

2. DERECHO MERCANTIL

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO (LEASING). CALIFICACIÓN JURÍDICA DEL CONTRATO.—ARRENDAMIENTO FINANCIERO O VENTA A PLAZOS. TERCERÍA DE DOMINIO Y DE DERECHO. SIMULACIÓN EN EL CONTRATO. (SENTENCIA DEL TRIBUNAL SUPREMO DE 23 DE ENERO DE 2004.)

PONENTE: Excmo. Señor don Francisco Marín Castán.

Antecedentes.—La recurrente en casación («Tesorería General de la Seguridad Social») solicitaba que el TS reconociera que la relación jurídica subyacente que vinculaba a «Renault Leasing de España, S. A.» con doña Araceli era un contrato de venta a plazos y no un contrato de arrendamiento financiero (leasing) como mantenía «Renault Leasing de España, S. A.». De esta forma, si el contrato subyacente fuera una venta a plazos, la recurrente podría ejecutar el embargo sobre los vehículos que constituyeron el contrato, para satisfacer así las deudas que doña Araceli tenía frente a esta entidad.

Doctrina.—El ínfimo importe del valor residual en el contrato de arrendamiento financiero no es una circunstancia por sí misma determinante para que el contrato no pueda ser calificado como arrendamiento financiero. Sólo cuando concurren circunstancias excepcionales, un importe muy reducido del valor residual podrá ser considerado como indicio de la inexistencia de un contrato de arrendamiento financiero.

La finalidad económica perseguida por el contrato de arrendamiento financiero y la venta a plazos es distinta en ambos contratos, puesto que mientras que en el primero la adquisición de la propiedad del bien objeto del contrato no es una circunstancia esencial para el usuario, en el segundo es el fin último que pretende el comprador con la celebración de tal contrato.

Sólo si se consigue probar la existencia de un negocio simulado (venta a plazos), de forma que el contrato de arrendamiento financiero fuera el negocio aparente, podría ser de aplicación el párrafo 2.º del artículo 2 de la Ley de venta a plazos de bienes muebles de 1965.

Hechos.—«Renault Leasing de España, S. A.» había celebrado con doña Araceli dos contratos de arrendamiento financiero («leasing») con fechas 14 de diciembre de 1990 y 6 de noviembre de 1992, que tenían por objeto el arrendamiento en leasing de dos vehículos (camión marca «Renault», modelo M, y turismo marca «Renault», modelo «Espace» 2.2., respectivamente), contratos en los que habían quedado fijados los precios de ambos vehículos: el precio del camión ascendía a 10.893.060 pesetas, precio que debía ser abonado en 60 mensualidades, a razón de 181.551 pesetas mensuales, así como un valor residual de 181.551 pesetas; por su parte, el precio del turismo ascendía a 3.364.224 pesetas, a abonar en 48 mensualidades de 70.088 pesetas cada una, fijándose como valor residual 70.088 pesetas.

Como quiera que por las vicisitudes que se produjeron en torno a doña Araceli, ésta no puede hacer frente á obligaciones económicas por ella contraídas frente a la Tesorería General de la Seguridad Social, este organismo embargó ambos vehículos citados. Esta circunstancia motivó que «Renault Leasing de España, S. A.» interpusiera demanda sobre tercería de dominio (reivindicando el pleno dominio de ambos vehículos descritos) contra la Te-

sojería General de la Seguridad Social, con fecha 25 de noviembre de 1994, tercería que fue desestimada mediante resolución administrativa (14 de febrero de 1995). No obstante, «Renault Leasing de España, S. A.» presentó tercería de mejor derecho contra la Tesorería General de la Seguridad Social, que fue también desestimada por resolución administrativa de fecha 3 de febrero de 1995. Ante tales circunstancias, «Renault Leasing de España, S. A.» presentó finalmente demanda de tercería de dominio y, subsidiariamente, de mejor derecho, ante el Juzgado de 1.^a Instancia de Sevilla, quien desestimó la demanda, absolviendo a la Tesorería de la Seguridad Social y a doña Araceli.

