

1945

LA FINANCIACIÓN DE LA VENTA A PLAZOS
EN EL DERECHO ESPAÑOL

por

Jesús Nicolás Martí Sánchez
Dr. en Derecho

separata

ANUARIO

CENTRO ASOCIADO
DE LAS PALMAS



UNIVERSIDAD NACIONAL DE EDUCACIÓN A DISTANCIA

Año 1975

Núm. 1

LA FINANCIACIÓN DE LA VENTA A PLAZOS
EN EL DERECHO ESPAÑOL

Jesús Nicolás Martí, Dr. en Derecho



I. GENERALIDADES

Es un hecho notorio el incremento cada vez mayor del sistema de venta con entrega inmediata del objeto y pago diferido del precio, en varios plazos, particularmente para ciertos artículos, designados genéricamente con el nombre de «electrodomésticos», así como para los automóviles.

Las ventajas que este sistema de adquisición reporta son indudables en cuanto permite disponer inmediatamente de aquellas cosas, en muchos casos necesarias, pero cuyo precio no puede satisfacerse en el acto y de una sola vez.

Por otro lado, esta modalidad de compraventa encontró su complemento ideal en los préstamos que, con el fin de facilitar tales operaciones, han venido concediendo ciertas entidades.

Que con tales préstamos se facilita la adquisición e inmediata disposición de las cosas compradas es algo que se muestra evidente, como además que representa uno de los mecanismos claves y esenciales del desarrollo económico. De ahí que nuestro legislador, cuando se inició en España el Plan de Desarrollo Económico-Social, pensara en ello, previendo en la base Décima de la Ley de Ordenación del Crédito y de la Banca de 14 de abril de 1962 la creación de entidades específicas para la financiación de ventas a plazos de bienes de equipo industrial y agrícola y de consumo duradero, si bien ya se había ocupado de estas materias en las Ordenes del Ministerio de Hacienda de 3 de febrero de 1960 y 12 de enero y 4 de abril de 1962, sobre condiciones para realizar tales operaciones de crédito.

Y como quiera que es el sector de la producción uno de los que debe fomentarse con más energía la actividad tendente al aludido desarrollo¹, se dictó el Decreto-Ley de 27 de diciembre de 1962 —primera disposición con normas de carácter general sobre la materia— con el fin de regular las entidades (se regulan las *entidades, no la operación*) dedicadas a la financiación «de la parte aplazada en el precio de venta de tractores, maquinaria agrícola pesada, motores destinados a fines industriales o agrícolas, camiones para transporte de mercancías y autobuses, maquinaria y bienes de equipo capital productivo» (artículo 1.º)

Posteriormente, con la Ley de 17 de julio de 1965 se extendió la regulación de la financiación de las ventas a plazos a la de bienes de consumo duradero, cubriendo así todos los campos previstos por la citada base diez de la Ley de Ordenación del Crédito y la Banca. Por lo demás, dicha Ley es la que regula la operación de financiación —la actividad y no las entidades—, de ahí que constituye el objeto principal de nuestro estudio^{1 bis}.

Ciertamente, esta Ley se había hecho esperar mucho tiempo, pues tanto la venta a plazos como su financiación habían alcanzado —desde hace años— una extraordinaria difusión. De otro lado, la regulación de estos contratos quedaba al arbitrio de las partes, concretamente del vendedor o del prestamista, quienes imponían las cláusulas que estimaban convenientes, siempre —como es lógico— en beneficio propio y a costa del comprador o prestatario. La protección de estos últimos es, pues, una de las finalidades perseguidas con la regulación positiva de estas operaciones². Pero no es éste el único, ni quizá el principal objetivo de la Ley. Como ya se desprende de las primeras palabras de su preámbulo, es la importancia del crédito —factor decisivo en todo proceso de desarrollo social y económico—, uno de los puntos a tomar en consideración a la hora de regular las ventas a plazos y su financiación.

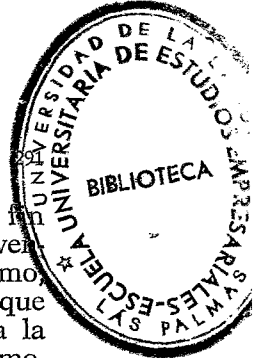
Y esto es, por lo demás, fenómeno común a todos los países. Ya en 1958 nos decían Baillon y Grogard³ que razones de orden social, económico y monetario han justificado la intervención

¹ Vid. Rodrigo Bercowitz, «Las ventas a plazos de bienes muebles», en A. D. C., 1966, I, p. 118.

^{1 bis} Vid. F. Vicente-Arche, «La nueva ordenación del crédito y de la Banca». R. D. M., 1963, vol. 35, p. 11.

² Como dice Bercowitz, «Lo que parece haber preocupado al legislador..., aparte de atender a la regulación de un fenómeno económico-social, ha sido el establecimiento de garantías a favor de vendedor y financiador» (R. Bercowitz, O. P. y loc. cit., p. 139).

³ Louis Baillon y Louis Grogard, *Vente a temperament et financement*, Bruxelles 1958, p. 31.



del legislador en esta materia. En el primer aspecto, con el fin de proteger al comprador y al prestatario, no sólo frente al vendedor y al organismo de financiación, sino frente a sí mismo, pues muchas veces actúa precipitadamente ante la incitación que produce la venta con pago aplazado, máxime si va unida a la financiación. En cuanto a las razones de tipo económico y monetario señaladas por estos autores, se conectan directamente con el problema del crédito. Esta modalidad de venta y financiación moviliza los créditos, lo cual exige una reglamentación conciliadora entre la restricción absoluta y la libertad total⁴.

Y, por otro lado, la intervención del legislador tiende también a evitar que el crédito a plazo provoque un movimiento inflacionista. Y en parecidos términos se manifiesta Caluwe⁵.

Como afirma, pues, Ripert⁶: «La política de las ventas a crédito se une naturalmente a la política general del crédito. Por esta razón —nos dice— el legislador francés no es desfavorable al crédito a la producción, al que sin duda deben acudir los industriales, habiendo facilitado también la venta a crédito de bienes de equipo. Pero no deja de ver, asimismo, los inconvenientes que puede presentar el crédito al consumidor, en cuanto que se ve incitado a compras irreflexivas, a la vez que entraña peligros, por ser el crédito concedido a menudo para el uso de objetos de lujo, produciendo el endeudamiento de las clases generalmente poco acomodadas»⁷, e insistiendo en lo expuesto respecto a los daños que pueden reportar estas operaciones de crédito a la vida económica del país, en cuanto que el crédito equivale a la creación de disponibilidades monetarias y puede acelerar un proceso de inflación.

En definitiva, pues, como con la reglamentación de la venta a plazos y su financiación lo que pretende el legislador es encauzar unas actividades que venían desarrollándose desde tiempos atrás y que por afectar tanto a los propios contratantes como a la economía nacional, exigen la adecuada ordenación, que se manifiesta —como dice Van Ryn— en esta doble dirección: 1.º Dar a los poderes públicos los medios de controlar la práctica de la venta a plazos y de su financiación, en atención a los intereses de la economía. 2.º Proteger a los compradores y prestatarios de los abusos de que algunos a menudo son víctimas⁸.

⁴ Con las necesarias cautelas, pues además, la venta a plazos y su financiación estimula ciertos sectores de la economía, como el de la industria en determinadas ramas, por lo que las normas muy rigurosas pueden suponer entonces un freno al necesario desarrollo.

⁵ A. de Caluwe, *Les ventes, les prêts et les prêts personnels*, Bruxelles 1965, p. 8 y ss.

⁶ G. Ripert, *Traite élémentaire de Droit commercial*, sexta edición, tomo II, París 1970, p. 152, núm. 2517; quinta edición, París 1964, p. 149, núm. 2456.

⁷ G. Ripert, «Op. cit.», 5.ª edición, p. 140, núm. 2457; 6.ª edición, p. 154, núm. 2518.

⁸ Vid. en este sentido Van Ryn, *Principes de Droit Commercial*, tomo III, Bruxelles 1960, p. 66, núm. 1730.

La regulación más antigua de la venta a plazos es la alemana, contenida en la *Abzahlungsgeschäfte*, de 16 de mayo de 1894, aplicable a la actividad de las entidades de financiación según una decisión del Tribunal Federal del año 1955, y dos años más tarde, el 27 de abril de 1894, se publica la Ley austriaca.

Ya en nuestros días nos encontramos en Francia con los Decretos de 20 de mayo de 1955 y de 4 de agosto de 1956, sobre las ventas a crédito y la determinación del importe y duración máxima de los créditos concedidos con dicho objeto. La Ley federal suiza de 23 de marzo de 1962 y la Ley belga de 9 de julio de 1957, a las que dedicaremos especial atención, por los claros puntos de contacto que con ellas tiene la Ley española.

II. BREVE REFERENCIA A LA COMPRAVENTA A PLAZOS

Aunque el objeto de nuestro estudio es —como se ha dicho— la financiación de la venta a plazos, parece necesario hacer un ligero examen previo de las características de esta modalidad del contrato de compraventa, por la íntima relación que tiene con el tema tratado.

