

M. J. Marín López, "Comentario a la STS de 8 de febrero de 1996. Leasing: vicios de la cosa. Subrogación del usuario en las acciones del comprador arrendador. Resolución de la compraventa y del arrendamiento financiero. Daños y perjuicios. Congruencia", *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, Madrid, Ed. Civitas, 1996, núm. 41, § 1116, pp. 741 a 772.

COMENTARIO.

SENTENCIA de 8 de febrero de 1996

OBJETO	Leasing: vicios de la cosa. Subrogación del usuario en las acciones del comprador arrendador. Resolución de la compraventa y del arrendamiento financiero. Daños y perjuicios. Congruencia.
PARTES	Comercial de Distribuciones Martín, S.A. (demandante y recurrente) <i>contra</i> N.C. Leasing, S.A. y Nixdorf Computer, S.A.
PONENTE	Excmo. Sr. D. FRANCISCO MORALES MORALES.
FALLO	Ha lugar al recurso

DISPOSICIONES LEGALES APLICABLES:

Art. 1124 CC; art. 5.1 y 11.3 LOPJ; art. 24 CE; art. 359, 693 y 1715.3 LEC.

DOCTRINA:

La congruencia de toda sentencia no viene determinada por la adecuación o correspondencia exclusiva de su "fallo" con la literalidad del "petitum" de la demanda, sino que ha de darse dicha correspondencia o adecuación no sólo con éste, sino también con el componente fáctico o relato histórico ("causa petendi") de la demanda, de tal modo que una sentencia que, para dictar su "fallo", atiende única y exclusivamente al "petitum" del escrito rector del proceso (demanda), pero prescinde en absoluto de la referida "causa petendi" del mismo, ha de ser necesariamente tachada de incongruente, por cuanto deja imperejuzgada la verdadera acción ejercitada (configurada por el componente fáctico de la misma), al no resolver los puntos litigiosos que hayan sido objeto del debate, con la consiguiente vulneración del principio de tutela judicial efectiva, que consagra el artículo 24 de la Constitución.

Los muy numerosos defectos o anomalías que presentaban los equipos informáticos vendidos por "Nixdorf Computer, S.A." a "N.C. Leasing,

S.A." (y luego cedidos por ésta, en arrendamiento financiero, a "Comercial de Distribuciones Martín, S.A.") los hacían totalmente inhábiles o inservibles para el fin para el que fueron adquiridos, lo que entraña un claro supuesto de incumplimiento del contrato de compraventa por parte de la entidad vendedora, por entrega de una cosa distinta ("aliud pro alio"), por razón de su referida y total inhabilidad o inidoneidad, de la que había sido comprada, por lo que, conforme al artículo 1124 del Código Civil, procede estimar la acción resolutoria del mencionado contrato de compraventa que, con carácter principal, ha ejercitado la entidad "Comercial de Distribuciones Martín, S.A.", al hacer uso de la ya dicha subrogación convencional que le corresponde en los derechos y acciones de la compradora "N.C. Leasing, S.A.", cuya resolución contractual ha de comportar, y así procede acordarlo, que la compradora restituya los equipos informáticos objeto de litis a la vendedora y ésta devuelva a aquélla el precio de venta que cobró por los mismos.

De la mutua interconexión o dependencia funcional que existe, en todo contrato de arrendamiento financiero o leasing, entre éste y el de compraventa que, con anterioridad o simultáneamente, han de celebrar la entidad arrendadora financiera y la proveedora o suministradora de los respectivos bienes de equipo, la resolución, ya acordada, del contrato de compraventa ha de comportar necesariamente la del de arrendamiento financiero, por lo que igualmente procede acordarlo así, debiendo la arrendataria financiera "Comercial de Distribuciones Martín, S.A." devolver los equipos informáticos litigiosos a "N.C. Leasing, S.A.", para que ésta, a su vez, pueda devolverlos a la proveedora "Nixdorf Computer, S.A.", así como la arrendadora financiera "N.C. Leasing, S.A." deberá restituir a la arrendataria las rentas mensuales que ya le había cobrado por dicho arrendamiento.

HECHOS:

Se recogen en los Fundamentos de Derecho Primero y Séptimo, y resumidamente son los siguientes.

El día 30 de enero de 1989, Nixdorf Computer, S.A. y Comercial de Distribuciones Martín, S.A. celebran un contrato de compraventa de unos equipos informáticos, pactándose que éste último pagará el 20% del precio como entrada inicial, y el resto mediante leasing. Pocos días después, concretamente el 7 de febrero de 1989, N.C. Leasing, S.A. y Nixdorf Computer, S.A. estipulan un contrato de compraventa cuyo objeto son los citados bienes informáticos; de esa misma fecha es el contrato de arrendamiento financiero celebrado entre N.C. Leasing, S.A. y Comercial de Distribuciones Martín, S.A.

Desde el mismo instante de su instalación, los ordenadores presentan anomalías que los hacen inservibles para el fin para el que habían sido adquiridos en leasing, problemas que no se solucionan a pesar de las intervenciones de los servicios técnicos del

vendedor. De ahí que el usuario presente demanda ante el Juzgado de Primera Instancia número 50 de los de Madrid, contra el vendedor y la sociedad de leasing, en la que solicita: 1) Resolución del contrato de compraventa de fecha 30 de enero de 1989, y de arrendamiento financiero, o subsidiariamente sólo la de este último contrato, con derecho para los demandados a retirar los bienes suministrados, y con obligación de restitución de la cantidad ya abonada (4.562.467 ptas), así como los daños y perjuicios que se acrediten en ejecución de sentencia; 2) Subsidiariamente, que se declare la obligación de saneamiento en la compraventa y en el arrendamiento, o sólo en este último, con obligación de devolver las cantidades ya pagadas. Los demandados formulan reconvencción, aduciendo, entre otras, la excepción de defecto legal en el modo de proponer la demanda. Con fecha de 3 de diciembre de 1990, dicta el Juzgado sentencia absolutoria en la instancia, estimando la excepción alegada por los demandados.

Formulado recurso de apelación por el usuario, la Audiencia Provincial de Madrid, en sentencia de 31 de marzo de 1992, desestima la excepción de defecto formal en el modo de proponer la demanda, dice entrar a conocer del fondo del asunto, y desestima todos los pedimentos del actor.

El usuario recurre en casación al Tribunal Supremo, que declara haber lugar al recurso.

COMENTARIO:

1. Numerosas son ya las sentencias en las que el Tribunal Supremo se ha enfrentado con problemas relacionados con la operación de leasing. Desde la primera decisión de 28 de marzo de 1978, en casi una decena de ocasiones ha tenido la oportunidad de pronunciarse sobre algunos de los aspectos más polémicos de este contrato. Sin embargo, aún no existía ninguna sentencia que se planteara las consecuencias que la resolución del contrato de compraventa habría de tener en el de arrendamiento financiero. La cuestión que se trata de dilucidar es la siguiente: ante el incumplimiento del vendedor, que entrega unos bienes totalmente inservibles para el fin que fueron adquiridos, el usuario ejercita la resolución del contrato de compraventa estipulado entre la sociedad de leasing y el vendedor. Pero, ¿cómo influye esta resolución en el contrato de arrendamiento financiero celebrado entre el usuario y la sociedad de leasing?, ¿puede también ser resuelto?, ¿en base a qué argumentos?, ¿qué efectos producirá, en su caso, la resolución?

Las sentencias del Tribunal Supremo que hasta la fecha se han dictado no han analizado estos extremos. Ello se debe a que en numerosas ocasiones los casos que han llegado a casación no tienen su origen en un incumplimiento del vendedor. Así ocurre con las STS de 28 de marzo de 1978, de 18 de noviembre de 1983 (R.A. 6487), y de 28 de mayo de 1990 (R.A. 4092, comentada por R. BERCOVITZ, *CCJC*, 1990, núm. 23, pág. 693), que resuelven una tercería de dominio interpuesta por la sociedad de leasing; de 10 de abril de 1981 (R.A. 1532), y de 8 de julio de 1992 (R.A. 6190), sobre incumplimiento del usuario; de 30 de abril de 1991 (R.A. 3115), donde en realidad no existe un arrendamiento financiero, por no haber un tercero financiador; de 30 de junio de 1993 (R.A. 5336), que trata de un leasing inmobiliario; de 31 de enero de 1994 (R.A. 641), que establece que la afectación del bien objeto del arrendamiento financiero a los fines legalmente determinados es una obligación correspondiente al

usuario, y ajena al control de la sociedad arrendadora, por lo que su incumplimiento no determina la ilegalidad del contrato; y de 7 de febrero de 1995 (R.A. 1226). También existen casos en los que, a pesar de traer el pleito causa de un incumplimiento del vendedor, el usuario solicita sólo la resolución del contrato de compraventa, y no también la del leasing, con lo que no se da pie a que los tribunales se manifiesten sobre el particular (así, en la STS de 23 de abril de 1991, R.A. 3021; el usuario solicitó en su día ante el Juzgado de Primera Instancia núm. 8 de Barcelona la resolución de la compraventa, que fue admitida en primera instancia, y confirmada por la Audiencia Provincial; el vendedor interpone recurso de casación, basado en un único motivo: que el usuario se ha enriquecido injustamente a su costa. El TS declara no haber lugar al recurso).

