

—contrato típico del que nace la obligación fideusoria disciplinada en el Código Civil—, pero también puede ser una descripción de la obligación fideusoria del garante, cuya fuente no se halla en el contrato típico de fianza, como sucede en la solidaridad pasiva, en el mandato de crédito, en el seguro de caución, en la comisión de garantía o en el endoso.

of contract which gives rise to the deposit obligations addressed in the Civil Code), but a deposit can also be a description of the guarantor's deposit obligation, whose source does not lie in a deposit contract. This happens in several liability, orders for credit, surety bonds, guarantee commissions and endorsements.

ESTUDIO DEL LEASING FINANCIERO Y DEL LEASE-BACK A PROPÓSITO DE LA RDGRN DE 29-1-2005 Y DE LA SENTENCIA DEL TS DE 2-2-2006.

por

ROSANA PÉREZ GURREA
Licenciada en Derecho

I. CONCEPTO Y RÉGIMEN JURÍDICO

El denominado leasing financiero es un contrato de procedencia anglosajona a través del cual se ofrecía a los empresarios la posibilidad de disponer de los bienes que necesitaban para el ejercicio de su actividad económica, sin necesidad de proceder a su adquisición durante un determinado período de tiempo; transcurrido el cual el usuario podía adquirir los bienes por un precio residual, devolverlos o renovar el contrato por un nuevo plazo. En un primer momento, esta nueva técnica de financiación se entendió exclusivamente aplicable a bienes muebles y más específicamente a aquellos de uso empresarial o profesional, pero posteriormente se consagra expresamente su aplicabilidad tanto a muebles como a inmuebles.

La diferencia objetiva entre ambos repercute en su significación jurídica, como señala COILLOT en frase muy gráfica, en el leasing de bienes muebles, el uso aventaja a la propiedad, mientras que en el de bienes inmuebles, la propiedad vence siempre al uso.

Se consolida el contrato de leasing financiero desde el momento en que los empresarios, tradicionalmente apegados al dominio de los bienes de producción, descubren que lo importante no es el capital sino el valor en uso.

El contrato de leasing, en un principio carecía de regulación en nuestro ordenamiento jurídico y se admitía al amparo del principio de autonomía de la voluntad tipificado en el artículo 1.255 del Código Civil, idea también recogida con criterio jurisprudencial en sentencia del TS de 10-4-1981.

La primera normativa reguladora del leasing reviste carácter fiscal; en la actualidad se encuentra regulado en:

- La Disposición Adicional 7.^a de la Ley de Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito, define los contratos de arrendamiento financiero como aquellos que tengan por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según

especificaciones del usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales. El contrato incluirá necesariamente una opción de compra a su término a favor del usuario.

- La Ley de 13 de julio de 1998, sobre venta a plazos de bienes muebles, dice en su Disposición Adicional 1.^a que los contratos de arrendamiento de financiero regulados en la Ley de 29-7-1998, que se refieran a bienes muebles corporales no consumibles o identificables podrán inscribirse en el Registro de Bienes Muebles creado por Real Decreto de 13-12-1999. Es importante el acceso de los bienes muebles al RP para que así puedan gozar de todas las ventajas inherentes a la publicidad registral. También la mencionada ley regula el procedimiento para que el arrendador financiero pueda recabar el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los contratos de arrendamiento financiero, mediante el ejercicio de las acciones que correspondan en procesos de declaración ordinarios, en el proceso monitorio o en el proceso de ejecución conforme a la LEC.

Al ser el leasing un contrato habitualmente de adhesión, es frecuente la inserción en los contratos de cláusulas de condiciones generales dictadas por la entidad financiera e impuestas al usuario. Hay que tener en cuenta la normativa tutiva del usuario contenida en la Ley de Defensa de los Consumidores y Usuarios de 19 de julio de 1984, en particular las definidas como cláusulas abusivas a que se refieren los artículos 10 bis y Disposición Adicional de dicha ley.