Según el artículo 2.º de la Ley de 17 de julio de 1965, «por venta a plazos se entenderá... 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 por el Gobierno, «atendiendo a la coyuntura económica y previo el informe del Consejo de Economía Nacional y de la Organización Sindical» (art. 20).

Ahora bien, con el fin de evitar que se eluda la aplicación de la Ley a través de la utilización de otros términos o apariencias engañosas, el párrafo 2.º de nuestra Ley —y al igual que ocurre en el derecho belga— añade que «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».

Para que el contrato quede sometido a la Ley, la adquisición ha de serlo de cosa mueble corporal no consumible, según determina su artículo 1.º. Esta última especificación —no contenida en las legislaciones extranjeras— determina el que queden excluidas de las normas de la Ley las compras a plazos de cosas muebles consumibles. La razón de tal exclusión puede encontrarse en el hecho de que en este campo no es necesaria la protec-

ción al comprador —uno de los fines de la Ley— en cuanto que normalmente nadie adquiere cosas para el consumo —alimentos, pongo por caso—, si no hay necesidad de ellos, fenómeno que sí puede darse —de hecho se da— con las cosas no consumibles, tales como neveras, televisores, etc. Objetos, en fin, que pueden considerarse de lujo, al menos para quienes los adquieren ante los incentivos que ofrece la compra a plazos. Por tal motivo, tampoco parece existir peligros para la economía nacional. Según Bercowitz⁹, la causa de exclusión de tales bienes «radica en la imposibilidad de establecer garantías sobre esos bienes consumibles», opinión que no parece aceptable, pues si ante tal imposibilidad el legislador adopta la postura de inhibirse de regular dicha compraventa, lejos de conseguir el fin de proteger al vendedor o financiador, lo deja más desamparado aún, aparte de que el hecho de que no se pueda establecer una garantía sobre esos bienes no impide el que se constituya sobre otros del deudor. Mas, cualquiera que sea la causa de la exclusión, la realidad es que la Ley no es aplicable a esas compraventas.

Cuestión interesante es la de si dentro del campo de la Ley queda incluida la venta a plazos de títulos valores, sobre cuya naturaleza de cosas muebles corporales no consumibles creemos no hay duda¹⁰. Si por un lado cabría argumentar en contra de la aplicación entendiéndose que el espíritu de la Ley es el de regular la venta a plazos de bienes cuyo destino natural sea el uso, y en los títulos valores su destino es el de realizarse mediante el ejercicio del derecho incorporado, sin embargo, en base al principio de que «*ubi lex non distinguere nec non distinguere debemus*» y a que, en definitiva, al menos en los títulos valores emitidos en masa (particularmente acciones y obligaciones) el derecho no se agota en un instante, antes al contrario, confiere una posición jurídica que se actúa indefinidamente, no vemos inconveniente en considerar aplicable la Ley a la venta a plazos de títulos valores. Ahora bien, ello supone la posibilidad de graves consecuencias económicas, pues a la influencia ejercida por la financiación sobre el crédito, se une la que se ejercería con la negociación en grandes cantidades, de títulos, repercusión en el mercado bursátil, etc. Por otro lado, existe el problema de la garantía de la devolución, pues el título es circulante, y sólo si se pignora cabe, en principio, alcanzar dicha garantía, pero a costa de los inconvenientes que trae consigo la prenda.

⁹ R. Bercowitz, op. y loc. cit., p. 139.

¹⁰ Vid. Caluwe, op. cit., p. 26, núm. 11 b.

III. NATURALEZA JURIDICA

Entre los objetivos de la Ley sobre venta de bienes muebles a plazos se encuentra —empleando sus propios términos— «la regulación de los préstamos destinados a facilitar su adquisición» (art. 1.º). Se habla, pues, *de préstamos*, distinguiéndose en el artículo 3.º entre «préstamos de financiación a vendedor» y «préstamos de financiación a comprador».

Pero ¿existe tal préstamo?, y de ser así, ¿será éste civil o mercantil? De los artículos 1.740 y 1.753 del Código Civil se desprende que el préstamo simple o mutuo es un contrato por el cual una de las partes entrega a otra dinero —u otra cosa fungible— con la obligación de devolver este otro tanto de la misma especie o calidad.

La Ley habla con reiteración de «préstamos» al referirse al procedimiento de financiación previsto por la misma (arts. 1.º, 3.º, 4.º, 6.º, 16.º, 17.º, 21.º y 22.º). Ahora bien, el último inciso del párrafo 1.º del artículo 3.º nos dice que la financiación a vendedor también «existe siempre que el vendedor y el financiador *se concierten de cualquier modo* para proporcionar la adquisición de la cosa al comprador...»

Si nos atenemos, pues, al concepto de préstamo expuesto, nos parece posible incluir la figura, o mejor dicho, diversas figuras posibles que nos ocupan, dentro de este tipo contractual.

Mas veamos, tanto el aspecto económico como el jurídico de esta operación. Desde el primer punto de vista, con ello lo que se pretende es financiar una compra, facilitar la adquisición de ciertos bienes, concretamente los muebles corporales no consumibles. O visto desde otra perspectiva, lo que se pretende es obtener dinero para invertirlo, por no disponer de él. Esto es precisamente lo que ocurre también en el préstamo. Económicamente, pues, existe una evidente coincidencia entre el préstamo y la operación de financiación que estudiamos.

¿Qué es el préstamo para el Derecho? Ya lo hemos visto. Un contrato por el que una parte se obliga a devolver a la otra, transcurrido algún tiempo, una cosa, normalmente dinero, que aquélla ha recibido de ésta para su uso.

En el caso de financiación a vendedor, coincidente con el así calificado en la técnica de financiación¹¹, es decir, cuando el vendedor cede o subroga al financiador en su crédito frente al comprador, nos encontramos con que ese financiador concluye

¹¹ Vid. Caluwe, op. cit., p. 22, nota 16.

el contrato, no con el comprador, sino con el vendedor, y es éste a quien se entrega la cantidad en tanto que quien la devuelve es el comprador. Ahora bien, en la técnica del préstamo, el prestamista entrega el objeto prestado al prestatario. ¿Hay aquí una actuación por cuenta ajena? ¿Existe autorización de cesión o subrogación? Cede o subroga, ¿es lo mismo? Son dos figuras; la cesión es un contrato y, como tal, se aplicarán los pactos acordados por los contratantes, en tanto que la subrogación opera *ope legis*. Y si surge por acuerdo, entonces equivale a cesión. Y en este caso, ¿quid sobre responsabilidad del cedente o subrogante?

La Ley dice textualmente en el párrafo 1.º del artículo 3.º que «tendrán la consideración de préstamos de financiación a vendedor los convenidos para facilitar la adquisición de cosas muebles a plazos cuando el vendedor ceda...» Habla, pues, de préstamos convenidos; pero, ¿convenidos entre quiénes? La Ley belga —con la que tantos puntos de contacto tiene la nuestra— no regula este supuesto, si bien lo prevé en el número 11 del artículo 4.º, al exigir que entre las menciones del contrato figuren los datos del tercero a quien el vendedor ceda o subroga en sus derechos frente al comprador. Según Caluwe¹², esta operación no está considerada por la Ley como préstamo a plazo, estimando que en tal caso, esto es, cuando un tercero interviene, no para financiar la operación al comprador, sino al vendedor, cediendo éste su crédito al financiador, el adquirente no tiene necesariamente que ser llamado a obligarse personalmente frente al tercer financiador.

Sí prevé, en cambio, este supuesto la Ley suiza en el número 2 de su artículo 226 m —que sustituye al artículo 226 del *Codice delle obbligazioni*—, a cuyo tenor sus preceptos «se aplican por analogía a los préstamos concedidos para la adquisición de cosas muebles, cuando el vendedor cede al prestamista el crédito que tiene frente al comprador, con o sin reserva del dominio, o cuando el vendedor y el prestamista cooperan mediante cualquier otra manera para procurar al comprador la cosa mediante el pago en sucesivos plazos del precio». Como se ve, la redacción del artículo 3.º, párrafo 1.º de nuestra Ley coincide casi literalmente con el precepto transcrito del Derecho suizo, si bien éste habla claramente de un «prestamista».

Mas, de cualquier manera, se trata de un contrato concluido entre el vendedor y un tercero, sin intervención alguna del comprador. Este contrato puede ser el de préstamo —éste es el que se prevé en el modelo oficial de los aprobados por Resolución

¹² Vid. Caluwe, op. cit., p. 34, núm. 21.

de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 14-XII-1966—. Si bien, dados los términos de la Ley, a ella queda sometida toda convención entre vendedor y financiador tendente a facilitar la adquisición al comprador. Con ello, en definitiva, lo que se pretende es evitar que se burle la Ley, mediante la utilización de una forma jurídica distinta al préstamo; de ahí que sea el fin económico y no la forma jurídica lo que determina la aplicación de los preceptos reguladores de la financiación de la venta a plazos de bienes muebles corporales no consumibles (análogamente, art. 2.º, y dice expresamente lo del fin económico).