Pero a veces sí se ha pronunciado el Tribunal Supremo sobre hipótesis en las que el usuario solicita la resolución de los dos contratos, ya se realizara esa solicitud así, expresamente, ya mediante el ejercicio de la acción de resolución de la compraventa y la petición de devolución de las rentas periódicas satisfechas (lo que significa, en definitiva, pedir también la resolución del arrendamiento financiero). Distintas son las razones que han impedido al tribunal analizar las consecuencias que la resolución de la compraventa puede ocasionar en el arrendamiento financiero. Unas veces, porque la relación jurídico-procesal no estaba debidamente constituida, al haber demandado únicamente al vendedor, y no a la sociedad de leasing, siendo acogida por el Tribunal Supremo la excepción de falta de litisconsorcio pasivo necesario (así sucede en la STS de 26 de junio de 1989, R.A. 4786, comentada por L. ROJO AJURIA en estos *CCJC*, 1989, núm. 20, pág. 595). Otras veces, porque, en verdad, no tiene lugar un incumplimiento del vendedor, por lo que no es aceptable la resolución de la compraventa, tal y como solicitaba el usuario (STS de 22 de abril de 1991, R.A. 3017, comentada por A. REAL PÉREZ, *CCJC*, 1991, núm. 26, pág. 499).

De manera distinta a las mencionadas, la sentencia que sirve de base a estas breves reflexiones constituye la primera decisión del Tribunal Supremo que aborda directamente las repercusiones que la resolución de la compraventa ha de tener en el arrendamiento financiero. De ahí la importancia de la misma. Por otra parte, la circunstancia de que el Alto Tribunal intervenga, no como tribunal de casación, sino como juzgador de instancia, da una mayor grandeza a la sentencia, en la medida en que el tribunal no se ve limitado por los estrechos márgenes de los motivos para recurrir en casación, lo que le permite analizar la viabilidad de las acciones ejercitadas por el arrendatario financiero sin restricción alguna.

Además de las interesantes reflexiones en torno a la posible resolución del contrato de arrendamiento financiero, tras haberse resuelto la compraventa (sub III), se enfrenta el Tribunal Supremo con otros problemas que también han de ser objeto de atención. En particular, el principio de congruencia (sub I), y el carácter de la acción de resolución del contrato de compraventa, esto es, si el usuario tiene una acción directa frente al vendedor o la ejercita por subrogación convencional (sub II).

2. En el Fundamento Jurídico Sexto de la sentencia que se comenta, define el Tribunal Supremo la compleja operación de leasing. En la misma concurren dos negocios jurídicos netamente diferenciados: el contrato de compraventa, por el que la sociedad de leasing adquiere del vendedor los bienes previamente seleccionados por el usuario,

y el contrato de arrendamiento financiero, celebrado entre la sociedad de leasing y el usuario, en virtud del cual aquélla cede a éste la posesión y el disfrute de los bienes durante cierto tiempo, a cambio de una contraprestación dineraria fraccionada. Al término del plazo establecido, el usuario tiene una triple opción: devolver la cosa, celebrar un nuevo contrato de arrendamiento financiero (continuando, por tanto, en posesión del bien) o adquirirlo por su valor residual, ejercitando la opción de compra que todo contrato de este tipo incluye. Se trata, en consecuencia, de dos contratos diferentes, pero vinculados entre sí. Nuestro Tribunal Supremo continúa la línea ya adoptada en sentencias previas, y defendida asimismo por la mayoría de la doctrina, que entiende que en la operación de leasing concurren dos negocios jurídicos distintos, en contra de la opinión mantenida por algún sector doctrinal, sobre todo de origen italiano, que concibe al leasing como un contrato plurilateral, debido a que la causa es única (así, N. CORBO, *Autonomia privata e causa di finanziamento*, Milán, 1990, pág. 192 y ss).

I. EL PRINCIPIO DE CONGRUENCIA.

3. El recurso de casación que Comercial de Distribuciones Martín, S.A., arrendatario financiero, interpone ante el Tribunal Supremo se articula a través de cuatro motivos. En el motivo primero el recurrente denuncia, apoyándose en el art. 1.692 LEC, "quebrantamiento de las normas reguladoras de la Sentencia, por violación del principio de congruencia establecido por el artículo 359 de la Ley de Enjuiciamiento Civil", mientras que en el motivo tercero fundamenta el recurso de casación, basándose en el mismo precepto de la ley civil adjetiva, en la "violación por inaplicación del artículo 24 de la Constitución, así como de los artículos 5-1º y 11-3º de la Ley Orgánica del Poder Judicial", en la medida en que la SAP de Madrid vulnera el principio de tutela judicial efectiva, puesto que "deniega el otorgamiento de la justicia solicitada sobre la base de un planteamiento artificioso, produciendo un efecto equivalente a la denegación de la justicia por razones puramente formales", lo cual viene prohibido por el art. 11.3º LOPJ.

El Tribunal Supremo analiza los dos motivos expresados conjuntamente, en el Fundamento Jurídico Cuarto. En él recoge la consolidada doctrina jurisprudencial en torno al principio de congruencia de la sentencia, que de manera magistral resume con las siguientes palabras: "no puede desconocerse que la congruencia de toda sentencia no viene determinada por la adecuación o correspondencia exclusiva de su "fallo" con la literalidad del "petitum" de la demanda, sino que ha de darse dicha correspondencia o adecuación no sólo con éste, sino también con el componente fáctico o relato histórico ("causa petendi") de la demanda, de tal modo que una sentencia que, para dictar su "fallo", atiende única y exclusivamente al "petitum" del escrito rector del proceso (demanda), pero prescinde en absoluto de la referida "causa petendi" del mismo, ha de ser necesariamente tachada de incongruente, por cuanto deja imperejuzgada la verdadera acción ejercitada (configurada por el componente fáctico de la misma), al no resolver los puntos litigiosos que hayan sido objeto del debate, con la consiguiente vulneración del principio de tutela judicial efectiva, que consagra el artículo 24 de la Constitución". Se continúa de este modo la línea interpretativa seguida por el Tribunal Supremo en otras muchas sentencias (por ejemplo, la STS de 27 de octubre de 1966, R.A. 5122), y también defendida por la doctrina (entre otros, A. DE LA OLIVA/M.A. FERNÁNDEZ, *Derecho Procesal Civil*, II, 4ª edic., Madrid, 1995,

pág. 440; F. RAMOS MÉNDEZ, *Derecho Procesal Civil*, I, 4 edic., Barcelona, 1990, pág. 658).

En el supuesto que analizamos concurren las características señaladas que permiten predicar la incongruencia de la sentencia recurrida. En la demanda que en enero de 1990 la arrendataria financiera Comercial de Distribuciones Martín, S.A. interpone contra el vendedor Nixdorf Computer, S.A., y la entidad arrendadora N.C. Leasing, S.A., después de afirmar la total inidoneidad o inservibilidad de los equipos informáticos recibidos para el fin para el que habían sido recibidos en leasing, el demandante solicita que se declare la resolución del contrato de compraventa celebrado el 30 de enero de 1989, así como del contrato de arrendamiento. Se refiere expresamente, por tanto, a la resolución del contrato de compraventa que, en la fecha citada y mediante documento privado, celebraron el vendedor y Comercial de Distribuciones Martín, S.A., y no al posterior contrato de compraventa, con fecha de 7 de febrero de ese mismo año, estipulado entre el vendedor y N.C. Leasing, S.A. Basándose en el tenor literal de la demanda, la Audiencia Provincial de Madrid establece que la acción de resolución ejercitada va referida al contrato de compraventa de 30 de enero, y que la misma no puede prosperar al haber quedado este negocio jurídico "sin objeto ni causa al adquirir la Empresa de Leasing los bienes de equipo determinados por el usuario... Tal hecho priva a la precitada arrendataria-usuario de acción directa frente al proveedor en virtud del aludido contrato de 30 de Enero de 1989". Por otra parte, aunque el arrendatario financiero sea titular como subrogado de las acciones de resolución y saneamiento por vicios ocultos con relación al contrato de compraventa celebrado entre la empresa de leasing y el vendedor, estas acciones "no se ejercitan en la demanda, pues las ejercitadas están referidas al tantas veces citado contrato preparatorio o preliminar de 30 de Enero de 1989" (Fundamento Jurídico Quinto de la sentencia recurrida); el no ejercicio por vía de subrogación de las pertinentes acciones impide que tenga éxito la pretendida resolución de la compraventa.