II. CLASES

Destacamos dos tipos:

1. El leasing financiero, que puede ser inmobiliario y de bienes de equipo y utilaje.
2. El leasing operativo, que no presenta grandes dificultades, ya que equivale a un contrato de arrendamiento de cosas, configurándose como un instrumento contractual a través del cual los fabricantes pueden colocar sus bienes en el mercado.

III. EL LEASING FINANCIERO: SU NATURALEZA JURÍDICA

1. CONCEPTO

Contrato por el que la sociedad de leasing cede por cierto tiempo y con carácter irrevocable el uso de un bien, que ha adquirido de un tercero, según especificaciones del usuario y cuya propiedad conserva, a cambio del pago de un canon periódico, pudiendo el usuario, al término del contrato, ejercitar la opción de compra ínsita en el contrato realizado.

Su funcionamiento suele ser el siguiente: una persona necesita un determinado bien, que puede ser un bien de equipo o un bien inmueble —en este

caso el leasing inmobiliario puede recaer sobre inmuebles rústicos o urbanos, pero sólo cabe respecto de inmuebles por naturaleza, también puede recaer sobre establecimientos industriales y la doctrina mayoritaria admite el leasing sobre inmuebles en proyecto o en construcción— y acude a una sociedad financiera dedicada a esta actividad para que adquiera el bien y se lo ceda en uso, a cambio del pago de un canon periódico.

Al final de la relación contractual el usuario puede:

- Adquirir el bien por un precio residual. Se plantea el problema de cuál es la entidad cuantitativa que debe alcanzar éste para no desnaturalizar la opción de compra que corresponde al usuario; en sentencia de 28-5-1990, el TS entendió que si el precio de adquisición es insignificante, no cumple la función de precio autónomo y se desnaturaliza el contrato convirtiéndose en una compraventa a plazos, no obstante el criterio jurisprudencial no es unánime y en otras sentencias como la de 21-12-2001 y 12-3-2003 se interpreta que la insignificancia del valor residual no es suficiente para desnaturalizar el contrato, salvo que existan otras circunstancias que confirmen la inexistencia de una verdadera opción de compra.
- Devolverlo a la sociedad de leasing.
- Renovar el contrato por un nuevo plazo y por canon inferior.

2. NATURALEZA JURÍDICA DEL LEASING FINANCIERO

Vamos a destacar diferentes posiciones doctrinales y jurisprudenciales que contribuyen a perfilar esta figura jurídica:

1. El leasing como préstamo de dinero (1).

Los partidarios de esta tesis consideran que la sociedad de leasing se limita a entregar la suma prestada al suministrador designado por el usuario, en virtud de un mandato recibido de éste. El usuario adquiere la propiedad de los bienes y simultáneamente los vende en garantía a la sociedad, la cual se convierte en propietaria fiduciaria hasta la devolución del dinero prestado. Es la tesis clásica de GIOVANELLI, representada en nuestro derecho por DE LA CUESTA RUTE.

2. El leasing como negocio fiduciario.

El leasing produce efectos reales oponibles *erga omnes* —ya que la sociedad de leasing como propietaria fiduciaria de los bienes puede oponer su derecho de propiedad *erga omnes*— y efectos personales —entre el usuario y la sociedad de leasing—. La tesis del doble efecto característico del negocio fiduciario va perdiendo fuerza, como ya puso de relieve DE CASTRO. Los autores partidarios de esta teoría asemejan el leasing a la fiducia *cum creditore* basándose en la desproporción existente entre el medio jurídico formalmente empleado y el fin económico pretendido. Su posibilidad de acceso al Registro se articula a través del artículo 2.3 LH.

(1) Véase el trabajo de Antonio CABANILLAS sobre «la naturaleza jurídica del leasing y el control de las condiciones generales», en *Anuario de Derecho Civil*, enero-marzo de 1982, págs 53 y sigs.