Presentado recurso de apelación por «Renault Leasing de España, S. A.» ante la AP de Sevilla, ésta estimó la demanda de tercería interpuesta contra la Tesorería de la Seguridad Social y doña Araceli, ordenando levantar los embargos que pesaban sobre los citados vehículos.

Finalmente, por parte de la Tesorería de la Seguridad Social se presentó recurso de casación ante el TS contra la sentencia de la AP, que fue desestimado.

COMENTARIO

1. Es un hecho notorio la *importancia creciente* del contrato de leasing arrendamiento financiero, como lo demuestran, en el plano *nacional*, las muy numerosas resoluciones de los tribunales, así como el surgimiento y auge de una multitud de entidades de leasing y asociaciones de entidades de leasing.

Desde la perspectiva *internacional*, la importancia económica y jurídica del contrato de leasing no es tampoco desdeñable. En efecto, son muy frecuentes las ocasiones en las que los operadores económicos recurren a esta modalidad contractual como mecanismo de financiación para poder hacer frente a costosas operaciones comerciales que exigen el desembolso de elevadas sumas económicas; y es que el comercio actual, que traspasa las fronteras nacionales e incluso los mercados regionales (así, UE), presenta grandes dosis de globalización. Pues bien, las intervenciones de los operadores económicos en un mercado global exige con mucha frecuencia que los operadores económicos se involucren en operaciones comerciales que implican altísimos costes económicos que por sí mismos no están, en la gran generalidad de las ocasiones, en condiciones de asumir. Por ello, es muy frecuente que se vean obligados a recurrir a técnicas de financiación, entre las que se encuentra el leasing: cobran entonces pleno sentido las palabras de FRIGNANI al indicar que el leasing es «un medio muy útil para el autofinanciamiento de la empresa» (1).

No en vano, el auge internacional del leasing ha tomado carta de naturaleza con la promulgación del Convenio sobre leasing y factoring internacional (Ottawa, 28 de mayo de 1988) que pretende dar respuesta jurídica a cuantas cuestiones (por lo que respecta a aspectos de Derecho Privado del contrato de leasing) (2) se planteen en el marco del contrato de leasing internacional, esto

(1) Vid. FRIGNANI, A., *Factoring, leasing, franchising, concorrenza*, ed. G. Giappichelli, Turín, 1983, págs. 176/66.

(2) No todos los aspectos relacionados con el contrato de leasing internacional han sido regulados en el convenio, que sólo contiene normas referentes a cuestiones civiles y mercantiles. Así, quedan al margen de él las cuestiones de índole fiscal que derivan del contrato de leasing, no por carecer de relevancia, sino por considerar el legislador

es, aquél en el que se vean involucrados operadores (sociedades de arrendamiento financiero, usuarios y distribuidores) de más de un país (art. 3) (3). En todo caso, como es sabido, paradójicamente el citado convenio no ha sido ratificado por numerosos Estados presentes en la Convención de Canadá, entre los que se incluye España (4).

Sin embargo, pese al uso frecuente de este contrato, como decimos, se trata de una modalidad contractual que viene planteando *numerosas cuestiones litigiosas*, seguramente por el dato de que se trata de un contrato atípico, y la normativa que lo regula no es en absoluto completa (además de que se encuentra dispersa en diversos textos legales), además de regular el contrato desde diversas perspectivas (así, normas de carácter fiscal o de Derecho Privado). A ello se añade, desde luego, la similitud que este contrato presenta con otros (así, con el contrato arrendamiento, con el contrato de préstamo, y muy especialmente con la venta a plazos), circunstancia que conduce al intérprete en numerosas ocasiones a pretender subsumir el contrato de leasing en el marco de figuras o categorías jurídicas ya existentes respecto de las que aquél guarda similitudes, pero de las que se aleja en muchos aspectos también. En esta circunstancia parece que se encuentra el origen de muchos conflictos que llegan a nuestros tribunales, esto es, el afán de las partes del contrato de leasing por encuadrar el mismo en las figuras jurídicas ya existentes con las que guarda parecido, cuando en realidad el contrato de leasing es un contrato híbrido, al tomar elementos de varios contratos, con los que sin embargo no llega a confundirse.