Sin embargo, el razonamiento expuesto en la sentencia recurrida no puede ser admitido. A pesar de la defectuosa redacción del "petitum", que alude al contrato de compraventa de 30 de enero de 1989, del relato fáctico de la demanda ("causa petendi") se adivina sin ningún tipo de dudas que lo que en realidad persigue el demandante es la resolución del contrato de compraventa de 7 de febrero de 1989 celebrado entre vendedor y sociedad de leasing y, como consecuencia de ello, del arrendamiento financiero (primera acción), y subsidiariamente, para el supuesto de que la acción anterior no sea estimada, la de saneamiento por vicios ocultos de los equipos informáticos recibidos en leasing (segunda acción). La determinación de las acciones verdaderamente ejercitadas por el demandante no puede realizarse apoyándose exclusivamente en la literalidad del "petitum" de la demanda, sino que ha de tenerse en cuenta también la relación de los hechos contenida en la propia demanda. Y en el supuesto que nos ocupa, de la exposición de éstos que hace el demandante resulta evidente cuál es la acción que pretende ejercitar: la resolución del contrato de compraventa concluido entre la sociedad de leasing y el vendedor.

Estos argumentos conducen a la aceptación por el Tribunal Supremo de los dos motivos de casación citados, no siendo en consecuencia ya necesario el estudio de los dos motivos restantes, puesto que la sentencia recurrida no ha resuelto las cuestiones litigiosas planteadas, tarea ésta que deberá acometer el propio Tribunal (y que

efectivamente lleva a cabo en los Fundamentos Jurídicos Seis y siguientes), actuando no como tribunal de casación, sino como juzgador de instancia.

II. LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.

4. En la sentencia que sirve de base a estas breves reflexiones tiene lugar un supuesto de hecho bastante habitual en las operaciones de leasing: tras la celebración de los contratos de compraventa y de arrendamiento financiero, el bien entregado al usuario, en nuestro caso unos equipos informáticos, se presenta totalmente inservible para el fin al que debía ser destinado. En otras palabras, el vendedor incumple su obligación de entregar un bien de unas determinadas características. Por otra parte, en el contrato de arrendamiento financiero se incluye una cláusula en virtud de la cual la sociedad de leasing se exonera de cualquier responsabilidad en caso de vicios ocultos, mal funcionamiento o inidoneidad de los bienes entregados por el vendedor, estando obligado el usuario incluso en estas hipótesis a continuar los pagos periódicos aún pendientes a la entidad de leasing; a cambio de esta exoneración de responsabilidad, el arrendador subroga al usuario en los derechos y acciones que le corresponden frente al vendedor.

El usuario pretende la resolución del contrato de compraventa celebrado entre el vendedor y la entidad de leasing. ¿Es posible la resolución del contrato de compraventa a instancias del usuario? En rigor, es preciso plantear dos interrogantes diferentes: a) ¿Cabe la resolución de la compraventa, en virtud de la subrogación del usuario en los derechos de la sociedad de leasing compradora?; b) ¿Tiene legitimación activa el usuario para resolver la compraventa de forma directa, esto es, al margen de la subrogación?

5. a) *El ejercicio de la acción de resolución en virtud de la subrogación.* El Tribunal Supremo sostiene con rotundidad la posibilidad de ejercitar la acción de resolución de la compraventa por vía de subrogación convencional. "La subrogación comprende, indudablemente, la eventual acción resolutoria de que todo comprador se halla asistido por inhabilidad ó inidoneidad del objeto" (Fundamento Jurídico Sexto), por lo que "procede estimar la acción resolutoria del mencionado contrato de compraventa que, con carácter principal, ha ejercitado la entidad Comercial de Distribuciones Martín, S.A., al hacer uso de la ya dicha subrogación convencional que le corresponde en los derechos y acciones de la compradora N.C. Leasing, S.A." (Fundamento Jurídico Octavo).

Semejantes afirmaciones vienen a poner luz sobre una polémica de la que se ha ocupado con cierto detenimiento la doctrina, tanto nacional como extranjera. En este sentido, algunos autores defienden la falta de legitimación del subrogado para interponer la acción de resolución [J. DELGADO ECHEVERRÍA, considera "dudosa" la facultad de resolver el contrato, en J.L. LACRUZ BERDEJO y otros, *Elementos de Derecho Civil*, II, vol. 1º, 2ª edic., Barcelona, 1985, pág. 273; niegan tal posibilidad R. CLARIZIA, "Collegamento negoziale e vicende della proprietà. Due profili della locazione finanziaria", Maggioli, 1982, pág. 45; y M. HARICHAUD-RAMU, "Le transfert des garanties dans le crédit-bail mobilier (Etude de contrats-types)", *Révue trimestrielle de droit commerciale et droit économique*, 1978, pág. 260]. Sin embargo,

mayor respaldo doctrinal presenta la tesis que admite el ejercicio por subrogación de la resolución [J. MESTRE, *La subrogation personelle*, Paris, 1979, pág. 542; J. L. SÁNCHEZ-PAROSI, *Leasing financiero mobiliario*, Madrid, 1989, pág. 203; L. ROJO AJURIA, "Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 26 de junio de 1989", *cit.*, pág. 608; A. REAL PÉREZ, "El leasing: Un contrato complejo y atípico regido por sus específicas estipulaciones y de contenido no uniforme", *Poder Judicial*, n.º. 19, 1990, pág. 248; A. LÓPEZ FRÍAS, *Los contratos conexos. Estudio de supuestos concretos y ensayo de una construcción doctrinal*, Barcelona, 1994, pág. 122; N. VARA DE PAZ, "Leasing mobiliario", en AAVV, *Nuevas entidades, figuras contractuales y garantías en el mercado financiero*, Madrid, 1990, pág. 563].

A diferencia de lo que sucede en otros países, como Francia o Alemania, donde es una constante jurisprudencial la admisión de la resolución de la compraventa a instancias del usuario, en España la situación es bastante distinta. De los escasos pronunciamientos del Tribunal Supremo no cabe extraer una doctrina consolidada sobre el particular. Así, por ejemplo, la STS de 26 de junio de 1989 veda al usuario la posibilidad de subrogarse en la acción de resolución, siendo un "obstáculo insuperable el hecho de corresponder la propiedad del equipo al arrendador" (Fundamento Jurídico Quinto). Sin embargo, la STS de 22 de abril de 1991 admite implícitamente la legitimación para ejercitar la resolución (que, sin embargo, no es declarada por el tribunal por no haberse producido un verdadero incumplimiento del vendedor, una "voluntad manifiesta de incumplir"), en tanto que la posterior STS de 23 de abril de 1991 confirma la sentencia recurrida en la que se permite la resolución de la compraventa a instancia del usuario, aunque bien es cierto que la decisión del Tribunal Supremo no se pronuncia acerca de la posible validez de la resolución declarada por el Juzgado, puesto que el único motivo de casación, posteriormente rechazado, se fundaba en el posible enriquecimiento sin causa del usuario. También la jurisprudencia menor ha tenido oportunidad de manifestarse sobre el tema. En este sentido, las Sentencias de la Audiencia Territorial de Valencia de 2 de diciembre de 1986 y de 6 de octubre de 1987 (comentadas por T. BELTRÁN ALANDETE, "La responsabilidad por vicios ocultos en el contrato de leasing", *La Ley*, 1987-1, pág. 661, y "Sobre la responsabilidad por vicios ocultos en los contratos de leasing", *La Ley*, 1989-1, pág. 1065 y ss), y la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra de 22 de mayo de 1992 (R.A. 6198) declaran que el arrendatario puede, conforme a derecho, solicitar la resolución de la compraventa por vía de subrogación, aunque en ninguna de ellas tal afirmación sirvió para decidir el pleito, debido a que el demandante no ejercitó en puridad las acciones por vía de subrogación (en la primera sentencia citada), a que no notificó a la sociedad de leasing el ejercicio de los derechos por vía de subrogación, como se había pactado en el contrato de leasing (en la segunda), o a que no demandó también a la sociedad de leasing, apreciando el Tribunal la excepción de falta de litisconsorcio pasivo necesario (en la tercera), puesto que "la evidente incidencia que la resolución de la compraventa y sus efectos restitutorios posee sobre el arrendamiento financiero y los derechos que de él se derivan para la sociedad concedente explica el interés de esta última en el resultado de la pretensión dirigida a aquel fin y la necesidad de su concurso o citación al proceso en que se deduzca" (Fundamento de Derecho Tercero); en la misma línea, las STS de 26 de junio de 1989 y de 22 de abril de 1991.

La decisión judicial que aquí se comenta debe ser recibida con satisfacción. El Tribunal Supremo proclama con carácter general la validez de la acción de resolución interpuesta por el arrendatario-usuario en virtud de la subrogación convencional, y ello

a pesar de que el pacto de subrogación no se refiera expresamente a la acción de resolución, sino a cuantos "derechos y acciones le correspondan (a la sociedad de leasing, en tanto que compradora) frente al proveedor". Como afirma la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra de 22 de mayo de 1992, esta cláusula general comprende "no sólo las acciones de cumplimiento de contrato... sino también las dirigidas a obtener, en su caso, la resolución del vínculo contractual" (Fundamento de Derecho Tercero).

