing* es una figura de conexión de contratos, cuya causa es idéntica a la del contrato de arrendamiento, el cual reviste el carácter de principal respecto al contrato de opción, por lo que fundamentalmente constituye un arrendamiento de cosa, no perdiendo esta cualidad por el hecho de que produzca ciertos efectos atípicos. Pero puntualiza que si la opción es bilateral, no estamos en presencia de un contrato de arrendamiento, sino ante una auténtica venta a plazos: la bilateralidad de la promesa convertirá al negocio aparente —arrendamiento— en una compraventa a plazos, más o menos oculta, en virtud del principio de que la promesa sinalagmática de venta equivale a la venta.

El equipo docente formado por IGLESIAS PRADA (60) estima que el *leasing* es un instrumento financiero, cuya eficacia reside en la cesión del uso y no de la propiedad por el tiempo de vida útil de los bienes y en la inexistencia de los desembolsos iniciales, características de otros sistemas de financiación (por ejemplo, la venta a plazos). Existe una orientación doctrinal que tiende a considerar el *leasing* como una modalidad de compraventa a plazos, al advertir la existencia de una opción de compra al finalizar el contrato... Pero resulta evidente que, siendo la adquisición de los bienes utilizados una opción a ejercitar cuando concluye el contrato y existiendo por ello la posibilidad de no ejercitarla devolviendo los bienes cedidos en uso —supuesto, por lo demás, bastante frecuente—, no puede correctamente centrarse en la compraventa la finalidad económica esencial del negocio.

VIDAL BLANCO (61) entiende que la diferencia esencial entre el *leasing* y la compraventa radica en la titularidad de la propiedad del material, sino

---

(58) GARRIGUES y SÁNCHEZ CALERO, *Curso de Derecho Mercantil*, II, Madrid, 1974, pág. 824.

(59) ILLESCAS, *El «leasing»: aproximación a los problemas planteados por un nuevo contrato*, en la *Revista de Derecho Mercantil*, 1971, págs. 99-100.

(60) IGLESIAS PRADA, *Derecho Mercantil*, II, Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid, 1976, págs. 95-96.

(61) VIDAL BLANCO, *Op. cit.*, págs. 149-150.

sólo de su uso y disfrute, en la compraventa se transmite inmediatamente la propiedad, se convierte en propietario. La Ley de 17 de julio de 1965 configura a la venta a plazos de bienes muebles como un contrato real y formal (artículos 5, 6 y 9). El *leasing*, en cambio, es un contrato consensual, en el que no se exige forma escrita, aunque de hecho se formalice por escrito, y en el que en principio tampoco se exige un desembolso inicial. Por otra parte, durante la vigencia del contrato de arrendamiento tiene solamente el uso y disfrute de la cosa, pudiendo acceder opcionalmente a la propiedad del bien, al final de dicho período. No juega la cláusula de reserva de dominio, porque éste no se transmite al arrendatario.

En términos parecidos se pronuncia RICO PÉREZ (62).

Algunos autores consideran aplicable el artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles, y por ello someten el *leasing* financiero a esta ley especial. Adoptan la misma solución que el Tribunal Supremo en la Sentencia que comentamos. DE LA CUESTA RUTE (63), partiendo de que es indudable que el *leasing* constituye una operación de crédito, resuelve la opción entre «*to lease or to borrow*» y no la tradicional entre «*to lease or to buy*», ya que el «*animus*» del empresario es idéntico al que lo lleva a convenir una compraventa. Como corolario de su tesis, sitúa la razón del *leasing* en la presencia de las reglas de la usura, por un lado, y sobre la compraventa de bienes muebles corporales, por otro, afirmando la procedencia de la aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes muebles, apoyándose en el artículo 2, y el carácter imperativo de las sanciones que los artículos 7 y 9 imponen para los supuestos de falta de formalidades exigidas o de inexistencia de entrega inicial.

ZUMALACÁRREGUI (64) afirma que todo arriendo o *leasing* de un bien de vida física o útil limitada exige una amortización generalmente corta de la mayor parte de su valor que se superpone al precio del alquiler y de tal forma la supera, que una reflexión sobre el tema nos impone la conclusión de que más que arriendo es realmente venta. En el *leasing* se produce de hecho la transmisión del dominio de la mayor parte de la utilidad de la cosa con facultad además discrecional de adquirir el objeto desvalorizado. El *leasing* no deja de ser una venta a plazos, sin que la condición suspensiva discrecional de adquisición del valor residual desnaturalice su esencia, por lo que debe entrar en juego el artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles de 1965.