3. El leasing como arrendamiento.
Su configuración, dentro del molde arrendaticio, ha sido defendida por SEGURADO LLORENTE, considerándolo como arrendamiento especial por su finalidad financiera, pero incluible dentro del arrendamiento de cosas tipificado en el artículo 1.543 del Código Civil (2).
4. El leasing como compraventa con precio aplazado.
Es la postura que sigue ZUMALACÁRREGUI, por entender que se produce de hecho la transmisión del dominio de la mayor parte de la utilidad del inmueble, con facultad además de adquirir discrecionalmente el bien desvalorizado, sin que esa condición suspensiva de compra del valor residual desnaturalice su esencia.
5. Su consideración como compraventa con precio aplazado y reserva de dominio.
Ha sido defendida por AMORÓS GUARDIOLA con base en estos argumentos:
 - A) A diferencia de lo que ocurre con los bienes muebles, en el leasing de bienes inmuebles lo prolongado de la vida útil del bien, unido a la generalizada plusvalía, hace que la operación desemboque en la mayoría de los casos en el ejercicio de opción de compra por el usuario que además lo será por el valor residual.
 - B) No existe en el leasing verdadero arrendamiento porque lo que se paga en plazos sucesivos no es el valor temporal de cada período de uso arrendaticio, sino el valor total de la finca repartido en tantos plazos como dura el arrendamiento más uno, que es el valor residual a satisfacer por la opción de compra.
6. La tesis del negocio jurídico complejo que incluye compraventa, cesión de uso y opción de compra.
7. La tesis del contrato mixto en que la opción de compra y la cesión de uso se funden con causa única, que parece ser la tesis hoy predominante en la doctrina.

3. POSICIÓN JURISPRUDENCIAL

El TS, en un primer momento, en sentencia de 28-3-1978 aceptó la calificación de venta con precio aplazado, pero posteriormente rectificó su criterio. Así en sentencias de 10-4-1981 y 28-5-1990 niega la identidad entre ambas figuras y estima que ya se considere el leasing como negocio mixto ya como un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a una unidad sustancial o esencial, se trata de un contrato complejo y atípico, gobernado por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme. El mismo criterio se sigue en sentencias de 19-7-1999 y 20-7-2000.

La jurisprudencia en general no ha venido reconociendo trascendencia jurídica a la conexión contractual que tiene lugar en el leasing financiero, pero

(2) Esta tesis ha sido rebatida por AMORÓS GUARDIOLA: «El leasing inmobiliario y su inscripción registral», en *Ponencias y Comunicaciones presentadas al VI Congreso Internacional de Derecho Registral*, CER, Madrid, 1985, págs. 800 y sigs.

se advierte un giro en la jurisprudencia más reciente tendente a reconocer relevancia jurídica a la misma. Destacamos en este sentido la sentencia del TS de 26-2-1996, la cual considera que el leasing jurídicamente no es un contrato tripartito, sino que se articula a través de dos contratos conexos y dependientes entre sí: un contrato de compraventa y un arrendamiento con opción de compra, destacándose la interconexión funcional existente entre ambos.

La DGRN en Resoluciones de 12 de mayo y de 21 de junio de 1994 señala que: «La relación entre el derecho de uso y la opción de compra es absolutamente necesaria para que nazca esta figura con contornos propios, no puede haber entre ellos posible separación, por lo que debe sostenerse que el contrato de arrendamiento financiero no es verdadero arrendamiento ni el derecho de opción ligado a él verdadera opción, sino que el todo es un contrato unitario que faculta para usar el bien y en el cual va ínsita una facultad potestativa de adquisición».

La RDGRN de 29-1-2005 también se pronuncia sobre esta materia; se debate sobre la inscripción del objeto de una sociedad de responsabilidad limitada, cuya actividad estatutariamente definida consiste, con carácter genérico, en el arrendamiento de inmuebles, sin excluir expresamente el leasing; entiende la calificación registral que con ello queda incluido el leasing, sin reunir la sociedad los requisitos exigidos por Ley de 29-7-1988 y Real Decreto de 23-4-1999.