Junto a la anterior problemática descrita, tampoco debe olvidarse otra circunstancia que es fuente generadora de conflictos; es sabido que el contrato de leasing lleva aparejadas importantes ventajas fiscales para el usuario, que se concretan en que las cuotas devengadas por el usuario son deducibles. Es por ello, por el tratamiento fiscal favorable, por lo que en muchas ocasiones se pretende dar al contrato celebrado una apariencia jurídica (leasing) que dista del contrato realmente celebrado, con el claro objetivo de que el usuario pueda beneficiarse de las ventajas fiscales señaladas. Se trata de denominar al contrato como «leasing», si bien en realidad se ha celebrado un contrato, por ejemplo, de venta a plazos; esta circunstancia, calificar al contrato como «leasing» aunque el contrato celebrado realmente sea otro (simulación), constituye un fraude de ley, en la medida en que se pretende eludir la aplicación de unas determinadas normas jurídicas (normativa sobre la venta a plazos) y

internacional que era imposible alcanzar un régimen fiscal uniforme en el marco del arrendamiento financiero internacional. Vid. DOMÍNGUEZ PÉREZ, E. M., «Consideraciones en torno al leasing internacional a la luz del Convenio UNIDROIT sobre leasing internacional» (Ottawa, 28 de mayo de 1988), en *RDM*, en prensa, en particular III.1. «Ámbito material del convenio».

(3) De acuerdo con los criterios de internacionalidad que expone el artículo 3 del convenio, los tipos de leasing internacional que quedan incluidos en el ámbito objetivo del convenio son los siguientes: leasing internacional estricto (*foreign to foreign leasing*), en los que el fabricante o proveedor, la sociedad de leasing y la empresa usuaria residen en distintos Estados, en primer lugar, y, en segundo lugar, el leasing a la exportación (*export leasing*), en los que el fabricante o proveedor y la sociedad de leasing residen en el mismo Estado.

(4) DOMÍNGUEZ PÉREZ, E. M., «Consideraciones en torno al leasing internacional...», *op. cit.*, en particular II.2.2. «La elaboración del convenio: antecedentes y fases».

aplicar consiguientemente otras más favorables (ventajas fiscales derivadas del contrato de leasing).

La sentencia del TS que comentamos seguidamente pone de relieve con nitidez la problemática señalada, si bien presenta algunas peculiaridades relativas a la calificación del contrato celebrado; tales peculiaridades, como veremos, se refieren a la negativa de la Tesorería General de la Seguridad Social a calificar como leasing los contratos celebrados, al estimar que existió realmente un contrato de venta a plazos.

2. Es necesario poner de manifiesto las similitudes y diferencias, apuntadas por la doctrina (5), que presentan los dos contratos controvertidos en la sentencia que comentamos en estas líneas (venta de bienes muebles a plazos y leasing).

La primera *similitud* entre ambos reside en el dato de que mediante los dos contratos una de las partes («usuario» en el «leasing», y «comprador» en la venta a plazos) recibe el bien objeto del contrato y aplaza el pago del precio a diversos momentos posteriores a la entrega del bien (financiación). La segunda similitud estriba en la circunstancia de que ambos contratos posibilitan la adquisición de la propiedad del bien objeto del contrato. Y, finalmente, tanto en el contrato de leasing como en la venta a plazos existe la posibilidad de que la sociedad de leasing y el vendedor, respectivamente, mantengan la propiedad del bien hasta que el contrato llegue a su fin.