6. b) *¿Dispone el usuario de acción directa frente al vendedor para resolver el contrato de compraventa?* Al margen de la subrogación en las acciones del comprador, cabe preguntarse si el usuario puede resolver la compraventa celebrada entre la entidad de leasing y el vendedor amparándose en un derecho propio que le corresponde frente a éste último. Se trata de conocer, en definitiva, si le corresponde legitimación activa para resolver un contrato en el que no ha sido parte. La mayor parte de la doctrina ha expresado sus dudas sobre tal posibilidad, justificando tal parecer en el principio de eficacia relativa de los contratos (F. GARCÍA SOLÉ, "La subrogación en los derechos de la compañía de leasing frente al proveedor o vendedor", *AC*, 1989, ref. 299, pág. 1069). Sin embargo, tampoco faltan autores que admiten la acción directa. La interrelación, la conexión que une a los negocios jurídicos de compraventa y de arrendamiento financiero no sólo tiene carácter económico, sino que también proyecta sus efectos en el plano jurídico. De hecho, el usuario no es un tercero en el contrato de compraventa, puesto que es él quien designa el bien que debe ser adquirido por la entidad de leasing. Sólo reconociendo la acción directa del arrendatario frente al vendedor se consiguen tutelar los legítimos intereses de las partes intervinientes en la compleja operación de leasing, proponiendo una solución eficaz al conflicto planteado. [A. REAL PÉREZ, "Comentario a la sentencia del Tribunal Supremo de 22 de abril de 1991", *cit.*, pág. 508; M. PASQUAU LIAÑO, *La acción directa*, Madrid, 1989, pág. 143; A. LÓPEZ FRÍAS, *cit.*, pág. 123; M. GIOVANOLI, *Le credit-bail (leasing) en Europe: développement et nature juridique*, Paris, 1980, pág. 404].

En la Sentencia que se comenta no se hace mención alguna a la acción directa. Y ello porque el Tribunal Supremo no se ve en la necesidad de pronunciarse sobre este delicado asunto. Aunque la arrendataria financiera Comercial de Distribuciones Martín, S.A. solicita la resolución de la compraventa (según interpretación del Tribunal Supremo, atendiendo al relato fáctico de la demanda, y no a la literalidad del "petitum", que se refiere a la resolución del anterior contrato de compraventa estipulado entre vendedor y arrendatario financiero), no basa tal petición ni en el ejercicio por subrogación de las acciones y derechos del comprador, ni en el empleo de la acción directa. Esto facilita la labor del tribunal, en la medida en que, como en el contrato de leasing se pacta la subrogación, no resulta necesario plantearse si es posible o no el ejercicio directo de una acción de resolución. Basta con acudir a la subrogación para justificar la legitimación activa del usuario a fin de resolver la compraventa. En cualquier caso, conviene señalar que ninguna sentencia del Tribunal Supremo reconoce expresamente la acción directa del usuario frente al vendedor, y que las pocas decisiones judiciales de otros tribunales parecen encaminarse por la tesis de la inadmisión de la citada acción. En esta línea se enmarca la Sentencia de la Audiencia Territorial de Valencia de 2 de diciembre de 1986, ya citada, que excluye al usuario de la posibilidad de dirigirse "de modo directo" contra el vendedor, al no existir entre ellos relación jurídica alguna de compraventa.

III. LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

7. *La incidencia de la resolución de la compraventa en el arrendamiento financiero.* Ante el incumplimiento del vendedor, el arrendatario pretende, con carácter principal, la resolución del contrato de compraventa que estipularon vendedor y entidad de leasing, y la resolución del contrato de arrendamiento financiero que tiene como partes contractuales a la citada entidad y al usuario-arrendatario. La primera de las mencionadas pretensiones ya ha sido analizada: el usuario está legitimado para resolver el contrato de compraventa, al ejercitar por vía de subrogación la acción de resolución que todo comprador posee. En las líneas que siguen se estudiará, por tanto, la viabilidad de la segunda acción ejercitada. Se trata de investigar qué tipo de consecuencias produce la resolución del contrato de compraventa en el contrato de arrendamiento financiero, y con qué alcance.

Siguiendo un orden lógico, se han de analizar las siguientes cuestiones. En primer lugar, si la resolución de la compraventa ha de afectar de algún modo al arrendamiento financiero. Demostrado que así será, y en segundo lugar, cómo el fundamento de tal influencia está en la conexión contractual existente entre ambos contratos. En tercer lugar, qué tipo de ineficacia tendrá lugar en el arrendamiento financiero, en particular, si se trata de nulidad por falta de causa o de resolución contractual, y en éste último supuesto, las razones que la motivan (supresión de la base del negocio). Admitida la resolución, y en cuarto lugar, qué alcance tiene la obligación de restitución (efectos *extunc* o *ex nunc*). Y en quinto y último lugar, los efectos de la cláusula de exclusión de responsabilidad de la sociedad de leasing en caso de defectos o vicios de la cosa.

Debe partirse de la consideración de los distintos intereses enfrentados en la operación de leasing. Por una parte, está el usuario, que celebra un contrato de arrendamiento financiero con el deseo de disfrutar de un bien sin necesidad de adquirirlo. De ahí que la privación del uso del bien, derivada de la resolución del contrato de compraventa y de la consiguiente restitución del mismo al vendedor, haga decaer su interés en el mantenimiento del arrendamiento financiero, siendo por tanto lógico que intente desligarse de este contrato e interrumpir el pago de los plazos futuros a la entidad de leasing. Por otra parte, en cambio, a la entidad de leasing le interesa el mantenimiento de este contrato, lo que implicaría que el usuario continuaría obligado al pago de los cánones, aunque no disfrutase de la cosa. En este sentido, suele afirmarse que la sociedad de leasing es un mero prestamista, que cumple su obligación en el instante en que paga el precio de la compra, por lo que no responde del incumplimiento del vendedor. La cláusula contractual del contrato de arrendamiento financiero que libera al prestamista de cualquier responsabilidad derivada de la inadecuación del objeto entregado o de los vicios ocultos, supone de hecho una separación de la entidad de leasing de las vicisitudes que se produzcan en relación al bien adquirido y entregado al usuario.

¿Debe tener la resolución de la compraventa alguna repercusión en el contrato de leasing? Nuevamente las divergencias doctrinales se ponen de manifiesto. Un grupo de autores defiende la ausencia de efectos de la resolución de la compraventa en el contrato de arrendamiento financiero, por varias razones, que pueden resumirse del siguiente modo: a) existe una cláusula en el contrato de leasing en virtud de la cual el

usuario renuncia a dirigirse a la entidad de leasing en caso de incumplimiento del vendedor; b) la obligación que la entidad de leasing asume no es la de asegurar al usuario el uso de los bienes, sino la de pagar al vendedor el precio de los bienes adquiridos. Y como esa obligación ha sido debidamente cumplida, no puede el usuario desligarse de ningún modo del contrato de leasing; c) las vicisitudes de un negocio jurídico (el de compraventa) no pueden tener repercusión en otro negocio jurídico (el de arrendamiento financiero). Algunos de estos argumentos son los apuntados por la sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid contra la cual Comercial de Distribuciones S.A. interpone recurso de casación. En definitiva, se destaca por encima de todo el papel de financiador que asume la sociedad de leasing, sin comprometerse de ningún modo en la correcto cumplimiento de la obligación que asume el vendedor. Defensores de esa tesis son, entre otros, G. FERRARINI, *La locazione finanziaria*, Milano, 1977, pág. 113; J.L. SÁNCHEZ-PAROSI, *cit.*, pág. 206-7, y algunas decisiones de los tribunales franceses, como las sentencias de la Sala Comercial de la *Cour de Cassation* de 15 de marzo de 1983 (*Révue trimestrielle de droit civil*, 1983, pág. 758, con nota de P. REMY), de 15 de enero de 1985 (*Révue trimestrielle de commercial et droit économique*, 1986, pág. 294, con nota de J. HEMARD y B. BOULOC) y de 9 de enero de 1990 (*La Semaine juridique*, 1990, IV, pág. 93). Con mejor criterio, a nuestro parecer, otros autores propugnan la influencia de la ineficacia de la compraventa en el arrendamiento financiero. Una vez resuelta aquélla, no tiene ningún sentido para el usuario el mantenimiento de éste, en la medida en que carece del disfrute del bien, que ha pasado al vendedor. Por otra parte, el sentido y los caracteres de la operación de leasing impiden considerar a la entidad de leasing como un simple prestamista que adelanta una cantidad de dinero (pago del precio) a cambio de la obligación del usuario de restituirla a plazos, sin tener ninguna otra conexión con el objeto financiado. No cabe desconocer que, además de su función de financiación, el leasing supone también la cesión del uso de un bien a cambio de unas cantidades periódicas, por lo que no puede ser indiferente al arrendador si el vendedor cumple correctamente o no la obligación que le ataño.