La DGRN revoca la nota de calificación basándose en la distinta naturaleza jurídica del leasing y del arrendamiento genérico. Con esta Resolución se pone fin a una larga tradición consistente en exigir que cuando las sociedades tenían como objeto social el arrendamiento se excluyera expresamente el arrendamiento financiero por entender que el género comprende la especie y que era el criterio seguido por la DGRN en Resoluciones de 15-3-1988, 18-2-1991 y 15-12-1993, entre otras.

Esta Resolución establece que la naturaleza jurídica del leasing es la de ser un contrato complejo de contenido no uniforme cuya causa es la financiación empresarial y que por tanto el arrendamiento financiero debe incluirse en la categoría de los contratos de financiación distintos de aquellos que tienen por causa la mera cesión del uso. «La causa del leasing no es otra que la financiación empresarial; en ello —intermediación financiera— radica la función económico-social del leasing, en el cual se retribuye no sólo la cesión del uso del bien, sino también la financiación de su futura adquisición cuando se ejercite la opción de compra, frente a otras figuras como el leasing operativo y el arrendamiento empresarial o renting, estos últimos puros contratos de arrendamiento de cosas donde lo que se retribuye es la mera cesión de uso y el servicio de mantenimiento».

En mi opinión es muy acertada la doctrina de la DGRN, ya que son diferentes los contratos de arrendamiento clásico y los de leasing, siendo estos últimos importantes instrumentos de financiación, por ende, era difícil seguir manteniendo la postura clásica de exigir la exclusión del arrendamiento financiero en los objetos sociales dedicados al arrendamiento.

4. EL LEASING COMO GARANTÍA A LA LUZ DE LA NUEVA LEY CONCURSAL

La Ley Concursal de 9 de julio de 2003 configura el leasing como una garantía real al afirmar, en su artículo 90 apartado 1-4.º, que el crédito que

ostenta la entidad de leasing por las cuotas del arrendamiento es privilegio especial sobre el bien arrendado, equiparándolo al que ostenta el vendedor por los plazos de la compraventa en el supuesto de venta a plazos con reserva de dominio, prohibición de disponer o condición resolutoria sobre los bienes vendidos. El artículo 90 en su apartado 2.º señala, con carácter general, que tales créditos han de constituirse con los requisitos y formalidades previstos en su legislación específica para su oponibilidad frente a terceros.

IV. POSICIÓN JURÍDICA DE LAS PARTES INTERVINIENTES

Las discusiones acerca de la función y naturaleza del leasing financiero tienen reflejo en la configuración de la posición jurídica de las partes intervinientes en el contrato.

1. Posición jurídica de la entidad de leasing.

Tiene la obligación de adquirir el bien objeto del contrato con sujeción a las indicaciones del usuario y cederle el uso del mismo, así como la posibilidad de hacer valer las acciones judiciales y extrajudiciales frente al proveedor en relación con la entrega y reclamaciones sobre los vicios de la cosa.

En el plano obligacional, la posición jurídica de la entidad de leasing se concreta en la titularidad de un derecho de crédito frente al usuario, cuyo objeto es el reembolso de la cantidad invertida en la adquisición del bien, incrementada por la tasa de interés que remunera su prestación.

En el plano jurídico real, la entidad financiera parece ostentar el dominio de los bienes cedidos en leasing como garantía de posibles incumplimientos contractuales.

2. Posición jurídica del usuario.

Tiene las siguientes obligaciones: recibir la cosa, lo que comporta en ocasiones la obligación de retirada y la de comprobar la exactitud de la prestación de entrega; pagar las cuotas correspondientes; afectar el bien a su actividad económica y cuidar diligentemente los bienes cedidos; restituirlos al fin del contrato, a menos que el usuario opte por su adquisición definitiva, pagando el precio residual pactado.

Su derecho es que podrá ejercitar al término del contrato, la opción de compra que necesariamente debe acompañar a éste.