Ahora bien, este fin es doble: de una parte, obtener inmediatamente una cantidad de la que de otra manera no se dispondría; de otro lado, facilitar la adquisición al comprador. Como este último es común a todas las operaciones de financiación de la venta a plazos, nos queda la primera. Y ésta se nos ofrece similar a la del contrato de préstamo. Pero ¿qué ocurre con la devolución del préstamo? En realidad es obligación del vendedor prestatario; sin embargo, como éste a su vez es acreedor del comprador, tal obligación la cumple cediendo a su vez dicho crédito al prestamista. Téngase en cuenta que no cede su posición jurídica de vendedor, sino sólo el lado activo: el crédito y derechos accesorios (ver art. 3.º y modelo A cit.), según cuyo texto «el vendedor seguirá asumiendo, no obstante la cesión, *todas las obligaciones* que le corresponden en virtud de la compraventa, incluidas la evicción y saneamiento». Y por si esto fuese poco, «afianza *solidariamente* el cumplimiento de las obligaciones de pago asumidas por el comprador». Es decir, que el tercer financiador, prestamista, puede exigir del vendedor la devolución de la cantidad que éste recibió de aquél por ser fiador; si bien luego podrá actuar contra el comprador por virtud del contrato de compraventa. Nuevo dato que me hace pensar en el préstamo como figura jurídica en la que encaja el supuesto de financiación que examinamos. De ahí que no estemos de acuerdo con Ripert cuando afirma que «las relaciones nacidas del contrato de venta sustituyen a las características del contrato de préstamo»¹³.

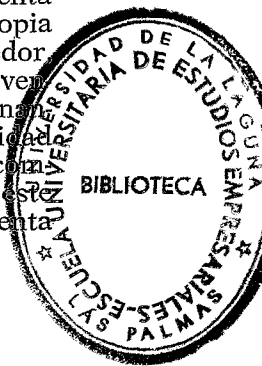
Por lo demás, en lo no previsto en la Ley creemos sean de aplicación los preceptos del C. de C. y C. c. sobre cesión de créditos; entre ellos, el artículo 347 del primero, ya que en general será un crédito mercantil o, en su caso, el 1527 del C. c., respecto a la notificación de la cesión al comprador como requisito indispensable para que éste quede obligado frente al financiador —cesionario (¿y si no hay cesión, sino subrogación?). ¿Será empleo incorrecto del término subrogación?

¹³ G. Ripert, op. cit., tomo II, 5.ª edición, p. 149, núm. 2456.

Pero en este supuesto de financiación se comprende cualquier contrato entre vendedor y financiador. La finalidad económica sigue siendo la misma, mas la forma jurídica que se utilice podrá ser otra distinta del préstamo, no obstante lo cual seguirá aplicándose la Ley especial. ¿Qué contrato será éste, pues? Aquí caben todas las soluciones imaginables; una apertura de crédito, contrato de garantía, etc. (pensar en posibles contratos, aunque creemos no interesa, pues sólo importa el fin.

Veamos ahora la otra forma de financiación: financiación a comprador. En este caso la Ley habla sólo de préstamo. No se incluye aquí una expresión similar a la del último inciso del párrafo primero del propio artículo 3.º, insistiendo, además, en que el comprador queda obligado a devolver *el importe del préstamo*. ¿Qué quiere decir esto? Que para el legislador español la financiación al comprador reviste la forma jurídica del préstamo, y éste es el contrato en cuestión. Ello no supone, desde luego, que no se pueda utilizar otro procedimiento de financiación a favor del comprador, lo que sí indica es que el único contrato de financiación que queda sometido a los preceptos de la Ley es el préstamo.

En la financiación a comprador es indiferente que la cantidad facilitada en concepto de préstamo se entregue por el prestamista al comprador o directamente al vendedor, supuesto este último que se diferencia claramente del examinado antes, de financiación a vendedor, pues en el caso que ahora nos ocupa lo que existe es un contrato de préstamo concluido entre el comprador y el financiador, del que resulta beneficiario un tercero —el vendedor—, recayendo sobre el comprador prestatario la obligación de devolver la cantidad recibida. Es sin duda para este supuesto que está pensado el modelo C de contrato aprobado por la Resolución citada antes, como se deduce de las siguientes palabras contenidas en su texto: «Importe nominal del préstamo, que el financiador entrega al vendedor *por cuenta del comprador*», y en otro apartado se lee: «como consecuencia de la financiación *el comprador reconoce deber al financiador* la cantidad líquida de pesetas ...» De ahí que no tenga sentido la cláusula de cesión de derechos, del tenor literal siguiente: «como consecuencia de la financiación, el vendedor cede al financiador los derechos y las acciones dimanantes del contrato de venta que se consuma...» En efecto, esta cesión de derechos es propia —como hemos visto— del sistema de financiación a vendedor donde está plenamente justificada, pero no aquí, pues el vendedor no está ligado por vínculo jurídico alguno con el financiador. Pero es que además, al recibir el vendedor la totalidad del precio de la cosa vendida, una parte, directamente del comprador, y la otra, si bien la recibe de manos del financiador, éste lo hace por cuenta del comprador, resulta, pues, que la venta



queda perfecta mediante el cumplimiento de la obligación de cada una de las partes —entrega de la cosa y pago del precio— realizada por vendedor y comprador, respectivamente, por lo que ya no conserva derecho alguno el vendedor frente al comprador; de ahí que mal pueda hablarse de «cesión de derechos», cuando estos derechos ya no existen.

Caluwe, con referencia al Derecho belga¹⁴, nos dice que no debemos dejarnos impresionar por la expresión «préstamo a plazos utilizada por el legislador, pues aquí se trata más bien que de un préstamo, de un modo de financiación de venta llamado de financiación a comprador», si bien en otro lugar (p. 33) reconoce que las condiciones de este *préstamo no se corresponden* con las que las condiciones de este *préstamo no se corresponden* con la del préstamo clásico.

Ciertamente las normas reguladoras de estas operaciones de financiación influyen decisivamente en la naturaleza jurídica del contrato, no ya por el contenido imperativo de las mismas —como se lee en el preámbulo de la Ley española—, sino porque además, y afirma Van Ryn¹⁵, sus efectos no son determinados exclusivamente por la voluntad de las partes, sino, en una gran medida, por la propia Ley, cuya intervención no se limita a atribuir de oficio determinados efectos al contrato, llegando en muchos casos a prever efectos contrarios a los queridos por las partes, si éstas no han cumplido con determinadas prescripciones legales (pero esto es por influencia más que de las normas del préstamo, de las normas sobre contratación, en atención a los fines de la Ley de protección a la parte más débil).

Factor de indudable repercusión en la naturaleza del contrato que examinamos lo es igualmente el fin para el que está previsto. Tanto la financiación a vendedor como la financiación a comprador se otorgan para permitir a éste el adquirir un objeto mueble corporal no consumible, de donde la vinculación que a la compra tal contrato ofrece. Si ésta no se realiza, la financiación pierde su razón de ser. *Por consiguiente, las características del préstamo tampoco se dan plenamente en este aspecto, en cuanto que el prestatario no puede destinar la cantidad recibida al fin que crea conveniente, sino que precisamente habrá de imputarse al pago de una parte del precio de la cosa comprada.*

De cualquier manera, tanto el fin económico como la forma jurídica según lo expuesto, hacen que sea calificable de préstamo el contrato que estudiamos, pues además, y como dice Garrigues, el contrato típico de crédito es el de préstamo, y aquí se

¹⁴ Caluwe, op. cit., p. 7.

¹⁵ Van Ryn, op. cit., p. 68, núm. 1733.

pretende no otra cosa que la concesión de crédito. Pero préstamo de una naturaleza especial.

Con lo que acabamos de decir queda señalada una de las condiciones que ha de concurrir en el contrato en cuestión para que le sea de aplicación la Ley especial, pues como ya dice su artículo 1.º, la misma tiene por objeto la regulación de las ventas a plazos de bienes muebles corporales no consumibles, y las de los *préstamos destinados a facilitar su adquisición*, idea que se repite en el artículo 3.º al definir los contratos de financiación de que tratamos.

Sin embargo, no toda financiación de venta a plazos queda sometida a la Ley. En primer lugar se excluyen de su ámbito los préstamos cuya finalidad sea financiar «compraventas a plazos de bienes muebles que, con o sin ulterior transformación o manipulación, se destinan a la venta al público» (núm. 1 del artículo 4.º). Este número es copia casi literal del también número 1 del artículo 2.º de la Ley belga. La razón de esta exclusión radica, como el propio preámbulo de la Ley nos dice, en que al tratarse de compraventa entre conocedores de la realidad económica *no necesitan especial protección*. Ahora bien, la transcripción del texto de la Ley belga no ha sido afortunada, habida cuenta del fin perseguido y de lo que se entiende por compraventa mercantil en nuestro ordenamiento jurídico. En efecto, ya sabemos que, según el artículo 325 del C. de c., la compraventa mercantil se caracteriza, entre otros datos, por un doble elemento intencional: la reventa y el lucro en la reventa. Luego no basta con que exista la intención de revender, pues se requiere además el ánimo de lucrarse en esta reventa.