Ahora bien, existen también importantes *diferencias* entre ambos: así, en primer lugar, la adquisición de la propiedad no es un elemento esencial que integre el contrato de leasing, puesto que sólo existe la posibilidad de que el usuario, mediante el ejercicio de la cláusula de opción de compra al llegar el final del contrato de leasing, decida adquirirla; hasta que llegue el final del contrato, la sociedad de leasing mantendrá la propiedad del bien objeto del contrato. Por su parte, en la venta a plazos el objetivo esencial del comprador, y que le motiva a realizar este contrato, es precisamente la adquisición de la propiedad del bien objeto del contrato, finalidad económica conatural al contrato de venta a plazos. En segundo lugar, el contrato de leasing queda perfeccionado cuando se produce el consentimiento entre el usuario y la sociedad de leasing (carácter consensual), mientras que el contrato de venta de bien mueble a plazos se perfecciona, con carácter general, cuando el comprador satisface, en el momento de la entrega o de la puesta a disposición del bien objeto del contrato, el desembolso inicial (carácter real), si bien es posible admitir que el contrato tenga carácter consensual (así, para aquellos supuestos en los que no es posible entregar el bien objeto del contrato en el mismo momento de celebración del contrato) (6). En penúltimo lugar, en el contrato de leasing las cuotas satisfechas por el usuario no tienen la consideración de precio fraccionado, sino que engloban el precio de adqui-

(5) Vid., entre otros, JIMÉNEZ DE PARGA, R./DE GISPÉRT PASTOR., M. T., «La operación de leasing ¿es una operación de crédito?», en *RDBB*, 1988, pág. 495. Mantiene que los contratos de leasing y venta a plazos de bienes muebles son básicamente iguales BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANÓ, R., «El pacto de reserva de dominio y la función de garantía del leasing financiero», en *Tratado de garantías en la contratación mercantil*, ed. Civitas, Madrid, 1996, t. II, vol. 1, págs. 379-416, especialmente pág. 410 y sigs.

(6) Vid. BLASCO GASCO, F. DE P., «Ámbito de aplicación de la Ley de venta a plazos de bienes muebles», págs. 71-109, en *La Ley de venta a plazos de bienes muebles*, dir. U. NIETO CAROL, ed. Lex Nova, Valladolid, 2000, págs. 78-80.

sición del bien y la depreciación de éste. Y, finalmente, mientras que en el contrato de leasing la sociedad de leasing mantiene siempre la propiedad del bien objeto del contrato, al menos hasta que éste llega a su fin, en el contrato de venta a plazos el vendedor sólo retendrá la propiedad del bien objeto del contrato si expresamente se ha pactado en el contrato mediante la inclusión de la oportuna cláusula de «reserva de dominio» (art. 7.º 10 de la Ley 28/1988, de 13 de julio, de venta a plazos de bienes muebles) (7).

A la vista de tales diferencias, y como indica el propio TS en la sentencia que comentamos, es evidente que no parece razonable equiparar los contratos de leasing y venta a plazos. Cosa distinta es que, como sigue indicando el TS, se pruebe que las partes celebraron en realidad un contrato de venta a plazos, simulando la celebración de un contrato de leasing (8), lo que, como veremos seguidamente (*infra* 3), no llegó a probarse.

3. Presta especial atención el TS a *las circunstancias* que pudieran hacer considerar que el contrato celebrado entre «Renault Leasing de España, S. A.» y doña Araceli era en realidad un contrato de venta a plazos. En este sentido, el TS analizó con algún detenimiento el hecho de que la *ínfima cuantía del valor residual* pudiera ser una circunstancia que permitiera considerar que nos encontramos realmente ante un contrato de venta a plazos (9). Y es que, en efecto, es ya una opinión consolidada en los pronunciamientos del TS (10) y mantenida también por la doctrina de forma generalizada (11), que el importe del denominado «valor residual» no es una circunstancia determinante en la exclusión del contrato en particular de la calificación como contrato de leasing, ni siquiera incluso cuando sea de un *valor ínfimo*, habida cuenta de que se considera que al término del contrato de leasing el bien habrá sido amortizado financieramente (12). Tal circunstancia justifica el reducido importe del «valor residual» en el contrato de leasing.