V. EL LEASING DE RETORNO O LEASE-BACK

Se conoce como lease-back (sale and lease-back), el contrato por cuya virtud el propietario de un bien generalmente inmueble, lo vende a otra persona o entidad (sociedad de leasing) la cual en el mismo acto se lo cede a aquél en arrendamiento, concediéndole además un derecho de opción de compra sobre el mismo.

Sigue las líneas generales del contrato de leasing, pero tiene una particularidad, que es la concurrencia en una misma persona de las posiciones jurídicas de vendedor y usuario. Éste enajena a la entidad de leasing un bien de su patrimonio, pero mantiene su disponibilidad en base a un título jurídico

distinto y conserva la posibilidad de recobrar la propiedad del bien al término del contrato.

A través de esta figura jurídica el usuario persigue obtener liquidez sin perder disponibilidad.

Como principales diferencias con el leasing financiero destacamos las siguientes:

Trilateralidad *versus* bilateralidad. El lease-back es bilateral por la coincidencia en una misma persona de la condición de vendedor y usuario, mientras que el leasing financiero se dice que es trilateral, si bien esta afirmación es necesario matizarla, ya que la trilateralidad es una nota natural y no esencial, como señala GARCÍA GARNICA (3): «la ley se limita a exigir que la ejecución del contrato tenga lugar a través de la adquisición por la entidad de leasing del bien indicado por el futuro usuario, con la finalidad de cedérselo en leasing, sin imponer ninguna exigencia o limitación relativa a la entidad del transmisor, ni exigir que se trate de un tercero».

El efecto inmediato del lease-back no es atribuir la posesión de un determinado bien, como es propio del leasing financiero, sino aumentar la liquidez del usuario a través de la movilización de un elemento de su patrimonio.

No obstante, ambos responden a una misma estructura y a una misma razón de ser, siendo considerado el lease-back como una modalidad del leasing financiero; este es el criterio que sigue el TS en sentencias de 20 de noviembre y 1 de febrero de 1999 y de 10 de febrero de 2005.

El hecho de que los bienes pertenezcan en propiedad al usuario, puede abrir una vía para su utilización fraudulenta, planteándose la cuestión de si el lease-back implica una vulneración de la prohibición del pacto comisorio (4).

La RDGRN de 15 de junio de 1998 advierte el posible conflicto que puede plantearse entre la prohibición en nuestro ordenamiento del pacto comisorio y este contrato, si bien no se pronuncia sobre ello porque en el caso concreto planteado el contrato estaba inscrito en el RP y por tanto bajo la salvaguardia de los Tribunales.

El TS en sentencia de 10 de febrero de 2005 establece las diferencias existentes entre el leasing y el préstamo de dinero, afirmando que la primera de dichas figuras trata de dar solución a la necesidad de un objeto que una persona precisa, pero que por carecer de medios económicos para su adquisición, se limita a convenir que se le ceda en uso, reservándose la facultad de acceder a la propiedad mediante una opción de compra. En cambio, lo que caracteriza el préstamo de dinero es la necesidad concreta de éste y la transmisión de su dominio al prestatario que se obliga a devolver el *tatumdem*. En tanto que el préstamo tiende a la financiación del prestatario, en el leasing se financia la futura adquisición de un objeto.

El TS considera que la relación contractual establecida tenía como específica finalidad garantizar a una de las partes la devolución de la suma pres-

(3) GARCÍA GARNICA, María del Carmen, *Régimen jurídico del leasing financiero inmobiliario en España*, ed. Aranzadi, 2001, pág. 148.