#### 4. Opinión personal.

a) En la introducción de este comentario hemos señalado que el *leasing* financiero implica fundamentalmente el arrendamiento de determinados bienes al que se agrega una opción de compra en beneficio del usuario, si

---

(62) RICO PÉREZ, *Uso y disfrute de bienes ajenos con opción de compra*, Madrid, 1974, págs. 33-34.

(63) DE LA CUESTA RUTE, *Reflexiones en torno al leasing*, en la *Revista de Derecho Mercantil*, 1970, págs. 605-608.

(64) ZUMALACÁRREGUI, *La financiación de la venta a plazos y su protección registral*, en *Curso de conferencias sobre el Registro Mercantil*, Madrid, 1971, págs. 11 y ss.

bien la misma no es esencial y cabe incluso que tenga carácter bilateral. Esto significa que desde una perspectiva jurídica estructural presentan notables diferencias al *leasing* financiero y la venta a plazos de bienes muebles, por lo que es problemático afirmar que *en todo caso* ambos negocios responden a una idéntica finalidad económica. Ahora vamos a ocuparnos del problema que se suscita en el supuesto normal: el *leasing* financiero con opción de compra en favor del usuario. Posteriormente nos ocuparemos del *leasing* financiero con opción bilateral de compraventa, que presenta unos perfiles jurídicos diversos, por lo que exige un tratamiento específico.

El *leasing* financiero con opción de compra en beneficio exclusivo del usuario presenta notables diferencias estructurales con la venta a plazos de bienes muebles, lo que hace problemático afirmar que responden a una idéntica finalidad económica. Es muy discutible, por ello, la aplicación del artículo 2 de la Ley de 17 de julio de 1965 al *leasing* financiero, pues sólo si el usuario ejercita la opción de compra adquiere la propiedad de los bienes. No existe, pues, una obligación que le imponga adquirir los bienes al vencer el plazo de arrendamiento. En cambio, en la venta a plazos de bienes muebles el comprador tiene que abonar obligatoriamente al vendedor una parte del precio en el momento de la celebración del contrato (el anticipo del precio), el resto del precio, de manera obligatoria, debe pagarlo en plazos fijados en el contrato. Esto significa que tanto el pago del anticipo como el pago del precio aplazado tienen un marcado carácter obligatorio, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles. He aquí una diferencia esencial entre la venta a plazos de bienes muebles y el *leasing* financiero. Resulta, pues, muy problemático afirmar que responde siempre a idéntica finalidad económica que la venta a plazos de bienes muebles. La *ratio* del *leasing* financiero radica en el goce temporal de unos bienes, no en la transmisión de su propiedad al usuario. En cambio, la venta a plazos de bienes muebles es un negocio encaminado exclusivamente a que el comprador adquiriera la propiedad de los bienes. El único sentido de los plazos reside en facilitar al comprador el pago del precio. Existe además otra posible diferencia esencial. En el *leasing* financiero la propiedad de los bienes la conserva la sociedad de *leasing*, que sólo la pierde si el usuario ejercita la opción de compra. En cambio, en la venta a plazos de bienes muebles es necesario que el comprador y el vendedor pacten expresamente una reserva de dominio en beneficio de éste para que conserve la titularidad dominical sobre los bienes durante el período de pago de las cantidades aplazadas.

Todas las circunstancias descritas hacen muy difícil afirmar que en todo caso el *leasing* financiero responde a la misma finalidad económica que la venta a plazos de bienes muebles. Por consiguiente, nos parece discutible la solución acogida por el Tribunal Supremo en la Sentencia que comentamos por su generalidad. No tiene en cuenta si existe un pacto de reserva de dominio en favor del vendedor, lo cual, sin embargo, es fundamental tener presente si se afirma que el *leasing* financiero y la venta a plazos de bienes muebles responden a idéntica finalidad económica. Pero éste no es el reparo más importante que puede oponerse a la misma. Existe otro que tiene aún mayor consistencia. Si una vez ejercitada la opción de compra