Tampoco el dato de que *coincida el importe del valor residual con el importe de las cuotas* satisfechas por el usuario es una circunstancia que por sí misma deba hacernos suponer que el contrato subyacente no es un contrato de leasing, sino una venta a plazos. El planteamiento contrario —importe mínimo del valor residual de la cláusula de opción de compra no coincidente con el valor de las cuotas—, asumido sin embargo en algunas ocasiones por los tribunales, creemos que no debe admitirse, principalmente porque si la Ley no contiene regulación en torno al importe al que debe ascender el valor residual de la opción de compra —fijando un importe mínimo superior al importe de las cuotas—, no existe razón que justifique el establecimiento de un importe mínimo por parte de los Tribunales o la doctrina. Además, tampoco debemos olvidar

(7) Sobre el carácter no esencial de la cláusula de reserva de dominio, vid. OCAÑA RODRÍGUEZ, A., *La reserva de dominio. Naturaleza y efectos más importantes*, págs. 137-201, en especial pág. 143, en «La Ley de venta a plazos de bienes muebles», *op. cit.*

(8) Fto. núm. 2.

(9) Fto. núm. 2.

(10) Así, vid. entre otras, la reciente sentencia del TS de 21 de abril de 2004 (asunto «Aroleasing Sociedad de Arrendamiento Financiero, S. A.», RJ 2004/1676, fto. núm. 1), que sigue la línea argumental establecida en la sentencia de 12 de marzo de 2003 (asunto «Lico Leasing», RJ 2003/2574).

(11) Vid., entre otros, BUITRAGO RUBIRA, J. R., *El leasing mobiliario y su jurisprudencia*, ed. Aranzadi, Pamplona, 1998, pág. 115 y sigs.

(12) Fto. núm. 2.

que el principio de libertad contractual implica, en relación a la fijación del importe del valor residual en el contrato de leasing, que las partes son libres para fijar el importe de aquél, siempre, claro está, que se respeten los límites que con carácter general rigen la libertad de pacto entre las partes en un contrato (art. 1.255 del Código Civil); con fundamento en el principio de libertad de pacto, sociedad de leasing y usuario pueden fijar el importe del valor residual que consideren oportuno y que satisfaga sus intereses.

Ahora bien, que no exista con carácter general un importe mínimo del valor residual no implica que en circunstancias muy concretas pueda aceptarse una opinión contraria, como sucede cuando el usuario realiza alguna conducta en el inicio del contrato de leasing que implique que la cláusula de opción de compra —esencial en todo contrato de leasing—, quede *ab initio* sin efecto. Así, por ejemplo, cuando el usuario, en el momento de celebración del supuesto contrato de arrendamiento financiero, ha firmado letras de cambio por el importe total del bien objeto del contrato, de forma que el precio queda totalmente satisfecho desde el inicio del contrato, haciendo innecesario el ejercicio del derecho de opción de compra al finalizar el contrato, puesto que el precio del bien ya habría sido satisfecho (13).

Pues bien, en el supuesto que nos ocupa, el valor residual ascendía a 70.088 pesetas, en el caso del turismo, y a 181.551 pesetas, en el caso del camión, importes ínfimos —en relación al importe total de los vehículos objeto de los contratos, que ascendía a 3.364.224 pesetas, en el caso del turismo, y a 10.893.060 pesetas, en el caso del camión—, y que, además, coincidían exactamente con el importe de las cuotas que el usuario debía satisfacer de forma periódica a «Renault Leasing de España, S. A.», como se desprendía de los contratos de leasing.