Mas si de lo que se trataba no era tanto de excluir las compraventas que según nuestro C. de c. se reputan mercantiles, como el dejar fuera del ámbito de la Ley las compras realizadas por los comerciantes, en atención a lo expuesto en el preámbulo de la propia Ley, quizá hubiese sido preferible haberlo dicho expresamente y no atender en absoluto al dato de la reventa que, por lo demás, a los fines de la Ley, es irrelevante.

Realmente de lo que se trata es de proteger a los no comerciantes, desconocedores de la realidad económica, luego, aun las compras efectuadas por éstos sin ánimo de revender deben quedar fuera de la Ley. Tal parece ser, por lo demás, la intención del legislador coincidente con el criterio seguido por la Ley suiza, en su artículo 226 m, 4, a cuyo tenor no se aplican sus normas —salvo las relativas a la moral del comprador— «si el comprador está inscrito en el registro del comercio...»

Mas, si nos atenemos al texto de la Ley, sólo se excluyen las ventas de bienes muebles que *se destinen a la reventa*, formu-

lación que presenta serias dificultades en la práctica, en cuanto que, ¿cómo se llega a descubrir si las cosas compradas se destinan a la reventa? Ciertamente en muchos casos cabrá la presunción, si el comprador es comerciante.

De cualquier manera, para el objeto de nuestro estudio, lo que sí está claro es que la financiación de tales compraventas queda excluida del ámbito de la Ley, pero siempre con la señalada dificultad de determinar cuándo es venta excluida.

Se habla de financiación de venta a plazos. Pero, cuando se realiza la financiación que estamos estudiando, ¿existe tal venta a plazos? Ciertamente no. Si se trata de financiación a vendedor, éste percibe en el acto la totalidad del precio, es decir, que únicamente del lado del comprador se conservan los plazos, y no precisamente para pagar el precio del objeto comprado, sino para devolver el importe del préstamo.

Y en la financiación a comprador, el contrato de compraventa en su totalidad queda consumado de una vez, pues a la entrega de la cosa se sigue el pago de la totalidad del precio. Existe sólo, pues, un préstamo con devolución a plazos de su importe; por lo demás, concedido por un tercero, como claramente lo viene a decir el artículo 3.º, párrafo 2.º, de la Ley. Si no es un tercero, sino el vendedor, el que concede el crédito, entonces lo que existe es la venta a plazos, expresamente regulada en la Ley.

Por consiguiente, más que de financiación de venta a plazos se deberá hablar de préstamos a plazos para financiar ciertas compraventas. Ahora bien, ¿cuáles son éstas? Porque, como acabamos de ver, se excluyen expresamente los préstamos para financiar la compraventa de objetos muebles que se destinen a las reventas. Ahora bien, cabe preguntarse si quedarán sometidos a la Ley los préstamos destinados a financiar otras compraventas a las que no les sean aplicables sus normas, tales como aquellos contratos en los que la parte del precio diferida se pague en tiempo inferior a tres meses o en un número de plazos inferior o superior al señalado por el Gobierno, conforme al artículo 20, o para objetos no previstos en dichos preceptos.

Si nos atenemos al texto del artículo 1.º y al del párrafo 1.º del artículo 3.º parece que ello es posible. En efecto, el artículo 1.º dice que «es objeto de la presente Ley la regulación de los *préstamos destinados a facilitar la adquisición* de cosas muebles corporales no consumibles». Y el párrafo 1.º del artículo 3.º habla de préstamos para facilitar la adquisición de cosas muebles a plazos. No dice, pues, que se apliquen a los préstamos para financiar las compraventas previstas en la Ley, en cuyo caso no cabría duda de su ámbito, expresión que, por otra parte, sí utiliza en la financiación al comprador (art. 3.º, párrafo 2.º). Y el ar-

título 20 dice que el Gobierno fijará los bienes que puedan ser objeto de contratos sometidos a esta Ley, pero las demás determinaciones que quedan a cargo del mismo se refieren sólo a la venta a plazos, no al préstamo (así el tipo de recargo en la venta a plazos; el tiempo máximo para el pago del precio aplazado). (Para el comprador, ver art. 3.º, párrafo 2.º)

El Decreto de 12 de mayo de 1966, número 1.193, dictado para dar cumplimiento al artículo 20 de la Ley, limita el campo de aplicación de la misma, por lo que a préstamos se refiere, en cuanto a los bienes cuya adquisición se puede financiar con arreglo a sus preceptos (art. 1.º). Mas, fuera de éstos, no existe otra disposición al respecto. Por consiguiente, nos parece que nada impide el que queden sometidos a la Ley de 17 de julio de 1965 los préstamos de financiación a vendedor que se concluyan conforme a sus preceptos, aunque lo sea para facilitar compras en las que la parte aplazada del precio se pague en un número de plazos inferiores al señalado por la orden de 28 de septiembre de 1966, que habla exclusivamente de desembolsos iniciales mínimos y tiempos máximos para el pago de las operaciones de venta a plazos, o en los que el plazo sea inferior a tres meses. En apoyo de esta tesis podemos aducir, además, el número 3 del artículo 4.º de la Ley. Si expresamente excluye de su ámbito los préstamos cuyo importe sea inferior o superior a la cantidad que se determina por el Gobierno, los demás casos no excluidos expresamente quedan sometidos a sus normas¹⁶.

Por el contrario, en el caso de préstamos de financiación a comprador, sólo será de aplicación la Ley cuando se concierten para financiar las ventas a que la misma se refiere, debiendo devolverse la cantidad recibida en los plazos señalados.

Tampoco se aplicará la Ley a los préstamos ocasionales efectuados sin finalidad de lucro (art. 4.º, núm. 2). Se requiere, pues, que concurren ambas circunstancias para que queden excluidos del ámbito de la Ley. De ahí que sí se aplicará ésta cuando el préstamo tenga finalidad de lucro, aunque sea ocasional, o cuando, aun no teniendo dicha finalidad, se practique habitualmente—caso éste, por lo demás, un tanto extraño—. Este número es copia exacta del texto primitivo del mismo número del artículo 2.º de la Ley belga, posteriormente modificado por ley de 5 de marzo de 1965, en el sentido de señalar tales causas de exclusión en forma alternativa. Basta una u otra para que la Ley no sea aplicable. Por el contrario, según el criterio de nuestra Ley, es suficiente que no concorra una de las condiciones para que el préstamo quede sometido a sus normas. Y esto tiene cierta importancia. Veamos: de las breves palabras del Preámbulo, en

¹⁶ Vid. Caluwe, op. cit., p. 115, segundo párrafo, apartado B.

el que se dice que quedan exceptuados de la Ley los préstamos ocasionales, sin más, así como de otros preceptos reguladores de la materia que estudiamos (art. 20 de la Ley, y art. 6.º del decreto de 12 de mayo de 1966 particularmente), da la impresión que el legislador pretende excluir del ámbito de la Ley los préstamos no efectuados por comerciantes que se dediquen a esa actividad. En efecto, el párrafo 2.º del artículo 20 de la Ley dispone que «el Gobierno determinará las condiciones que deben cumplir y las obligaciones que asumen *los comerciantes o sociedades que habitualmente*, a título principal o accesorio y bajo cualquier forma, realicen las operaciones comprendidas en la Ley», y el artículo 6.º del decreto citado, habla de los «comerciantes o sociedades que habitualmente, a título principal o accesorio, realicen las operaciones comprendidas en la Ley...» Parece, pues, que para la mente del legislador han de ser comerciantes los que actúan como financiadores en las operaciones que estamos estudiando, y como tales han de ejercer esa actividad *habitualmente*, por ser la *habitualidad* nota típica de la actividad comercial.

Mas, según el número 2 del artículo 4.º que nos ocupa, si el préstamo tiene finalidad de lucro, aun siendo ocasional, quedará sometido a la Ley, lo cual se compagina mal con las ideas expuestas respecto al fin de la misma.

Otro supuesto de exclusión del ámbito de la Ley es el previsto en el número 4 del artículo 4.º; esto es: «los préstamos garantizados con hipoteca o prenda sin desplazamiento». Si atendemos a las palabras del preámbulo de la Ley, ésta dejará de aplicarse sólo a los préstamos garantizados con hipoteca mobiliaria o prenda sin desplazamiento, siempre que tales derechos de garantía se constituyan sobre los bienes adquiridos¹⁷. Más si nos atenemos al texto de la Ley, la conclusión creemos debe ser otra. En efecto, dice claramente que quedan excluidos «los préstamos garantizados con hipoteca». Y es sobradamente conocido el principio de que «ubi lex non distinguit nec non distinguere debemus». Se refiere a la hipoteca, sin más especificaciones¹⁸. Luego, todo préstamo destinado a facilitar la adquisición de una cosa de las previstas por la Ley y disposiciones que la desarrollan, cuya devolución esté garantizada con una hipoteca, queda excluido de sus normas, importando poco que se trate de una hipoteca mobiliaria o inmoviliaria o que esta garantía se constituya en el

¹⁷ El preámbulo dice textualmente: «También quedan exceptuados los préstamos garantizados con hipoteca mobiliaria y prenda sin desplazamiento, no sólo porque *son aplicables a muy limitados bienes*, sino porque están asegurados por una garantía que hace innecesarios otros medios protectores.»