es problemático afirmar que el *leasing* financiero cumple una finalidad económica similar a la de la venta a plazos de bienes muebles, con mayor razón hay que afirmarlo cuando el usuario se encuentra meramente utilizado los bienes como arrendatario, pues durante este período no puede saberse a ciencia cierta si va a ejercitar la opción de compra al vencer el plazo de arrendamiento. Como bien dice el equipo formado por IGLESIAS PRADA (65), es bastante frecuente que el usuario no ejercite la opción de compra y devuelva los bienes a la sociedad de *leasing*. Como conclusión debemos afirmar que el *leasing* financiero y la venta a plazos de bienes muebles son dos negocios perfectamente diferenciables, y que, con carácter general, no puede afirmarse que cumplen siempre una idéntica finalidad económica. Ahora bien, es posible que a través de la forma negocial del *leasing* financiero se alcance la finalidad económica de la venta a plazos de bienes muebles. En este caso, no ofrece duda la aplicación de la Ley de 17 de julio de 1965, sin importar la denominación que las partes hayan dado al negocio celebrado. En este sentido hay un caso, señalado por COLLOR, que hace pensar en la aplicación de la mencionada ley. Cuando el precio de la opción de compra, el denominado «valor residual», determinado en el momento de la celebración del contrato de *leasing*, es insignificante y el usuario sólo tiene como salida razonable la compra de los bienes, pues en otro caso sufre una pérdida económica muy importante. Atendiendo a la finalidad económica del negocio, parece que el usuario paga prácticamente la totalidad del precio de los bienes, mediante los pagos periódicos, generalmente elevados. En rigor, cuando la opción de compra es ejercitable, el precio de los bienes ya ha sido prácticamente pagado. El valor residual no cumple la función económica de precio autónomo, pues el valor económico de los bienes ha encontrado compensación en los pagos precedentes. En este caso, el interés de la sociedad de *leasing*, más que la recuperación de los bienes, reside en obtener el equivalente económico de su inversión. Nos interesa destacar que este caso es muy frecuente en la práctica, pero que no es extraño que el montante del valor residual de los bienes no sea insignificante. Esto sucede principalmente cuando la duración del uso sea corta, y por tanto los bienes no se han depreciado mucho. Siempre hay que tener en cuenta que, como señala GUTIÉRREZ VIGUERA (66), el precio de la opción de compra (el valor residual) se fija de una forma subjetiva y responde a la conveniencia de los contratantes.

La Sentencia que comentamos no ha tenido en cuenta estas consideraciones, dando a entender que en todo caso el *leasing* financiero queda sometido a la Ley de venta a plazos de bienes muebles. Incide, como ya hemos señalado, en una excesiva generalización. Para la aplicación de la tan citada ley especial, es preciso tener en cuenta las diversas cláusulas contractuales y sobre todo el montante del valor residual o precio de opción de compra.

Puede suceder que tenga carácter bilateral la opción que se agrega al arrendamiento. Estaremos en presencia de una opción bilateral de compra y venta, ejercitable por la sociedad de *leasing* y el usuario. Como dijimos

---

(65) IGLESIAS PRADA, ver nota 60.

(66) GUTIÉRREZ VIGUERA, *Op. cit.*, pág. 94.

en este supuesto, muy infrecuente en la práctica, pero posible, surge una problemática peculiar. Algunos autores (ILLESCAS y DE LA CUESTA RUTE) (66 bis) afirman que la bilateralidad de la opción o promesa convierte al negocio aparente —arrendamiento— en una compraventa a plazos. Para ILLESCAS (67), la promesa sinalagmática de venta equivale a la venta. En consecuencia, el contrato de arrendamiento provisto de una cláusula en la que se establezca una promesa u opción bilateral de compraventa, será no el tal contrato, sino una auténtica compraventa. Y puesto que por precio habrán de ser entendidas las rentas a pagar por el presunto arrendatario, lo cual equivale a un fraccionamiento de aquél, la compraventa será especial por razón de la modalidad en el pago del precio: una compraventa a plazos, aun cuando no sometida a la Ley de ventas a plazos de bienes muebles.