8. *La conexión contractual entre la compraventa y el arrendamiento financiero.* A nuestro juicio, la resolución de la compraventa ha de tener efectos sobre el contrato de leasing, y ello por la vinculación o conexión contractual existente entre ambos negocios jurídicos. Con carácter general, existe conexión contractual cuando "varios sujetos celebran dos o más contratos distintos que presentan una estrecha vinculación funcional entre sí por razón de su propia naturaleza o de la finalidad global que los informa, vinculación que es o puede ser jurídicamente relevante" (A. LÓPEZ FRÍAS, *cit.*, pág. 273). En la operación de leasing no cabe duda de la conexión contractual entre los dos contratos (ponen de relieve tal circunstancia R. CLARIZIA, *I contratti di finanziamento. Leasing e factoring*, Torino, 1989, pág. 86 y ss., y 101; V. ZENOVICH, "Il controllo giudiziale sull'equivalenza delle prestazioni nei contratti de leasing", *Rivista di diritto commerciale e del diritto generale delle obbligazioni*, 1985, II, pág. 311). En ella intervienen tres sujetos distintos (usuario, vendedor y entidad de leasing) quienes, mediante la celebración de dos negocios jurídicos, persiguen de común acuerdo la satisfacción de unos determinados intereses. La relación mutua entre ambos contratos es tan palpable que la realización de uno constituye prácticamente la condición de la conclusión del otro: el arrendador no compra el bien más que si está seguro de poderlo dar en leasing al arrendatario, e, inversamente, el contrato de leasing sólo podrá concluirse si las negociaciones relativas a la adquisición del bien elegido por el futuro arrendatario tienen éxito. Por otra parte,

las relaciones de hecho existentes entre usuario y vendedor apuntan en esta misma dirección. Es el usuario quien en un primer momento se dirige al vendedor y elige el bien que posteriormente será adquirido por la entidad de leasing, a veces incluso mediante la estipulación de un contrato de compraventa entre usuario y vendedor, como sucede en la sentencia que comentamos; es decir, el usuario actúa en los tratos preliminares como si fuera el comprador. Pero es que después de perfeccionada la venta es él quien recibe la cosa y quien sigue actuando frente al vendedor como si fuera el comprador, puesto que en virtud de la subrogación convencional, puede ejercitar frente a éste todos los derechos y acciones que la compraventa otorga al comprador.

La apreciación de que los contratos que constituyen la operación de leasing están conexos o vinculados entre sí tiene también su plasmación jurisprudencial. En efecto, algunas decisiones de los tribunales italianos califican a los dos contratos como "funcionalmente coligados entre sí" (por ejemplo, la sentencia de la Corte de apelación de Turín, de 28 de junio de 1988, *Foro italiano*, 1988, I, pág. 3412; la sentencia del Tribunal de Milán de 15 de mayo de 1985, *Foro Padano*, 1985, I, pág. 395; o del mismo Tribunal, la de 12 de mayo de 1986, *Rivista italiana del leasing*, 1987, pág. 490). En España, en los primeros pronunciamientos jurisprudenciales califica el Tribunal Supremo la operación de leasing, "ya como un negocio mixto en el que se funde la cesión de uso y la opción de compra con causa única, ya como un supuesto de conexión de contratos que deben ser reconducidos a una unidad esencial" (STS de 10 de abril de 1981, expresión que se repite literalmente en las posteriores de 18 de noviembre de 1983 y 26 de junio de 1989, entre otras). En sentencias posteriores, ha hecho hincapié en la conexión contractual, pues en ellas configura el leasing como "un supuesto de conexión de contratos complejo o atípico" (STS de 28 de mayo de 1990), poniendo así de manifiesto la evidente "interrelación entre el contrato de leasing... y el contrato de compraventa" (STS de 22 de abril de 1991), debido a la estrecha relación existente entre los tres sujetos que intervienen en la operación (STS de 30 de abril de 1991). Del mismo modo, la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra de 22 de mayo de 1992 declara que los intervinientes intentan conseguir unos determinados fines "mediante la conclusión de dos contratos, perfectamente diferenciados, aunque encadenados y dependientes entre sí por su confluencia en una misma operación económica"; además, "la dependencia funcional del contrato de arrendamiento financiero respecto del de compraventa concertado entre el proveedor y la sociedad de leasing es tal que la resolución de la compraventa difícilmente dejaría inalterado el contenido obligacional del arrendamiento financiero e inmunes los derechos que de él derivan para la sociedad concedente".

En el supuesto de hecho que nos ocupa, el Tribunal Supremo profundiza en la conexión contractual existente entre los contratos de arrendamiento financiero y compraventa, hasta el punto de que es esta la razón fundamental que le permite declarar la resolución del contrato de arrendamiento. Las tres partes intervinientes en el leasing obtienen, mediante la articulación de dos contratos netamente diferenciados, "aunque conexos y dependientes entre sí" (Fundamento Jurídico Sexto), la satisfacción de sus intereses subjetivos. El vendedor consigue dar salida a sus productos en el mercado, aumentando de este modo las ventas; la entidad financiera obtiene un interesante rendimiento económico, ya que frente al desembolso del importe íntegro del bien le corresponden los pagos sucesivos incrementados con sus intereses; y el usuario recibe el uso y disfrute de un bien sin necesidad de haberlo adquirido en propiedad. Sólo a través de la celebración y escrupuloso cumplimiento de los dos

contratos pueden las partes ver realizados estos intereses; de tal manera que el incumplimiento del proveedor, con la consiguiente resolución del contrato de compraventa celebrado entre entidad de leasing y vendedor, impide que el usuario use y disfrute del bien (su posesión ha pasado al vendedor, como consecuencia de la resolución), por lo que para él no tiene ningún sentido el mantenimiento del otro negocio jurídico (el de arrendamiento). Y ello se debe, en última instancia, a la "mutua interconexión o dependencia funcional que existe, *en todo contrato de arrendamiento financiero o leasing* (la cursiva es nuestra), entre éste y el de compraventa que, con anterioridad o simultáneamente, han de celebrar la entidad arrendadora financiera y la proveedora o suministradora de los respectivos bienes de equipo" (Fundamento Jurídico Décimo).

9. *La supresión de la base del negocio y la resolución del arrendamiento financiero.* Admitido que la resolución de la compraventa ha de afectar de algún modo al contrato de arrendamiento financiero, debido a la conexión contractual entre ambos contratos, se trata ahora de averiguar de qué manera influirá en el mismo, esto es, qué tipo de ineficacia podrá apreciarse en el contrato de leasing. Dos son, en principio, las posibles soluciones: la nulidad del contrato, por falta de causa, o la resolución. El Tribunal Supremo se pronuncia en favor de esta segunda opción, citando como único argumento la conexión contractual que une al leasing con el negocio jurídico de compra: "la resolución del contrato de compraventa ha de comportar *necesariamente* (la cursiva es nuestra) la del arrendamiento financiero" (Fundamento Jurídico Décimo). La solución acogida por el Alto Tribunal ha de recibir una valoración positiva, aunque se echa en falta una declaración de los argumentos jurídicos que conducen al juzgador a semejante conclusión.

A pesar de no ser la opinión defendida por el Tribunal Supremo ni por la mayoría de la doctrina, podría pensarse que la resolución de la compraventa debe provocar la nulidad del contrato de leasing, por falta de causa (en esta línea se manifiesta alguna sentencia francesa, como la de la Corte de Apelación de Toulouse de 12 de diciembre de 1984, *Gazette du Palais*, 1985.1, *recueil des sommaires*, pág. 111). Si en los contratos onerosos se entiende por causa, para cada parte contratante, "la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte" (art. 1274 CC), el negocio jurídico de leasing queda sin causa, pues el usuario, sin recibir ninguna contraprestación de la entidad de leasing, puesto que ya no dispone del uso y disfrute del bien, que ha pasado a poder del vendedor, continúa obligado al pago periódico de cánones. La inexistencia de causa ocasiona la nulidad del contrato ("los contratos no producen efecto alguno", dice el art. 1275 CC), con la consiguiente obligación de restituirse las cosas objeto del contrato (art. 1303 CC). Sin embargo, esta interpretación no es del todo acertada, ya que la validez o nulidad de un contrato ha de determinarse en el momento de la perfección del mismo, y en ese instante concurren los requisitos esenciales de la existencia del contrato (consentimiento, objeto y causa, según el art. 1261 CC); de ahí que el contrato de leasing se perfeccione sin ningún problema y comience a producir sus efectos. Lo que sucede es que posteriormente ese contrato deja de tener una causa, al verse privado el arrendatario financiero del uso del bien. Se produce de este modo una "falta sobrevenida de la causa", cuestión que, a pesar de su lógico enlace con problemas causales, debe ser analizada en relación a la figura de la resolución contractual, tal y como señala L. DÍEZ-PICAZO (*Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, Vol. I, Madrid, 1993, pág. 242. Recuérdese que la causa del contrato debe existir no sólo al

tiempo de la perfección del mismo, sino que "también se precisa que subsista durante la vida del convenio, hasta su total cumplimiento", según la STS de 11 de junio de 1992, R.A. 5124).