¹⁸ No son aplicables las opiniones de los intérpretes de la Ley belga, que tantos puntos de contacto tiene con la nuestra, porque ésta excluye «los préstamos hipotecarios» para los que existe una normativa especial.

momento de concluir el contrato de préstamo, o posteriormente, en virtud de autorización expresa que en dicho momento confiere el prestatario al prestamista.

El otro supuesto de exclusión previsto en el mismo número que comentamos es el del préstamo garantizado con prenda sin desplazamiento. Según ello, si el préstamo está garantizado con una prenda común, sí quedará sujeto a las prescripciones de la Ley.

Atendiendo, pues, al texto legal, las conclusiones son las expuestas. Ahora bien, ¿qué razones justifican estas exclusiones? El propio preámbulo nos lo dice: «porque están asegurados con una garantía que hace innecesarios estos medios protectores». Mas si ésta es la causa de la exclusión, no comprendemos por qué sí se someten a la Ley los préstamos garantizados con prenda. Y si, por el contrario, lo que se pretendió fue excluir sólo la hipoteca mobiliaria, aparte de que esto no es lo que dice la Ley, tampoco tiene sentido el considerar que únicamente existen garantías protectoras cuando la hipoteca recae sobre un mueble, y no cuando es inmobiliaria. En resumen, pues, estimamos poco afortunado el texto del número 4 del artículo 4.º que comentamos¹⁹.

Por último, y aparte de la medida de política económica a que hemos aludido antes (caso del número 3: préstamo cuyo importe sea inferior o superior a la cantidad determinada por el Gobierno), quedan excluidas del ámbito de la Ley las operaciones de comercio exterior quizá porque para ellas el legislador ha previsto el seguro de crédito a la exportación, como procedimiento para garantizar tales operaciones.

Los préstamos que regula la Ley son los destinados a la adquisición de cosas muebles, según las especificaciones contenidas en la propia Ley.

¿Es civil o mercantil? (art. 311 C. de c.). Aparte de lo que cabe deducir de algún precepto de la Ley (art. 4.º, núm. 2) en la práctica, el financiador será comerciante, y así ha ocurrido antes de la Ley y sigue ocurriendo hoy. A esta actividad se dedican sociedades mercantiles cuyo objeto social es éste precisamente, y de acuerdo con las consideraciones de la doctrina sobre el punto de cuándo el préstamo es mercantil²⁰, y de la naturaleza del contrato que nos ocupa.

¹⁹ Si el fin de la Ley es proteger al prestatario, no se concilia esto con la exclusión examinada, que se basa en estar protegido el financiador.

²⁰ R. Uria, *Derecho Mercantil*, 6.ª edición, p. 491 y ss.; en contra, Garrigues, *Curso de Derecho Mercantil*, 3.ª ed., t. II, p. 173.

IV. PERFECCION

Ya hemos visto que estos préstamos tienen como finalidad el facilitar la compra de ciertos bienes. De ahí —y como dijimos— la íntima conexión entre el contrato de compraventa y el de préstamo. Y esto nos exige determinar cuándo existe contrato de compraventa financiable, y si el mismo ha de preceder o no al de préstamo.

Según el párrafo primero del artículo 9.º de la Ley, «la venta de bienes muebles corporales a plazos regulada en esta Ley sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga, en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial», con lo que se completa lo dispuesto por el párrafo primero del artículo 2.º, en el sentido de que el vendedor recibe en el momento de la entrega de las cosas una parte del precio. La razón de ser de esta derogación al artículo 1450 del C. c.²¹, que coincide con lo dispuesto por el artículo 5.º de la Ley belga, radica, según Caluwe²², en el deseo del legislador de proteger al comprador contra cualquier precipitación. No basta con la firma del contrato²³. Es un medio para proteger al comprador no sólo contra los terceros, sino contra sí mismo; un medio de reflexión. Mas a los efectos que aquí importan, la venta sólo queda perfecta una vez que se ha abonado el desembolso inicial. Y el aparente contrasentido que supone el párrafo 2.º del propio artículo 9.º, a cuyo tenor «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», creemos es debido a una poca afortunada redacción, pues en realidad viene a ser algo así como una sanción (o mejor una amenaza o advertencia) que se le impone al vendedor por entregar la cosa, tratando de precipitar los efectos del contrato para que así se sienta más obligado el comprador a adquirir la cosa que ya tiene en su poder^{23 bis}. (En derecho suizo —art. 226 d, 1, 3— se dice eso, pero el perfeccionamiento es en otro momento —art. 226 c, 1—. La finalidad es la protección al comprador.)

²¹ «La venta se perfeccionará entre comprador y vendedor y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato y en el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.»

²² Caluwe, op. cit., p. 71, núm. 54.

²³ Vid. en parecidos términos Baillon y Grognard, op. cit., p. 53, núm. 49.

^{23 bis}. La sentencia del T. S. de 17 de junio de 1970 considera, sin embargo —y con error, a nuestro juicio—, que la venta se perfecciona con la entrega de la cosa al comprador al decir que las disposiciones están previstas «para los casos de venta perfecta, en que el comprador recibe lo comprado...» y «que si en el contrato discutido no hubo entrega de la cosa y, por tanto, la venta no se perfeccionó...»

La entrega del desembolso inicial exterioriza la voluntad del comprador de adquirir; pero es un contrato real; si, sin realizar desembolso se queda con la cosa en vista de la entrega, no se le permite reflexionar y entonces el vendedor pierde el desembolso y cobrará a plazos.

En derecho belga no es perfecto el contrato, por lo que el vendedor puede pedir la devolución de la cosa, y sin desembolso inicial no hay venta. No puede hablarse de declaración de nulidad, ya que no ha existido nunca el contrato.

Ahora bien, ¿es necesario que se haya perfeccionado la compraventa para que pueda concluirse el préstamo? El artículo 14.º de la Ley belga exige como requisito previo a la existencia de este contrato el que se pruebe haber pagado el desembolso inicial. De ahí que, como afirma Caluwe²⁴, el préstamo no podrá jamás preceder a la operación que financia.

Mas veamos qué ocurre en nuestro Derecho. Es algo que no ofrece duda que la operación de financiación que nos ocupa tiene como finalidad facilitar la compra prevista en la Ley; luego lógicamente no debe existir un préstamo con tal fin, si dicho fin no se cumple. Sin embargo, la Ley no contiene precepto alguno que subordine la perfección del préstamo a la prueba del desembolso inicial, es decir, a la prueba de la existencia de la compraventa. Luego parece que en nuestro Derecho —a diferencia del belga— el préstamo puede existir antes que la venta.

Pero distingamos los dos supuestos de préstamo:

a) Financiación a vendedor: Este supuesto se da —según hemos tenido ocasión de ver— cuando el vendedor «ceda o subrogue al financiador en su crédito frente al comprador». Luego si al concertar este préstamo, el vendedor cede los derechos que tiene frente al comprador, quiere decirse que el contrato de financiación se perfecciona, nace, con posterioridad al de compraventa. (Contrato de venta a plazos de bienes muebles con financiación.)

Por otro lado, en el modelo oficial «C» se contiene un espacio para señalar las características del objeto comprado, figurando a continuación la frase siguiente: «cuya entrega queda hecha de conformidad al comprador, según éste y el vendedor manifiestan».

b) Financiación a comprador: Aquí se habla sólo de que un tercero facilita al comprador, como máximo, el importe aplazado del precio. Pero esta aportación puede realizarse sin que la

²⁴ Caluwe, op. cit., p. 124.

compraventa exista, como, por lo demás, se desprende del texto del modelo oficial B, a cuyo tenor se resolverá de pleno derecho el préstamo si no se entrega importe al vendedor en el plazo convenido.

En conclusión, que en nuestro Derecho la perfección de las operaciones de financiación de las ventas a plazos no queda subordinada, en los casos de financiación a comprador, a la existencia previa del contrato de compraventa. Aparte las dificultades de prueba por resolución de pleno derecho indicada. «*Quid iuris*» si no se compra. El modelo R de financiación a comprador de automóviles contiene una diligencia extendida por el financiador, si bien no soslaya la cuestión en el supuesto de que no se efectúe la compra²⁵.

V. REQUISITOS

En primer lugar, y como fundamental, figura uno de carácter formal. Para la validez de los contratos será preciso que consten por escrito en tantos ejemplares como partes intervinieran. Se trata de un doble requisito: 1.º El escrito. 2.º Número de ejemplares igual al de partes intervinientes. ¿Cuáles son las consecuencias del incumplimiento de este requisito? El contrato es nulo. Ahora bien, ¿incluso si faltan ejemplares, aun constando por escrito? Creemos que sí. El texto del artículo 5.º de la Ley es claro en este punto: «*Para la validez de los contratos sometidos a esta Ley, y a efectos de la misma, será preciso que consten por escrito en tantos ejemplares como partes intervinieran.*»

La razón de tal existencia nos parece sea para proteger a todos los que están interesados en la operación, particularmente el prestatario²⁶, con el fin de que en todo momento se pueda percatar de las obligaciones que sobre él pesan, y en el Derecho belga, que contiene igual exigencia, en su artículo 12 no prevé, sin embargo, consecuencias tan drásticas a la falta de tal requisito, limitándose a sancionar al prestamista con la pérdida del derecho a percibir los aumentos que, sobre el importe nominal del préstamo le podían corresponder (art. 17.º), solución que parece más conforme con la finalidad de la Ley que la prevista en nuestro Derecho, ya que la nulidad del contrato perjudica al prestatario comprador. La solución legal no es equitativa; sufre las consecuencias el inocente.