Pensamos que la posición defendida por ILLESCAS evidencia una actitud ante la figura del precontrato o promesa de contrato, que ya ha sido ampliamente criticada con acierto por los profesores DE CASTRO (68) y DÍEZ-PICAZO (69). Ciertamente no pueden confundirse la promesa u opción bilateral de compraventa y la compraventa, como ha declarado reiteradamente nuestra jurisprudencia (70). La actitud de los autores franceses, que afirman que el *leasing* financiero con opción bilateral de compraventa es una auténtica compraventa a plazos, puede explicarse por el tenor literal del artículo 1.589 del Código civil francés que establece que la *promesse de vente vaut vente*. Sin embargo, es de notar que un importante sector de la doctrina francesa ha apreciado que el resultado a que conduce la interpretación estrictamente literal del citado artículo es muy insatisfactorio, ya que la promesa de venta produciría, en tal caso, la transmisión inmediata de la cosa que se prometió vender. Como dice DE CASTRO (71), la doctrina francesa ha hecho lo imposible para evitar este injusto resultado, y de espaldas a la letra del artículo, ha razonado que no se refiere para nada a la promesa de venta unilateral y luego que tampoco afecta al caso en que haya en el mismo convenio promesa de vender y de comprar la misma cosa, reservándose cada una de las partes realizar la venta por su sola voluntad. Evolución doctrinal —señala DE CASTRO (72)— muy justificada, ya que admitida la eficacia de la promesa de A de venderle a la B la finca que resulte de la partición, no hay razón para no aceptar la promesa de B de comprarle a la A la finca que resulte de la partición, cuando ambas promesas se hagan a la vez y queden unidas sinalagmáticamente. *Lo que ciertamente puede importar mucho a las partes y origina efectos jurídicos bien distintos que la compraventa*. Sin embargo, en nuestro Derecho, la cuestión se presenta de modo distinto que en el francés. El artículo 1.451

---

(66 bis) DE LA CUESTA RUTE, *Op. cit.*, pág. 595.

(67) ILLESCAS, *Op. cit.*, pág. 100 y nota 60.

(68) DE CASTRO, *La promesa de contrato*, en el ANUARIO DE DERECHO CIVIL, 1950, fascículo IV, págs. 1147 y ss.

(69) DÍEZ-PICAZO, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, I, Madrid, 1972, págs. 210-211.

(70) Amplia referencia en DE CASTRO, *Op. cit.*, págs. 1149-1150.

(71) DE CASTRO, *Op. cit.*, pág. 1147.

(72) DE CASTRO, *Op. cit.*, pág. 1148.

de nuestro vigente Código civil se ha apartado claramente del Código civil francés, al disponer que «la promesa de vender o comprar, habiendo conformidad en la cosa y en el precio, dará derecho a los contratantes para reclamar recíprocamente el cumplimiento del contrato. Siempre que no pueda cumplirse la promesa de compra y venta regirá para vendedor y comprador, según los casos, lo dispuesto acerca de las obligaciones y contratos en el presente libro». Como se ve, el Código civil español somete las promesas de venta y compra a un régimen jurídico diferente del que es aplicable al contrato definitivo de compraventa. La remisión que hace el inciso final a lo dispuesto acerca de las obligaciones y contratos es suficientemente expresiva. La remisión no se hace a la normativa del contrato de compraventa, sino a las reglas generales de las obligaciones y a las normas sobre contratos en general, es decir, a los artículos 1.088-1.253 y 1.254-1.314. Como apunta DE CASTRO (73), sólo el afrancesamiento de los comentaristas del Código y de sus primeros tratadistas hizo, sin embargo, que se entendiera nuestro artículo como si fuera el francés y que se negará la existencia de la promesa bilateral, diciéndose que tiene el mismo valor que la misma compraventa. Pero, afortunadamente, la doctrina y la práctica han abandonado esta equivocada interpretación.

Todo el largo razonamiento que acabamos de exponer, que tiene además un antecedente importante en la doctrina de nuestros clásicos (74), evidencia la inexactitud de la argumentación de ILLESCAS y, en general, de los autores que no diferencian la promesa u opción bilateral de compraventa y la compraventa misma. Desechada la tesis de ILLESCAS, porque no compartimos su concepción de la promesa u opción bilateral de compraventa, la única cuestión que puede plantearse consiste en precisar si el *leasing* financiero con opción bilateral de compraventa y la venta a plazos de bienes muebles cumplen idéntica finalidad económica, pues si ello se afirma, el párrafo 2.º del artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles determinará que el contrato de *leasing* financiero con opción bilateral de compraventa quede sometido a esta Ley especial. A nuestro juicio, cualquier solución apriorística es desacertada en este punto. Pensamos que, al ser la opción o promesa bilateral, va a crearse en favor de cada una de las partes (el usuario y la sociedad de *leasing*) la facultad de exigir el cumplimiento del contrato (la compraventa). Esto significa que mientras la sociedad de *leasing* o el usuario no ejerciten la facultad de exigir el cumplimiento de la promesa u opción, no alcanzará efectividad la compraventa. Se requiere, pues, una determinada declaración de voluntad en este sentido. Si esto es así, puede suceder perfectamente que ninguna de las partes quiera dar efectividad a la compraventa. En tal caso, al vencer el plazo de vigencia del *leasing* financiero, el usuario devolverá los bienes a la sociedad de *leasing*, y se extinguirá la relación obligatoria existente entre ellos o bien celebrarán un nuevo contrato de *leasing* financiero. Como ocurre frecuentemente, el usuario puede no tener interés en adquirir los bienes por su valor residual, como señala el equipo formado por IGLESIAS PRADA. En este