El TS, a la vista de tales circunstancias, manifestó de forma determinante que con los datos fácticos que obraban en su poder, no era posible estimar que los contratos celebrados entre «Renault Leasing de España, S. A.» (arrendador financiero y recurrente) y doña Araceli (usuaria), no eran realmente contratos de leasing, calificación jurídica que sólo podía modificarse si se hubiera probado la existencia de simulación contractual, lo que en el presente caso no llegó a acreditarse (14).

4. Como decimos, otro aspecto debatido en la sentencia del TS se refiere a la posible *simulación* contractual alegada por la sociedad de leasing, recurrente en casación ante el TS. Es evidente que es interés exclusivo de la sociedad de leasing («Renault Leasing de España, S. A.») que el contrato, en virtud del cual doña Araceli había adquirido la posesión de los vehículos, se tratase de un contrato de venta a plazos. De esta forma, si hubiera mediado tal contrato, en el momento en el que se produce el embargo de los vehículos por la Tesorería General de la Seguridad Social (15), doña Araceli sería propietaria de los vehículos embargados, al no haberse incluido en el contrato celebrado entre doña Araceli y «Renault Leasing de España, S. A.» una cláu-

(13) Vid. las sentencias de la AP de Orense, de 16 de octubre de 1996, ED 2530, fto. núm. 3; de la AP de Badajoz, de 7 de enero de 1997, AC 1997, 98, fto. núm. 2, y, finalmente, del TS de 16 de marzo de 1988, RJ 2004/3406, fto. núm. 1.

(14) Fto. núm. 2.

(15) La sentencia que comentamos no indica expresamente la fecha en que el embargo se llevó a cabo, si bien se produjo en una fecha en la que doña Araceli tenía la posesión de los vehículos embargados como consecuencia del contrato celebrado.

sula de reserva de dominio ex artículo 6.12 de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre ventas de bienes muebles a plazos (16). Si, por el contrario, el contrato en virtud del cual doña Araceli hubiera recibido la posesión de los vehículos fuera un contrato de leasing, en el momento en el que se produce el embargo de los vehículos ésta sólo disfrutaría de la posesión de los mismos, pero no de la propiedad, lo que no hubiera podido ser efectivo, en su caso, hasta que no llegara el fin del contrato de leasing y doña Araceli decidiera ejercer la cláusula de opción de compra. Nos planteamos, en definitiva, como ya hiciera BERCOVITZ, una de las principales consecuencias que la consideración del leasing y de la venta de bienes muebles a plazos como dos contratos distintos pueden plantear, esto es, los muy diversos efectos que la diversa calificación jurídica de ambos contratos trae consigo (17).

Como bien consideró el TS, la recurrente (Tesorería General de la Seguridad Social) no demostró que se hubiera producido una simulación contractual, de forma que el contrato simulado fuera una venta a plazos, sino que ratificó la interpretación y calificación jurídica del contrato realizada por la AP, esto es, contrato de leasing (18). *De una parte*, como expresamente pone de relieve el TS, porque el ínfimo importe del valor residual en ambos contratos de leasing no es una circunstancia por sí misma determinante para apreciar simulación contractual.

Y, *de otra parte*, aunque el TS no se pronunciase expresamente sobre ello, porque el fin económico perseguido por doña Araceli con la celebración de los contratos de leasing (posesión de camión y turismo con el fin de explotación profesional) no era el mismo que el pretendido con la celebración de un supuesto contrato de venta a plazos de bienes muebles, cual es lograr la adquisición del bien objeto del contrato. Y es que, si, aunque las partes contratantes hubiesen denominado «leasing» al contrato celebrado entre ellas y el fin económico del contrato fuese el mismo que pretende el contrato de venta a plazos, aquél sería realmente un contrato de venta a plazos pese al «ropaje jurídico» que las partes hubiesen deseado darle al mismo. Así se deriva del artículo 3 *in fine* de la vigente Ley de venta a plazos, que, al estilo de una cláusula general, indica que «(...) También se entenderán comprendidos en esta Ley los actos o contratos, cualquiera que sea su forma jurídica o la denominación que las partes le asignen, mediante las cuales las partes se propongan conseguir los mismos fines económicos que con la venta a plazos».