²⁵ Dicha diligencia dice: «Con fecha ... de de 19... se ha consumado la compra de Marca Matrícula, cuya financiación se efectúa por el anterior contrato, quedando dicha compra justificada a satisfacción del financiador.»

²⁶ Vid. en este sentido Baillon y Grogard, op. cit., p. 45 y 91.

El artículo 16.º señala el límite cuantitativo a los préstamos de financiación. Éstos no pueden cubrir el desembolso inicial ni exceder del importe de la parte aplazada del precio. El párrafo 2.º del propio artículo declara la nulidad del préstamo que se concediere de todo o parte del desembolso inicial. Mas ¿qué ocurre con un préstamo por importe superior a la parte aplazada del precio? El caso no es exactamente el mismo que el anterior y creemos le sea de aplicación el artículo 18.º Se dice que la razón es para obligar al comprador a un esfuerzo inicial, y así medite la compra que va a hacer²⁷.

Ahora bien, no vemos inconveniente en que la cantidad necesaria para el pago del desembolso inicial se obtenga por medio de un préstamo no sometido a la Ley²⁸.

VI. ELEMENTOS PERSONALES, REALES Y FORMALES

A) *Elementos personales:* a) *El financiador:* Es la persona que facilita el dinero para pagar la parte aplazada del precio en la compra de una cosa mueble corporal no consumible. Ocupa la posición jurídica de prestamista. En los supuestos de compra de alguno de los objetos previstos por el artículo 1.º del decreto de 12 de mayo de 1966, las disposiciones vigentes no exigen expresamente que reúnan determinadas condiciones. Sin embargo, del texto de algún artículo de la Ley y de la índole de las operaciones que realizan cabe deducir que *normalmente serán empresarios*. En efecto, no se concibe que un particular pueda realizar tales operaciones sin disponer de una organización adecuada, ni es normal que estos préstamos se efectúen aisladamente, del lado del prestamista. Por otra parte, el hecho de que se excluyan del ámbito de la Ley —como hemos visto— los préstamos ocasionales sin finalidad de lucro es un dato decisivo en favor de la tesis de que el préstamo será concedido por un empresario, pues si bien es cierto que a tenor del C. de c. (art. 314) el devengo de intereses no es requisito del préstamo mercantil, esto no es lo que normalmente sucede en la práctica. (En el sentido de que estas operaciones de financiación sólo las realizan firmas especializadas se pronuncian Baillon y Grogard)²⁹. Y por lo que a nuestra Patria se refiere, de todos es conocido que, ya antes de la Ley que estudiamos, existían constituidas sociedades cuya actividad era precisamente la de financiar las compras que nos ocu-

²⁷ Vid. Baillon y Grogard, op. cit., p. 53, núm. 49, y en igual sentido Caluwe, op. cit., p. 71, núm. 54.

²⁸ En financiación de bienes de equipo, vid. núm. 3, a), de la orden de 8 de febrero de 1964 y el núm. 2, a), de la orden de 25 de enero de 1964.

²⁹ Baillon y Grogard, op. cit., p. 32 y ss.



pan. Sin embargo, ello no quiere decir que no pueda concederse un préstamo de esta clase por quien no es empresario; si bien el contrato quedará necesariamente sometido a las normas especiales que examinamos, y esto es otra razón más que en la práctica determinará el que sólo se ocupen de tales operaciones entidades dedicadas a ello especialmente.

Por el contrario, si se trata de financiación de compra de bienes de equipo industrial y agrícola —susceptibles de aplicación a la financiación de bienes de consumo duradero, si así se acuerda por decreto (art. 8.º del decreto-ley de 27 de diciembre de 1962)—, ésta habrá de realizarse por entidades específicas, que revestirán el carácter de sociedad anónima, con un capital desembolsado no inferior a 100 millones de pesetas y cuyo objeto exclusivo ha de ser este de financiar la parte aplazada del precio en la compra de dichos bienes (art. 1.º del decreto-ley citado). A esto hay que añadir que por la financiación de venta en el mercado interior de tales bienes de equipo de carácter específico fabricados en España se ha creado una línea especial de descuento por orden de 16 de septiembre de 1967, en la que se dispone (núm. 2, a) que tales operaciones de financiación «únicamente podrán ser realizadas por bancos industriales y de negocios individualmente o agrupados».

Por consiguiente, el legislador ha tratado de proteger a los que intervienen en operaciones de financiación, exigiendo ciertas garantías por parte de la entidad financiadora, cuando el importe global de los préstamos se presume que sea considerable, dejando en los demás casos libertad, pero moderada (vid. art. 20, párrafo 2.º, de la Ley, art. 6.º del decreto de 12 de mayo de 1966 y preámbulo de la Ley), si bien parece insinuar que incluso entonces serán especializados los que las realicen (ver también Reglamento de la Agrupación Sindical Nacional de *Empresas* de Financiación de Ventas a plazos, particularmente artículos 1.º y 3.º, a).

Finalmente, el financiador ha de ser un tercero, extraño al contrato de compraventa, que financia. Si es el vendedor el que facilita la compra, nos encontramos con un caso de venta a plazos, cosa distinta de la que nos ocupa.

b) *El prestatario*: Para el estudio de este sujeto es preciso distinguir según que se trate de operación de financiación a vendedor o a comprador.

a') *Financiación a vendedor*: Si entendemos por prestatario la persona que recibe una cantidad en concepto de préstamo, obligándose a devolverla, creemos no ofrece duda que tal condición concurre en el vendedor. Según el párrafo 1.º del artículo 3.º de la Ley —del que ya nos hemos ocupado—, en este tipo de fi-

nanciación el vendedor cede o subroga al comprador en el derecho que tiene frente al comprador. Y, por su parte, el modelo oficial A dice que el vendedor «afianza solidariamente el cumplimiento de las obligaciones de pago asumidas por el comprador».

En primer lugar, si el vendedor cede al financiador derechos que tiene frente al comprador, queda claro que es el vendedor quien devuelve la cantidad recibida a préstamo, lo que ocurre es que en vez de hacer la devolución directamente, la efectúa a través de un deudor suyo. Es decir, que cede un derecho para cumplir con la obligación de devolución. Luego, a nuestro juicio, asume aquí el vendedor la posición de prestatario, con las obligaciones inherentes a la misma puede que sea también el comprador beneficiario del préstamo, aunque si el vendedor concluye el contrato a favor del comprador. Pero al financiador quien le importa es el vendedor, no el comprador.

Y en cuanto a la expresión utilizada en el impreso oficial —aparte de que el uso de éste no es obligatorio—, nada supone en contra de nuestra tesis. Decir que «afianza solidariamente el cumplimiento de la obligación de pago», no supone que el vendedor no tenga obligación de devolver como prestatario. Y aparte de que los términos empleados no siempre indican exactamente el contenido de una operación, el cumplimiento de tales obligaciones nos viene a indicar que el vendedor no es ajeno al contrato de préstamo y que continúa obligado a devolver la cantidad recibida, hasta el punto de que queda vinculado a ello con el prestamista, no obstante haberle efectuado la cesión de sus derechos frente al comprador, lo que además no ocurre en la cesión de créditos ordinaria³⁰.

b') *Financiación a comprador*: En este supuesto, la posición del prestatario la ocupa el comprador. Es a él a quien el financiador le facilita el importe aplazado del precio del objeto comprado, asumiendo por ello la obligación de devolverlo en los plazos que se señalan. Nada obsta a que esto sea así el hecho de que en la práctica tal cantidad sea entregada directamente por el financiador al vendedor, pues esa entrega la realiza por cuenta del comprador, siendo éste, por tanto, quien ha de devolverla.

c') *El comprador*: Que ha de intervenir en el supuesto de financiación a vendedor, en cuanto que las obligaciones derivadas

³⁰ Artículo 348 del C. de c. y 1144 del C. c. en relación con el 1822, párrafo 2.º: Se obligan solidariamente el comprador como cedido y el vendedor como prestatario.

de la venta ha de cumplir frente al financiador, no frente al vendedor.