---

(73) DE CASTRO, *Op. cit.*, pág. 1148.

(74) Referencia en DE CASTRO, *Op. cit.*, págs. 1148-1149 y nota 51.

punto no apreciamos ninguna peculiaridad en relación con el supuesto en que sólo existe una opción de compra en favor del usuario. El problema sólo surge en relación con la sociedad de *leasing*, pues puede pensarse que ésta tendrá siempre interés de vender los bienes al usuario. No podemos negar que esto ocurrirá en la mayoría de los casos en que se haya acordado una opción bilateral de compraventa, pero no tiene que acontecer necesariamente. Si los bienes se han depreciado escasamente, la sociedad de *leasing* puede no tener un claro interés en dar efectividad al contrato de compraventa, sobre todo si ha encontrado un cliente que desea dichos bienes en *leasing* o que quiere comprarlos, obteniendo así una mayor ganancia. En conclusión, el hecho de que exista una opción bilateral de compraventa no tiene por qué motivar necesariamente la aplicación automática de la Ley de venta a plazos de bienes muebles. Habrá, pues, que atender también a las restantes cláusulas contractuales (plazo de duración del *leasing*, valor residual de los bienes, cuantía de la renta, etc.) para determinar si el negocio celebrado responde o no a la finalidad económica de la venta a plazos de bienes muebles. En este sentido, la opción bilateral de compraventa será un dato más, si bien muy importante, a tener en cuenta. Como dice CREMIEUX (74 bis), existe sólo un riesgo de que la operación sea calificada como venta.

b) VIÑA MAGDALENO (75) entiende que el artículo 21 del Real Decreto Ley de 25 de febrero de 1977 («B. O. E.» de 28 de febrero) sobre Ordenación Económica, pone fin a la polémica doctrinal de si a las operaciones de *leasing* le deben o no ser aplicables las normas de la Ley de venta a plazos de bienes muebles al disponer que, «a efectos de lo dispuesto en el párrafo 2.º de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre venta de bienes muebles a plazos, los bienes objeto de operaciones de arrendamiento financiero que cumplan lo dispuesto en la presente disposición, no se considerarán incluidos en el artículo 1.º del Decreto 1.193/1966 de 12 de mayo». En la Sentencia que comentamos, el recurrente alega precisamente el artículo 21 del citado Real Decreto-Ley para impedir que el contrato celebrado por L. e IC. sea considerado como una venta a plazos de bienes muebles. El Tribunal Supremo no tiene en cuenta esta alegación.

A nuestro juicio, lo dispuesto en el citado artículo no pone fin a la citada polémica, puesto que si se demuestra que bajo la forma del *leasing* financiero se encubre una auténtica venta a plazos de bienes muebles, se aplicará la Ley de 17 de julio de 1965. El artículo 19 del Real Decreto-Ley de 25 de febrero de 1977 conceptúa al *leasing* financiero como un arrendamiento de determinados bienes con opción de compra en favor del usuario. Esto significa que han de concurrir las figuras del arrendamiento y de la opción de compra para que se aplique el artículo 21, lo cual significa que si se demuestra que en realidad no ha existido un arrendamiento y una

---

(74 bis) CREMIEUX, *Op. cit.*, pág. 17.

(75) VIÑA MAGDALENO, *El leasing como medio de financiación de la empresa. Su problemática*, en *Anales de la Academia Matritense del Notariado*, Madrid, 1978, pág. 264.

opción de compra en favor del usuario, porque los pagos parciales realizados no constituyen una renta periódica por el goce de unos bienes, sino la parte fundamental del precio de compra, el citado Real Decreto-Ley no obstaculiza la aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes muebles.

ANTONIO CABANILLAS SÁNCHEZ,  
*profesor de Derecho Civil*  
*de la Universidad Autónoma de Madrid*