Una vez resuelta la compraventa, el usuario puede también resolver el contrato de arrendamiento financiero. Y aquí radica la novedad de la sentencia que sirve de base a estas reflexiones. Por primera vez acepta nuestro Tribunal Supremo la resolución del contrato de arrendamiento, después de haber tenido la misma suerte la compraventa. De este modo, sigue la línea marcada por la jurisprudencia francesa y alemana, que también se han pronunciado con cierta asiduidad en favor de la resolución (respecto a la francesa, pueden citarse la sentencia de la Corte de Casación de 3 de marzo de 1982, *Révue trimestrielle de droit civil*, 1983, pág. 152, y la de la Corte de Apelación de París de 18 de septiembre 1986, *Gazette du Palais*, 1987.1, *jurisprudence*, pág. 295; en Alemania, las sentencias del *Bundesgerichtshof* de 16 de septiembre de 1981, *Wertpapier Mitteilungen*, 1981, pág. 1219; de 19 de febrero de 1986, *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 1986, pág. 716; o de 25 de octubre de 1989, *Wertpapier Mitteilungen*, 1990, pág. 25). El Tribunal Supremo, empero, no enumera los argumentos que motivan la resolución del arrendamiento financiero. Alude únicamente a la conexión contractual, lo que *en sí mismo* no es un hecho que posibilite el ejercicio de la acción resolutoria. En consecuencia, y ante el silencio del Fundamento Jurídico Décimo, se hace preciso indagar las razones que motivan la resolución. Conforme a una primera interpretación, ésta se debe al propio incumplimiento de la entidad de leasing. La sociedad transgrede su obligación de mantener al usuario en el uso y disfrute del bien, lo que faculta a éste último a ejercitar la acción de resolución del contrato de leasing. Semejante argumentación es la seguida por la sentencia de la Audiencia Territorial de Madrid de 1 de octubre de 1987. Sin embargo, esta solución no es convincente, no sólo porque parte de un concepto de leasing que tiene en cuenta exclusivamente su carácter arrendaticio, prescindiendo de los demás elementos que dotan a esta operación de una fisonomía "atípica y compleja", en palabras del propio Tribunal Supremo, sino también porque obvia la existencia de la cláusula del contrato de arrendamiento financiero que exonera a la entidad de leasing de cualquier responsabilidad en caso de vicios ocultos o mal funcionamiento del bien, y que impide al usuario dirigirse *directamente* contra ella reclamando la resolución contractual.

En nuestra opinión, la resolución se produce por la supresión de la base del negocio de leasing, por la *Wegfall der Geschäftsgrundlage*, en terminología alemana, lo cual está directamente relacionado con la conexión contractual existente entre ambos negocios jurídicos. La sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra de 22 de mayo de 1992, que constituye el único pronunciamiento de los tribunales españoles en el que se analiza, aunque sea de pasada, la influencia de la resolución de la compraventa en el contrato de arrendamiento financiero, y que el Tribunal Supremo tiene muy en cuenta en la sentencia que aquí comentamos, hasta el punto de que algunos de sus párrafos son copia literal de la misma, también alude a la "posible desaparición de la causa o base negocial del arrendamiento financiero". Cuando concurren varios contratos vinculados, entiende DÍEZ-PICAZO que "la ineficacia de uno de los contratos sólo origina la ineficacia del conjunto, cuando el resultado práctico proyectado únicamente pueda conseguirse mediante la vigencia de todo el conjunto negocial" (*Fundamentos...*, vol. I, *cit.*, pág. 441). Y en la hipótesis de leasing resulta evidente que el resultado perseguido por las partes no se convierte en realidad, particularmente en la esfera del usuario, puesto que no puede usar y disfrutar del bien recibido en leasing, tal y como era su

propósito, viendo insatisfecho así el interés que le llevó a la conclusión del contrato de arrendamiento financiero. En realidad, estamos ante un supuesto de modificación sobrevenida de las circunstancias que sirvieron de base a la estipulación del contrato de leasing.

Dos son las circunstancias que deben concurrir para que desaparezca la base del negocio (sobre el particular, DÍEZ-PICAZO, *Fundamentos...*, vol. II, cit., pág. 884, que sigue a LARENZ en su ya clásica obra *Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos*, Madrid, 1956): a) que la relación de equivalencia o la proporción entre las prestaciones se destruya totalmente o se aniquile, de suerte que no pueda hablarse ya de una prestación y contraprestación (destrucción de la relación de equivalencia); y b) que la finalidad común del negocio, expresada en él, o la finalidad sustancial del negocio para una de las partes, admitida y no rechazada por la otra, resulte inalcanzable (frustración de la finalidad). La resolución de la compraventa implica la satisfacción de ambos presupuestos, entrando en juego la doctrina de la supresión de la base del negocio. En efecto, el usuario celebra este negocio jurídico porque, a su vez, la entidad de leasing ha comprado el bien al proveedor y podrá de este modo cedérselo en leasing; el contrato de compraventa constituye, por este motivo, un "presupuesto" del contrato de leasing (la tantas veces citada sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra asegura que "la compra del material por la sociedad de leasing y la propiedad adquirida por ella se constituyen en presupuesto y soporte lógico-jurídico de su cesión al usuario en arrendamiento financiero"). Cuando la compraventa se resuelve, y en virtud de los deberes restitutorios el vendedor recupera el bien, el usuario continúa en principio obligado al pago de dinero, pero sin embargo no recibe ninguna contraprestación de la sociedad de leasing. Esto comporta una destrucción de la relación de equivalencia entre prestación y contraprestación, provocada por una circunstancia ajena a las partes contratantes (usuario y entidad de leasing), concretamente por el incumplimiento del vendedor. Resulta excesivamente oneroso para el usuario, y contrario a la buena fe, seguir pagando las cuotas periódicas del leasing sin poder a cambio usar y disfrutar del bien. Y ello porque además se ha frustrado la finalidad objetiva del contrato de leasing, que no es otra que disfrutar de un bien a cambio del pago periódico de una determinada cantidad. Tal fin deviene imposible en la medida en que los bienes objeto de leasing dejan de estar en posesión del usuario. Ante esta situación, se hace oportuno dotar a la parte perjudicada por la alteración sobrevenida de las circunstancias, por la desaparición de la base del negocio, de un instrumento jurídico adecuado para desligarse de esa relación jurídica. Y ese medio no puede ser otro que la acción resolutoria. J. ALFARO ÁGUILA-REAL ("Leasing", *Enciclopedia Jurídica Básica*, III, Madrid, 1995, pág. 3920) considera motivos para la resolución la frustración del fin del contrato de leasing, y la inexistencia sobrevenida de la causa.

También en Alemania se fundamenta la resolución del leasing en la supresión de la base del negocio (sobre el particular, véase M. HABERSACK, "Leasing", en *Münchenern Kommentar BGB*, vol. 3, 3ª edic., München, 1995, RdNr. 84; G. VON WESTPHALEN, *Der Leasingvertrag*, 4ª edic., Köln, 1992, RdNr. 508; E. WOLF/ H. ECKERT, *Handbuch des gewerblichen Miet-, Pacht- und Leasingrechts*, 7ª edic., Köln, 1995, RdNr. 1937). Conviene poner de manifiesto que la supresión de la base del contrato de leasing, que faculta al usuario para pedir su resolución, tiene su fundamento principal y último en la conexión contractual de este contrato con la compraventa. Es la vinculación, la conexión entre ambos contratos, lo que permite

hablar de la desaparición de la base del arrendamiento financiero tras la resolución de la compraventa, cuestión ésta sí destacada suficientemente por el Tribunal Supremo.

La problemática que suscita la modificación sobrevenida de las circunstancias es abordada tradicionalmente por el Tribunal Supremo a través de la cláusula *rebus sic stantibus*. El carácter excesivamente restrictivo con que se configura, derivado de los rigurosos requisitos para su aplicación (que entre las circunstancias existentes en el momento de cumplimiento del contrato y el de su celebración se haya producido una alteración extraordinaria; que esa alteración provoque una desproporción exorbitante y fuera de todo cálculo entre las prestaciones convenidas; que todo ello se haya producido por la sobrevenida de circunstancias realmente imprevisibles), conducen a una utilización bastante escasa de esta teoría, como se comprueba observando las numerosas ocasiones en que ha sido invocada por las partes, y las pocas veces que, en cambio, el Alto Tribunal la ha acogido. Quizás éste haya sido el motivo que ha guiado al juzgador a no entrar en los motivos de la resolución del arrendamiento financiero. Ante la dificultad de que despliegue sus efectos la teoría de la cláusula *rebus sic stantibus*, tal y como tradicionalmente ha sido entendida por nuestra jurisprudencia, ha preferido el Tribunal Supremo fundar su decisión únicamente en la conexión contractual, sin entrar por tanto en la justificación última de la resolución.