(4) DURÁN RIVACOBIA, Ramón, «El lease-back ha sido entendido por la doctrina italiana, que le ha dedicado una atención desmedida, como una compraventa en garantía y por tanto comprendida dentro de la prohibición general del pacto comisorio, aunque otros autores entienden que debe analizarse *ad casum* su equivalencia de prestaciones», en *La propiedad en garantía. Prohibición del pacto comisorio*, ed. Aranzadi, Pamplona, 1998, pág. 63.

tada a la otra; y con la finalidad de eludir y vulnerar la prohibición que del pacto comisorio se contiene en los artículos 1.859 y 1.884 del Código Civil, las partes acuden al artificio de simular una venta, conservando el poseedor la posesión inmediata del bien vendido como simple arrendatario, sin que se produjera una verdadera transmisión del dominio, incurriendo en un supuesto de fraude de ley que determinaría la nulidad radical de la supuesta transmisión patrimonial y por tanto de todo el negocio jurídico complejo concluido por los interesados.

En mi opinión, hay que atender a las circunstancias del caso concreto para ver si realmente hay una actividad fraudulenta y no considerar como fraude lo que verdaderamente es un *constitutum possessorium*, es decir, que el transmitente continúa en la posesión de la cosa pero en virtud de un título jurídico distinto, lo cual implica una modalidad de *traditio ficta*.

La sentencia del TS, de 2 de febrero de 2006, también ha incidido en esta materia.

Esta sentencia expone el concepto, la proyección legislativa del contrato de leasing, considerando que si bien es un contrato atípico, no por ello puede decirse que es un contrato innombrado.

Frente a las posiciones doctrinales que consideran asimilable la naturaleza de este contrato a un préstamo, partiendo de su carácter financiero y que ven en él un negocio fiduciario en virtud del cual la transmisión de la propiedad sería puramente formal y limitada a los efectos propios de garantía, la jurisprudencia ha venido reconociendo la autonomía del contrato de leasing en cuanto responde a una finalidad económico-social propia, tanto desde el punto de vista fiscal como desde el punto de vista mercantil, por lo que con carácter general se reconoce la virtualidad del mismo para la transmisión efectiva de la propiedad de los bienes objeto del mismo.

Centrándose en el lease-back, la sentencia señala que la jurisprudencia ha contemplado este tipo de operaciones desde una triple perspectiva:

1. La de su posible carácter de negocio fiduciario sin posibilidad de legitimar el ejercicio de acciones declarativas o de tercería de dominio. Así destacamos las sentencias de 20-11-99 y 17-7-2001.
2. La del posible incumplimiento de la Ley de Represión de Usura como consecuencia de la desproporción entre los intereses y el volumen económico del préstamo. Así en sentencias de 17-3-98 y de 21-2-2003.
3. La del posible incumplimiento de la prohibición del pacto comisorio contemplado en sentencias de 16-5-2000, 22-6-2001 y 10-6-2005.

Como vemos, la jurisprudencia ha respondido teniendo en cuenta las circunstancias del caso concreto y en general ha considerado que se estará ante un contrato de lease-back, si se mantienen las características y la finalidad económico-social propia del contrato de arrendamiento financiero. Para ello, señala los elementos (5) que han de concurrir para determinar si nos encontramos ante un contrato de este tipo, a la luz de los cuales se concluye que la calificación del contrato litigioso es de lease-back y no de préstamo.

(5) Elementos que hemos expuesto a lo largo de este trabajo como delimitadores de la figura de lease-back.

VI. ASPECTOS REGISTRALES DEL LEASING

1. LEASING INMOBILIARIO

Su acceso al Registro viene determinado por aplicación analógica de los artículos 2.5 LH y 14 RH, junto con el amparo que le proporciona el sistema de *numerus apertus* que rige en nuestro sistema registral y que se consagra en los artículos 2 LH y 7 RH.

Tanto doctrinal como jurisprudencialmente se han ido perfilando los requisitos para la constatación registral del leasing inmobiliario.

Diferentes autores entendieron desde un primer momento que el acceso al Registro no debía referirse al arrendamiento y a la opción de compra separadamente, sino que podía inscribirse el leasing como un todo, ya que crea un derecho específico de carácter real: derecho que produce efectos jurídicos reales por razón de la función económico-social que cumple y que debe estar dotado de oponibilidad *erga omnes* mediante la publicidad registral (6).