B) *Elementos reales*: Teniendo en cuenta que se trata de un préstamo para facilitar la adquisición de una cosa por compra, no puede consistir sino en dinero. Ahora bien, según el artículo 1445 del C. c. el precio en la compraventa se puede pagar en dinero o signo que lo represente. Y esto nos hace pensar si cabe que el financiador pueda entregar títulos en vez de dinero. En principio no vemos inconveniente en ello, si bien debemos distinguir entre diversas clases de títulos. Si es un cheque o talón de cuenta corriente, parece no existir obstáculo alguno. En caso de letra de cambio, el vencimiento de ésta ha de ser lo más tarde el día en que se paga la compraventa. Mas todo ello son casos puramente teóricos, pues en la práctica el financiador entrega dinero, si bien para garantizar la devolución hace aceptar letras al prestatario.

C) *Elementos formales*: Ya hemos visto, al hablar de los requisitos, que el contrato de financiación que estudiamos es un contrato formal. Ha de constar por escrito, en tantos ejemplares como partes intervinientes para que tenga validez.

Pues bien, este escrito deberá contener, con carácter obligatorio, las menciones previstas por el artículo 6.º para la compra a plazos, en lo que le sea aplicable y con las modificaciones previstas por el artículo 17.º.

Estos requisitos son los de los números 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12, 13 y 14, y en cuanto al número 8: el recargo del 0,6 por 100 del precio aplazado por el número de meses del aplazamiento.

De otra parte, existen los Modelos oficiales aprobados por Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 14 de diciembre de 1966, conforme a lo dispuesto por el artículo 5.º de la ordenanza para el Registro de Ventas a plazos de bienes muebles, en cuyos impresos habrán de formalizarse los contratos de financiación (modelos B y C) si se pretende su inscripción en el aludido Registro (art. 5.º cit.). Ahora bien, como tal inscripción es voluntaria, según previene el artículo 4.º de la referida Ordenanza, en los casos en que no se pretenda el ingreso del contrato en el Registro no es preceptivo que el mismo se extienda en uno de dichos modelos oficiales, no obstante lo cual tendrán total validez y producirán todos sus efectos, siempre que se cumplan las menciones del artículo 6.º de la Ley a que hemos hecho referencia.

VII. CONTENIDO

Si tenemos en cuenta el carácter de las normas reguladoras de la financiación de la compraventa de bienes muebles corporales no consumibles, nos encontraremos con que la libertad de las partes queda un tanto limitada. Sin embargo, el artículo 6.º de la Ley prevé el que éstas establezcan los pactos y cláusulas que estimen convenientes, siempre, claro está, que respeten los contenidos obligatorios señalados por aquélla y lo dispuesto con carácter general por el artículo 1255 del C. c., a la vez que el artículo 18.º dice que se tendrán por no puestos los pactos, cláusulas y condiciones que fueran contrarios a la Ley o se dirijan a eludir su cumplimiento. Entre ellos el de someterse a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales del domicilio del financiador, como decían los contratos anteriores a la vigencia de la Ley, puntos hoy declarados nulos por el art. 14.º, que señalan competentes a los Juzgados y Tribunales del domicilio del comprador.

A) *Obligaciones del prestatario*: 1.ª Como el contrato de que tratamos está destinado a financiar una compraventa a plazos, surge como primera obligación del prestatario la de efectuar dicha compra o venta, según se trate de financiación a comprador o a vendedor. En el primer caso, sin embargo, surge una seria dificultad. Según el modelo oficial B, si en el plazo pactado —aparte de la recepción del préstamo— no se prueba que la compra se ha consumado y que el importe del préstamo se ha destinado a pagar la parte aplazada del precio, tal préstamo «se resolverá de pleno derecho». Ahora bien, la formalización del contrato en el referido impreso viene exigida únicamente para la inscripción del contrato en el Registro de ventas a plazos (art. 5.º, párrafo 1º, de la Ordenanza de 8 de julio de 1966), cuya inscripción, por lo demás, es voluntaria (art. 4.º, párrafo 1.º, de dicha Ordenanza).

Mas ¿qué ocurre en los demás casos? La finalidad del préstamo sigue vigente, pero si no se llega a perfeccionar la venta, ¿qué sucede? Parece que ésta es una obligación del prestatario, pero la Ley no confiere los medios necesarios para exigir su cumplimiento, máxime teniendo en cuenta que —como vimos antes— el préstamo precede a la compra. Por consiguiente, cabe que se reciba la cantidad sin que luego se destine al fin para el que se entrega.

El medio para evitar esto ha de ser el mismo que prevé el modelo oficial; es decir, que el financiador exija al futuro comprador que en un plazo señalado en el contrato aporte las pruebas de que la compra se ha perfeccionado y que se entregó al vendedor el importe del préstamo. Mas si tal cláusula no se consigna, es fácil que el presunto comprador prestatario obtenga una cantidad sin que la compra surja posteriormente. Otro medio de

evitar esto es exigir el financiador que se constituya una garantía sobre la cosa comprada; mas como para su efectividad frente a terceros se requiere la inscripción, nos encontramos en el caso de la necesidad del modelo oficial que ya resuelve el problema.

¿«Quid iuris» si se usa el derecho del artículo 8.º de la Ley? Hay que pensar que existe el desembolso inicial, pues de lo contrario no está perfecta la compraventa. El préstamo queda sometido a la perfección de la compraventa.

2.ª Asimismo se obliga el comprador prestatario a devolver el importe del préstamo —que no puede exceder de la parte aplazada del precio del objeto comprado— en el número de plazos que se señalan —nunca inferior a tres— y en tiempo superior a tres meses (art. 3.º, párrafo 2.º). No resulta claro, a nuestro juicio, el texto del precepto legal citado. Caben dos interpretaciones, según nos parece: *a)* Que la devolución no se inicie sino transcurridos tres meses desde la conclusión del contrato, y a partir de ese momento se comiencen a contar los plazos, que podrán tener una frecuencia inferior o superior al mes. *b)* Que los plazos no puedan tener una frecuencia inferior a un mes, contándose el primero desde la conclusión del contrato. Ciertamente, si el legislador pretendió que los plazos fueran de un mes, sobra la indicación de que el préstamo se devuelva en un tiempo superior a tres meses, pues hubiera sido mucho más claro decir que la devolución se efectuará en tres plazos mensuales como mínimo, señalándose el máximo conforme al artículo 20. Tampoco dice si la cuantía de cada plazo ha de ser igual. En la financiación de bienes de equipo pueden ser iguales o decrecientes (núm. 2, c, de la orden de 25 de enero de 1964).

Tanto la práctica como algunos preceptos (tal el art. 5.º del decreto de 12 de mayo de 1966) hacen pensar que los plazos normalmente serán de un mes cada uno. Sin embargo, no existe precepto alguno que lo diga expresamente. De ahí que estimemos, dados los términos de la Ley, que la interpretación que ha de darse es la primera de las indicadas, pues si siempre son meses, el artículo 3.º, párrafo 2.º, contiene una repetición inútil: «Tiempo superior a tres, y en el número de plazos, nunca inferior a tres...» Sería lo mismo, y no tiene sentido. Cabe incluso sustentar nuestra tesis interpretando este artículo en conexión con el número 2.º

En cuanto al número máximo de plazos para la devolución del préstamo, dice el artículo 3.º que este número de plazos se determina conforme al artículo 20; mas éste no se refiere en absoluto a esta cuestión, sino al «tiempo máximo para el pago del precio aplazado», sin que, por otra parte, se hayan dictado disposiciones algunas que señalen tal tope, por lo que debemos concluir que, tanto la frecuencia de los plazos como el número de

éstos, quedarán al arbitrio de las partes, con la única limitación de que han de exceder de tres. De cualquier manera, siempre existirá una limitación máxima de tipo práctico, impuesta por el artículo 4.º del decreto de 12 de mayo de 1966, pues el recargo sobre la cantidad prestada se calcula multiplicando el porcentaje señalado «por el número de meses que comprenda el tiempo del aplazamiento». Esto, además, creemos que es un fallo de la Ley, pues va contra uno de sus fines: ordenación del crédito, por lo que debe aclararse este punto, limitando el tiempo máximo.

La Ley prevé el que los Jueces y Tribunales «con carácter excepcional y por justas causas apreciadas discrecionalmente puedan señalar nuevos plazos o alterar los convenidos» (art. 13).

Este artículo encaja en el supuesto previsto en el último inciso del artículo 61 del C. de c., sobre prohibición de conceder términos de gracia o cortesía, salvo que se apoye «en una disposición terminante de derecho». Por lo demás, la redacción del artículo citado de la Ley no es correcta, en cuanto a la expresión «los Jueces y Tribunales» ¿cuáles son? Debe aclararse. Cuestión importante: sí puede modificar los plazos convenidos, pero sin ampliar los señalados por el Gobierno, pues de no ser así, el Juez modificaría normas de política económica.

Si los Jueces o Tribunales hacen uso de tal facultad, deberán señalar el recargo que, como consecuencia de los nuevos aplazamientos, deberá experimentar el importe del préstamo.

No alcanzamos a comprender el sentido de este párrafo, pues si el procedimiento para calcular el recargo es el de multiplicar el 0,6 por 100 como máximo del importe del préstamo por el número de meses que comprende el tiempo del aplazamiento, no resulta posible determinarlo discrecionalmente, a menos que pueda modificarse, en el caso de ampliación del plazo, el tanto por ciento de recargo convenido por las partes, que es la única interpretación posible de dicho precepto.