10. *Las consecuencias de la resolución: la obligación de restitución, y los efectos "ex tunc" y "ex nunc"*. La resolución de los dos contratos lleva consigo la obligación para las partes de restituirse recíprocamente las prestaciones recibidas. Por consiguiente, tras la resolución de la compraventa, la entidad de leasing compradora devuelve al vendedor los equipos informáticos, y éste a aquélla el precio de venta que le cobró (Fundamento Jurídico Octavo). Mayores dificultades puede presentar la resolución del arrendamiento financiero. En particular, se trata de dilucidar si su resolución ha de tener efectos *ex tunc* o *ex nunc*. El problema se plantea porque en muchos supuestos de leasing, como en otros contratos de tracto sucesivo, no es aceptable que la resolución del contrato origine el deber de restituir las prestaciones realizadas hasta ese momento, es decir, con efectos retroactivos. Esto ocurrirá cuando las recíprocas prestaciones han sido correctamente cumplidas durante un período de tiempo. Si el usuario disfruta del bien conforme a lo pactado, y posteriormente aparecen vicios ocultos que lo hacen inservible para el fin previsto, podrá resolver la compraventa y también el arrendamiento financiero. Pero la resolución de este último contrato no puede tener eficacia *ex tunc*, en la medida en que durante un cierto tiempo el contrato cumplió su finalidad, sino *ex nunc*: los cánones que la sociedad de leasing recibió antes de la aparición de los vicios ocultos no deben ser restituidos. Por lo tanto, la resolución no tiene en esta hipótesis eficacia restitutoria, sino sólo liberatoria, autorizando al usuario a no ejecutar posteriores prestaciones. En la sentencia que se comenta, queda probado que los equipos informáticos objeto del arrendamiento financiero presentan desde el mismo instante de su instalación en las dependencias de la sociedad arrendataria Comercial de Distribuciones, S.A. "numerosísimos defectos y anomalías" que impiden su correcto funcionamiento, desperfectos que no fueron subsanados a pesar de las intervenciones de los servicios técnicos del vendedor. En consecuencia, el usuario no ha gozado en ningún momento del uso y disfrute de la cosa conforme a lo pactado. De ahí que la resolución haya de tener necesariamente efectos retroactivos; el usuario restituye los ordenadores, y la entidad de leasing queda obligada a devolverle todo el dinero que en forma de rentas mensuales recibió. La decisión del Tribunal Supremo, en

consecuencia, es acertada, en la medida en que obliga a la arrendadora financiera N.C. Leasing, S.A. a restituir al usuario 4.562.467 pesetas, que es el importe de los siete plazos pagados por este último a aquélla.

Distinta es la solución adoptada por la jurisprudencia francesa. En el país vecino, los tribunales han decretado la resolución del leasing, unas veces con efectos retroactivos (sentencia de la Corte de Casación de 17 de enero de 1984, *Gazette du Palais*, 1984.2, *panorama*, pág. 172, o la de la Corte de Apelación de París de 18 de septiembre de 1986, *Gazette du Palais*, 1987.1, *jurisprudence*, pág. 295), otras veces con efectos *ex nunc* (sentencia de la Corte de Casación de 11 de diciembre de 1985, *Révue trimestrielle de droit commerciale et de droit économique*, 1987, pág. 251). Ante esta diversidad de pronunciamientos, la Sala Mixta de la Corte de Casación dictó tres sentencias con fecha de 23 de noviembre de 1990 (*Recueil Dalloz Sirey*, 1991, *jurisprudence*, pág. 121) en las que se decanta por una resolución *ex nunc*. En Alemania, en cambio, tanto la doctrina como la jurisprudencia admiten con carácter general la resolución con efectos *ex tunc* (M. HABERSACK, *cit.*, RdNr. 84; G. VON WESTPHALEN, *cit.*, RdNr. 508; E. WOLF/H. ECKERT, *cit.*, RdNr. 1937. Entre la jurisprudencia, pueden señalarse las sentencias del *Bundesgerichtshof* de 16 de septiembre de 1981, *Wertpapier Mitteilungen*, 1981, pág. 1219; de 5 de diciembre de 1984, *Neue Juristische Wochenschrift*, 1985, pág. 796; y de 13 de marzo de 1991, *Neue Juristische Wochenschrift*, 1991, pág. 1746).

La conclusión a la que llega el Tribunal Supremo es correcta. Sociitada y concedida la resolución de los dos contratos, las partes se restituyen las prestaciones efectuadas, de manera que el vendedor recupera la propiedad del bien, la entidad de leasing el precio que pagó por la adquisición, y el usuario las rentas mensuales ya satisfechas. Sin embargo, la argumentación seguida por el tribunal no parece del todo acertada. Y ello es importante porque hay que delimitar por separado cuáles son los efectos de la resolución de la compraventa, y cuáles los de la resolución del arrendamiento financiero, sobre todo si tenemos en cuenta que al menos teóricamente es posible que el usuario sólo solicite la resolución del primero de ellos, y no del segundo. Procede analizar, por tanto, las consecuencias que la resolución produce en cada uno de los dos contratos, siguiendo la secuencia temporal en que las resoluciones tienen lugar, es decir, comenzando por la del contrato de compraventa.

El incumplimiento del vendedor autoriza al usuario a solicitar, en primer lugar, la resolución del contrato de compraventa. Los efectos de la resolución se producen entre las partes que celebraron ese negocio jurídico, es decir, la entidad de leasing y el vendedor. La entidad de leasing debe restituir al proveedor el bien adquirido, en tanto que éste queda obligado a devolver a aquélla el precio de compra (E. WOLF/H. ECKERT, *cit.*, RdNr. 1934). Son dos las reflexiones que esta afirmación merece. Por una parte, y en relación a la obligación de la entidad de leasing de restituir los equipos informáticos al vendedor, conviene advertir que los citados bienes están en poder del usuario. Si es esta persona la que ejercita la resolución, pues considera que esa es la mejor forma de defender sus intereses, parece lógico que ayude a la entidad de leasing al cumplimiento de su obligación de restitución, devolviendo él directamente los bienes al vendedor; como contrapartida, el vendedor reintegra a la entidad de leasing el precio de compra. De esta manera deben producirse los deberes restitutorios procedentes de la resolución: la entidad de leasing devuelve la propiedad del bien al vendedor (mediante la transmisión directa del mismo del usuario a este vendedor), y

éste reintegra a aquélla el precio de la compra. El Tribunal Supremo, en cambio, considera que es la entidad de leasing la que materialmente ha de devolver los bienes al vendedor, bienes que ella ha recibido en posesión tras la resolución del arrendamiento. Este modo de razonar no parece convincente. El Alto Tribunal basa el derecho de la entidad de leasing a conseguir la posesión de los bienes en la resolución del arrendamiento, es decir, en un hecho posterior que no necesariamente ha de producirse (en el supuesto que nos ocupa, efectivamente tiene lugar también la resolución del leasing. Pero no siempre ha de ser así. En teoría, es posible que el usuario sólo solicite la resolución de la compraventa, y no la del arrendamiento).

Por otra parte, el precio de la compra ha de restituirlo el vendedor a la entidad de leasing. Por eso no tiene derecho alguno el usuario a solicitar del vendedor la restitución de esa cantidad, o del importe total de las rentas mensuales ya satisfechas a la entidad de leasing; en virtud de la resolución de la compraventa, la única obligación que se impone al vendedor es restituir el precio a la entidad de leasing (es ésta sociedad la que deberá devolver al usuario los cánones que ya satisfizo, debido a la resolución del arrendamiento financiero). De ahí que deba considerarse desafortunada alguna sentencia, como la de la Audiencia Territorial de Valencia de 2 de diciembre de 1986, según la cual el usuario podrá pedir que se condene al proveedor a "devolver el precio percibido y entregarlo precisamente al cliente arrendatario" (Fundamento Jurídico Decimoquinto). Según la doctrina alemana, las dos obligaciones restitutorias derivadas de la resolución de la compraventa han de realizarse simultáneamente, lo que significa que el usuario no puede entregar el bien al vendedor antes de que éste devuelva el precio de la compra a la entidad de leasing; en caso contrario, el usuario responderá frente a la entidad de leasing de los daños y perjuicios que esta situación le ocasione (HABERSACK, *cit.*, RdNr. 82).

Tras la resolución de la compraventa y restitución de las prestaciones, la situación que se presenta ante el usuario es la siguiente: no dispone del uso del bien (que ya ha pasado de nuevo a ser propiedad del vendedor), y sin embargo él sigue estando obligado a abonar ciertas rentas periódicas a la entidad de leasing. Ante estas circunstancias, puede resolver el contrato de leasing, por supresión de la base del negocio, surgiendo entonces los deberes restitutorios: la sociedad de leasing restituye al usuario las rentas ya satisfechas. Éste, por contra, no está obligado a restituir el bien a aquélla, pues el bien ya se entregó al vendedor, en virtud de la resolución de la compraventa, y es precisamente el hecho de haber perdido el usuario la posesión y disfrute de este bien lo que, a continuación, le faculta para resolver el arrendamiento financiero, al haber desaparecido la base de este negocio y resultar excesivamente oneroso para él la continuación del pago de unas mensualidades sin recibir a cambio contraprestación alguna. El Tribunal Supremo, empero, ordena como consecuencia de la resolución del leasing, además de la devolución por la entidad de leasing al usuario de las rentas mensuales ya pagadas, la restitución de éste a aquélla de los bienes objeto de arrendamiento, cuando en verdad tales bienes salieron de la posesión del usuario debido a la previa resolución de la compraventa.