Este planteamiento, reconocido por la vigente Ley de venta a plazos (art. 3, *in fine*), trae su causa en la derogada normativa de venta a plazos de 1965, que ya recogía tal posibilidad en el artículo 2 *in fine*. En efecto, el último párrafo del artículo 3 de la vigente Ley de venta a plazos es prácticamente idéntico al último párrafo del derogado artículo 2; tan sólo el legislador ha introducido la

(16) En la fecha en que «Renault Leasing de España, S. A.» y doña Araceli celebraron los contratos en virtud de los cuales ésta recibía el camión y turismo ya descritos anteriormente (14 de diciembre de 1990 y 6 de noviembre de 1992, respectivamente), estaba vigente la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre ventas de bienes muebles a plazos, ley que, como es sabido, ha sido sustituida por la Ley 28/1998, de 13 de julio, que regula la venta a plazo de bienes muebles, y que se refiere en el artículo 7.10 a la posible inclusión en el contrato de venta a plazos de una cláusula de reserva de dominio.

(17) Vid. BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., «El pacto de reserva de dominio...», *op. cit.*, pag. 411.

(18) Fto. núm. 4.

matización «o la denominación que las partes les asignen», precisamente, según indica la doctrina más autorizada (19), con el objetivo de poner de relieve el carácter imperativo de la Ley de venta a plazos de bienes (20). Es decir, parece que el legislador ha pretendido, con la nueva redacción del artículo 3 *in fine*, que todos los contratos que persigan el mismo fin económico que la compraventa a plazos queden en el ámbito de aplicación de la Ley de venta a plazos, incluso cuando las partes hayan pactado expresamente la no aplicación de la misma.

No obstante, este pretendido objetivo del legislador parece que no puede decirse que haya sido logrado plenamente, puesto que la realidad del tráfico se ha encargado de poner de relieve que numerosos contratos que reúnen los requisitos exigidos para su aplicación por la Ley de venta a plazos de bienes muebles, quedan sin embargo al margen de ésta, lo que ha abierto nuevamente una enconada polémica, todavía no resuelta, sobre el carácter imperativo o dispositivo de la Ley (21).

Los hechos que dieron lugar a la sentencia que comentamos, no parecen indicar que las partes contratantes pretendieran, con el contrato celebrado, lograr los mismos fines económicos que se logran mediante un contrato de venta a plazo —en el sentido de que aparentemente celebraran un contrato de leasing bajo el cual subyacía realmente una venta a plazos—, básicamente porque el TS dio por probado que «la causa del negocio celebrado era verdadera y existente, por lo que no ha habido infracción alguna de los artículos 1.275 y 1.276 del Código Civil» (22).

EVA M.^a DOMÍNGUEZ PÉREZ

(19) Así, vid. GARCÍA SOLÉ, F., *Comentarios a la Ley de venta a plazos de bienes muebles (Ley 28/1998, de 13 de julio)*, ed. Civitas, Madrid, 1999.

(20) Sin embargo, hay que concluir con RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, J. D. («El contrato de venta a plazos de bienes muebles», en *Contratos mercantiles*, ed. Aranzadi, 1.^a ed., Pamplona, 2001, pág. 127), que no se entiende muy bien a qué figura puede referirse el legislador, puesto que incluso la propia Ley excluye de su ámbito a los contratos de arrendamiento financiero.

(21) Partidario del carácter dispositivo de la Ley se ha mostrado RIVERO ALEMÁN, S., *Disciplina del crédito bancario y protección del consumidor*, ed. Aranzadi, Pamplona, 1995, pág. 425, frente a MARTÍNEZ DE AGUIRRE, C., *Las ventas a plazos de bienes muebles*, Madrid, 1988, pág. 34, quien apunta el carácter imperativo de la Ley.

(22) Fto. núm. 4.