No prevé en cambio la Ley —a diferencia de lo que hace en la compraventa su artículo 10— la posibilidad de devolver anticipadamente el importe del préstamo. Sin embargo, al no existir precepto que lo prohíba, no vemos inconveniente en admitir tal posibilidad, sin que ello suponga una vulneración del artículo 1127 del C. c., pues de las circunstancias y tenor del contrato que estudiamos es dable pensar que el plazo ha sido puesto en favor del deudor, aparte de que puede pactarse expresamente, al amparo del párrafo 1.º del artículo 6.º, en relación con el artículo 1255 del C. c. Por otro lado, en los contratos de financiación que se concluían antes de la vigencia de la Ley, ya se contenía tal cláusula. Y la admite la Ley belga (art. 18) (salvo si se giraron letras de cambio) y la suiza (art. 226, g).

3.^a Otra obligación del prestatario es la de abonar los recargos que se hubieran convenido como consecuencia del aplazamiento, tal como prevé el número 8 del artículo 6.º La manera de calcularlo ya la hemos indicado en el número anterior.

4.^a Igualmente pesa sobre el comprador prestatario la obligación de abonar intereses de demora, siempre que no pague los plazos convenidos (art. 6.º, núm. 10), que será el 4 por 100 (art. 1108 del C. c.).

5.^a Como consecuencia del préstamo de financiación, el comprador prestatario asume la obligación de no enajenar el objeto comprado, ni realizar acto alguno de disposición, en tanto no se haya reembolsado la totalidad del préstamo, y salvo que tenga autorización por escrito del financiador (art. 6.º, núm. 13). Para que esta prohibición produzca efecto frente a terceros es necesario que el contrato se inscriba en el Registro de Ventas a plazos (art. 23 de la Ley), debiendo, por tanto, extenderse en el modelo oficial correspondiente (art. 5.º de la Ordenanza).

Es tal la importancia de esta obligación, que el artículo 12 prevé sanciones penales para el comprador que dolosamente la incumpla.

Ahora bien, el legislador, a pesar de que parece calificar el hecho como delito de apropiación indebida o de daños, sin embargo, establece que sólo será perseguible por denuncia del perjudicado. (Vid. art. 12.º)

En los contratos concluidos con anterioridad a la Ley se solía contener una cláusula por la que se consideraba al comprador depositario de las cosas compradas, tema al que debe prestársele atención, si bien excede los límites del presente trabajo.

B) *Derechos del financiador*: Además de los que se corresponden a las obligaciones del comprador prestatario antes expuestas, el artículo 11, en su párrafo 5.º, concede al financiador el derecho de exigir el abono de la totalidad de los plazos cuando el prestatario ha dejado de pagar dos. Sin embargo, la redacción del citado párrafo deja un tanto perplejo. Dice que «la falta de pago de dos plazos o del último de ellos dará derecho al tercero que hubiera financiado la adquisición en los términos del artículo 3.º para exigir el abono de la totalidad de los plazos que estuvieren pendientes...» Si el único plazo adeudado es el último, ¿cómo se puede hablar de exigir el abono de la totalidad de lo que queda pendiente? Sólo se podrá exigir el abono de ese último plazo, pero ello no es necesario que lo dijese la Ley.

Dado el carácter real y unilateral del contrato de préstamo, mantenido por nuestra doctrina, carácter que se reitera en la Ley que estudiamos, al hablar el artículo 3.º, párrafo 2.º, de que el ter-

cero facilite al comprador... no puede hablarse de obligaciones del prestamista o financiador en nuestro caso, ni de derechos del comprador frente a aquél.

En el supuesto de financiación a vendedor, bien que éste ceda al financiador sus derechos frente al comprador, derivados del contrato de compraventa, se obliga solidariamente con él al cumplimiento de las obligaciones que hemos señalado como propias del comprador-prestatario en el supuesto de financiación a comprador.

VIII. EFECTOS

La producción de la totalidad de los efectos del contrato de financiación que estudiamos y de cada cláusula que en el mismo se inserte viene subordinada por la Ley a ciertos requisitos.

En primer lugar, ya hemos visto que ha de constar por escrito en tantos ejemplares como partes intervengan para que sea válido. Caso contrario no hay contrato.

a) Pero, además, en la documentación del contrato han de figurar ciertas cláusulas cuya omisión produce también determinados efectos. Veamos. Del artículo 7.º de la Ley —cuya aplicación a los préstamos de financiación declara expresamente el artículo 17— se deduce que la omisión o expresión inexacta de alguna de las circunstancias señaladas en los números 3 a 10 del artículo anterior, que no fueren imputables a la voluntad del prestatario, reducirá la obligación de éste a pagar exclusivamente el importe nominal del préstamo, con derecho a satisfacerlo en los plazos convenidos, exento de todo recargo por cualquier concepto. Para la Ley suiza, en este caso el contrato es nulo (art. 226, a, 3, en relación con el 226, m, 2), habiéndose inspirado sin duda el legislador español en el artículo 17 de la Ley belga, con cuyo texto coincide el de la nuestra. Para que tal efecto se produzca basta con el hecho de la omisión o inexacta expresión, sin que se requiera la producción de un perjuicio.

Por el contrario, será necesario que el prestatario pruebe que ha sido perjudicado, para que el juez conceda tales reducciones, en los casos de omisión o inexactitud de alguna de las demás circunstancias contenidas en el artículo 6.º Este supuesto prueba una vez más el fin de protección al prestatario, cosa que no ocurriría si, como hace la Ley suiza, se declarase nulo el contrato.

b) La existencia de un contrato de financiación de venta a plazos determina el que la venta deje de ser a plazos, quedando sometido a la Ley especial el contrato de financiación.

c) Por otro lado, si la cantidad recibida en concepto de préstamo con dicho fin de financiar la compra de un bien mueble corporal no consumible no se destina a ese objeto, o si la compra no se consume, bien porque el comprador haga uso del derecho que le confiere el artículo 8.º de la Ley o por cualquier otra causa, deberá resolverse el contrato de financiación. En cambio, no procede la resolución por falta de pago de los plazos convenidos, a diferencia de lo que ocurre con las compraventas (art. 11, párrafo 1.º), correspondiendo al financiador únicamente el derecho a exigir el abono de la totalidad de los que quedan pendientes, tal como hemos visto previene el último párrafo del artículo 11 de la Ley (creemos que también por proteger al prestatario).

d) Siguiendo a la Ley belga, nuestra Ley crea un Registro de contrato «para la mayor eficacia de éstos», según dice en su preámbulo. Dicho Registro viene regulado por la Ordenanza aprobada por orden de 8 de julio de 1966, que lo designa con el nombre de «Registro de Ventas a Plazos».

A dicho Registro tienen acceso los «préstamos de financiación a vendedor o a comprador, siempre que se garanticen con reserva de dominio o prohibición de enajenar» (art. 2.º, c).

Será competente el Registro del domicilio del comprador, salvo para vehículos automóviles ya matriculados, que lo será el de la provincia en que se hubiera verificado dicha matriculación (art. 3.º).

La inscripción es potestativa, por lo que el único efecto que produce es declarativo. Ahora bien, para que sean oponibles a terceros las reservas de dominio y las prohibiciones de enajenar, es necesario que se haya producido la inscripción (art. 23 de la Ley, y art. 4.º, párrafo 2.º, de la Ordenanza), y, como ya hemos dicho, para que un contrato tenga acceso al Registro ha de extenderse en el correspondiente modelo oficial.

Por lo demás, para el acceso del contrato al Registro no ha de constar su situación fiscal (art. 14 de la Ordenanza).

e) Según el artículo 3.º, párrafo 1.º, de la Ley, la cesión que de su derecho realice el vendedor al financiador puede ir acompañada de la reserva de dominio. A este respecto nos dice Caluwe³¹ que no se ve cómo el financiador puede llegar a ser titular de esta reserva de dominio, cuando es lo cierto que la venta queda perfecta entre vendedor y comprador. En efecto, en el supuesto de financiación a vendedor, éste recibe la totalidad del

³¹ Caluwe, op. cit., p. 122, núm. 101.

precio de una sola vez, por lo que el contrato se perfecciona y ejecuta en el acto; de ahí que no se ve cómo puede el vendedor reservarse el dominio, para hacer luego cesión de éste al financiador; el comprador, al obligarse frente a éste, lo hace como cesionario, no como comprador. (Sin embargo, vid. art. 2.º, a, «in fine» de la Ordenanza del Registro, aunque *no autorización de ventas* no es lo mismo que *reserva del dominio*).

f) Por último, hemos de consignar que los contratos de préstamo de que nos hemos ocupado, cuando constituyen actos habituales de tráfico empresarial —que en la práctica será siempre—, están exentos o, en su caso, no sujetos al pago del impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, pudiendo gozar de los demás beneficios fiscales que pueda determinar el Ministerio de Hacienda (art. 22 de la Ley).

Anuario "U.N.E.D." Las Palmas
Taller Ediciones JB
Impreso por Julián Benita, Madrid
ISBN (Exento)
D. L.: M 3.372 1976