Es la línea que sigue la DGRN en Resoluciones de 12 de mayo y de 21 de junio de 1994: «La relación entre el derecho de uso y la opción de compra es absolutamente necesaria para que nazca la figura con contornos propios y no puede haber entre ellos posible separación».

Estas Resoluciones abordan también la cuestión de si es necesaria la inscripción previa del leasing para poder inscribir la compraventa derivada del ejercicio de opción de compra inscrita en el mismo, y la Dirección señaló que no es necesaria dicha previa inscripción, poniendo como ejemplo los retractos legales y convencionales donde la inscripción no se practica, añadiendo que el principio de trato sucesivo se cumple con la inscripción directa de la compraventa, sin necesidad de inscribir el arrendamiento; es decir, considera que la venta es independiente del arrendamiento financiero, sin caer en la cuenta de que nos encontramos ante lo que CARIOTTA FERRARA denomina «ligamen de negocios».

Estas Resoluciones han sido muy criticadas (7), ya que al permitir la inscripción del ejercicio de opción de compra derivado del leasing con la sola presentación de la escritura de compra, sin necesidad de aportar ni de calificar el contrato previo de leasing ni de reflejarlo en la inscripción, suponen una total vulneración de los principios fundamentales de nuestra legislación hipotecaria: el de negocio causal, especialidad, trato sucesivo y el de calificación registral.

La RDGRN de 26 de octubre de 1998 declara de forma expresa la naturaleza real del derecho de leasing y su hipotecabilidad. En el caso debatido la hipoteca se concedió a favor de la propia entidad de leasing y por tanto con su consentimiento. La Dirección General en esta Resolución da a entender que si figurara inscrita la cláusula que impide la transmisión o gravamen del derecho del arrendatario sin consentimiento del arrendador y «sin entrar a

(6) Posición que comparto, dada la conexión funcional entre ambos contratos, que lleva a la inscripción del negocio complejo como tal sin que quiera una desmembración de sus elementos negociales.

(7) Ver los comentarios a estas Resoluciones por GARCÍA GARCÍA, J. M., «El deterioro del sistema inmobiliario registral: la RDGRN de 12-5-1994», en *RCDI*, núm. 623, pág. 1645, y por GÓMEZ GÁLLIGO, F. J., *Práctica hipotecaria*, Marcial Pons, 1995, págs. 100 y sigs.

valorar la validez de dicha cláusula» conforme al artículo 26 LH, al gozar la inscripción de la presunción legal de exactitud y validez, la hipoteca exigiría el consentimiento del arrendador.

Lo que no cabe es la hipoteca recayente sólo sobre la opción de compra derivada de un leasing, pues ello supondría fraccionar un derecho unitario inscrito como tal.

2. LEASING MOBILIARIO

La ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles, como ya hemos visto, permite la inscripción en el Registro de Bienes Muebles de los contratos de arrendamiento financiero que recaigan sobre bienes muebles corporales no consumibles e identificables, permitiendo también la práctica de anotación preventiva de embargo o en su caso de demanda de la propiedad.

3. LEASE-BACK

La concurrencia en un mismo sujeto de las posiciones jurídicas de transmитente y usuario no entraña peculiaridades a efectos registrales. Únicamente destacamos la conveniencia de la inscripción unitaria de los contratos que convergen, a fin de posibilitar un adecuado control registral, evitando que una operación fraudulenta pudiera resultar amparada por las ventajas inherentes a la publicidad registral.

RESUMEN

LEASING

En este trabajo hemos estudiado el leasing financiero y el lease-back, atendiendo a su naturaleza jurídica, destacando su consideración como instrumento de financiación, sus aspectos registrales y su tratamiento jurisprudencial tanto por el TS como por la DGRN.

ABSTRACT

LEASING

In this paper we have looked at financial leasing agreements and lease-back agreements, focusing on their legal nature and stressing their classification as an instrument of financing, their registration-related aspects and their handling in case law by both the Supreme Court and the Directorate-General of Registries and Notarial Affairs.