Un magnífico ejemplo de lo que se acaba de señalar lo constituye el supuesto de hecho que da lugar, tras los pertinentes recursos, a la STS de 23 de abril de 1991, ya citada con anterioridad. Ante el incumplimiento del vendedor, el usuario solicita la resolución de la compraventa celebrada entre el vendedor y la entidad de leasing, y la indemnización de daños y perjuicios provocados por tal incumplimiento; no ejercita, en

cambio, la acción de resolución del arrendamiento financiero. La sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Barcelona, posteriormente confirmada por la Audiencia Provincial, viene a apoyar nuestra argumentación. El Juzgado declara resuelto el contrato de compraventa, por lo que condena al vendedor a restituir a la entidad de leasing el importe global del dinero que recibió en concepto de precio de la compra, mientras que la sociedad arrendadora debe devolver al vendedor los bienes que adquirió; también condena al vendedor a pagar una determinada cantidad al usuario, en concepto de daños y perjuicios. Como el contrato de leasing no se ha resuelto, sigue produciendo sus efectos, por lo que el usuario continúa obligado al pago de los cánones mensuales (a pesar de no disfrutar de la posesión del bien). El Tribunal Supremo no ha podido pronunciarse sobre lo ajustado a derecho de esta solución, puesto que el único motivo de casación alegado por el vendedor, el enriquecimiento torticero, es rechazado por el tribunal. Desde nuestro punto de vista, el razonamiento seguido por el Juzgado de Primera Instancia de Barcelona es el correcto.

La distinta forma de concebir los efectos restitutivos derivados de la resolución carece de consecuencias prácticas si el usuario ejercita y obtiene la resolución de los dos contratos, tal y como ocurren en la decisión judicial que sirven de base a estas reflexiones. Ya se argumente como lo hace la sentencia, ya como nosotros hemos defendido, la solución final es similar: el usuario recupera el dinero ya pagado, el vendedor el bien, y la sociedad de leasing el precio de la compra. Sin embargo, imaginemos que el usuario sólo solicita la resolución de la compraventa, y no del arrendamiento. ¿Cuáles son las consecuencias de la citada resolución? La devolución del precio de compra a la entidad de leasing, y del bien al vendedor. Pero, ¿en base a qué razones pierde el usuario la posesión del bien, que tiene que pasar a poder del vendedor? Según el Supremo, la entidad de leasing recupera el bien, que después transmitirá al vendedor, debido a la resolución del arrendamiento financiero. Lo cual no puede admitirse, pues en la hipótesis de que partimos no tiene lugar la resolución de este último contrato. La entrega del bien al vendedor tiene un fundamento anterior a la resolución del leasing, y es la propia obligación de restitución que nace de la resolución de la compraventa.

11. *La eficacia de la cláusula de exclusión de responsabilidad de la sociedad de leasing en caso de vicios o defectos en el bien.* En el contrato de arrendamiento financiero celebrado entre N.C. Leasing, S.A. y Comercial de Distribuciones Martín, S.A. se incluye una cláusula en virtud de la cual el usuario exime de toda responsabilidad a la entidad de leasing en el supuesto de que los bienes presenten vicios ocultos. Tal cláusula es algo consustancial al leasing, pues la inmensa mayoría de los contratos de arrendamiento financiero contienen un pacto en este sentido. La práctica totalidad de los autores admiten la validez de semejante cláusula (valgan, como ejemplos, L. ROJO AJURIA, *"Leasing" mobiliario*, Madrid, 1987, pág. 247 y ss.; J. ALFARO ÁGUILA-REAL, *cit.*, pág. 3917; J.M. DE PRADA GONZÁLEZ, "Observaciones en torno a algunas cláusulas de los contratos de leasing", en *Homenaje a Juan B. Vallet de Goytisolo*, II, Madrid, 1988, pág. 660; A. REAL PÉREZ, "Comentario a la STS de 22 de abril de 1991, *cit.*, pág. 507; E. RODRÍGUEZ-ROVIRA, "Incumplimiento de la obligación de entrega en los contratos de leasing. Comentario a la SAP de Santa Cruz de Tenerife de 26 de septiembre de 1992", *RDBB*, 1993, pág. 1178; F. GARCÍA SOLE, *cit.*, pág. 1059 y ss). Para ello es preciso que concurren dos circunstancias adicionales: que la cláusula vaya acompañada de la

subrogación al usuario de todas las acciones y derechos que corresponden a la entidad de leasing frente al vendedor; y que la entidad de leasing no haya obrado con dolo o culpa grave. Partiendo de una concepción del leasing en la que se destaca por encima de todo su condición de medio de financiación, entienden estos autores que ante el incumplimiento del vendedor, el usuario no puede dirigirse a la entidad de leasing, para exigirle la reparación de los vicios, la sustitución del bien defectuoso, o en su caso, la resolución del contrato y la indemnización de daños y perjuicios. La subrogación convencional faculta al usuario para dirimir sus controversias jurídicas con el vendedor; es más, únicamente podrá hacerlo con el vendedor, dejando al margen a la entidad de leasing. A veces incluso se afirma expresamente en la citada cláusula que el usuario queda obligado siempre y en todo caso al pago de las cuotas mensuales, independientemente de las acciones que haya ejercitado, en virtud de la subrogación, frente al vendedor. El pacto tiene su fundamento último en la autonomía de la voluntad (art. 1255 CC), y al no ser contraria a la ley, a la moral o al orden público, ha de considerarse válido. La sentencia del Tribunal Supremo no aborda directamente la cuestión de la eficacia de la cláusula de exclusión de responsabilidad. Sin embargo, la manera en que argumenta y soluciona el problema, estableciendo la resolución de ambos contratos y la restitución de todas las prestaciones ya realizadas, incide en el alcance y sentido de la cláusula.

En el Fundamento Jurídico Sexto, la sentencia dispone expresamente lo siguiente: "la sociedad de leasing no responde al usuario del buen funcionamiento o idoneidad de los referidos bienes, pero como contrapartida o compensación de ello, subroga... al arrendatario-usuario en todas las acciones que, como compradora, le puedan corresponder frente a la entidad proveedora-vendedora". El Tribunal Supremo acoge, por tanto, la opinión mayoritariamente defendida por la doctrina nacional y extranjera, que acepta la validez de la cláusula. Esto significa que, ante el incumplimiento del vendedor, el usuario no puede dirigirse en primer lugar a la entidad de leasing, reclamando la reparación, entrega equivalente, o en su caso, resolución. No corresponde al usuario ningún derecho frente a la sociedad de leasing. La cláusula se lo impide. Más bien, debe dirigirse al vendedor, haciendo uso de la subrogación, e invocando sus derechos a la reparación del bien defectuoso, o a la sustitución por otro similar, que es precisamente el modo de obrar seguido por Comercial de Distribuciones Martín, S.A. La alegación de estos derechos frente al vendedor no tiene ninguna influencia en la continuidad de su obligación de pagar los cánones mensuales a la entidad de leasing: el usuario sigue obligado al pago. Es en este concreto ámbito en el que la cláusula de exoneración de responsabilidad despliega toda su eficacia. Mediante la misma la entidad de leasing se asegura que el usuario cumplirá su obligación de satisfacer los cánones periódicos, a pesar de que la cosa esté viciada, produciéndose en la práctica una separación entre la obligación de pago del usuario y las disputas entre vendedor y usuario provocadas por los defectos de la cosa. En este sentido, también a nosotros nos parece aceptable y no contraria a derecho la citada cláusula.

Distinta es la situación cuando el usuario, después de los infructuosos intentos de reparación de los defectos, eleva las acciones de resolución del contrato de compraventa y de arrendamiento financiero, que son admitidas por el tribunal, quedando obligadas las partes a restituirse las prestaciones ya realizadas. Esto es lo que sucede en la sentencia que comentamos, en la que, declarados resueltos los dos contratos, el vendedor recupera el bien, la entidad de leasing el precio que pagó para adquirir los equipos informáticos, y el usuario las rentas mensuales ya satisfechas a la

arrendadora. En consecuencia, la situación en la que quedan las partes implicadas en la operación de leasing tras la resolución de los contratos es similar a la existente antes de iniciarse la misma; lo que significa que las vicisitudes que acontecen en el negocio jurídico de compraventa afectarán al arrendamiento financiero, en contra de lo que pretendía la entidad de crédito con la cláusula de exoneración de responsabilidad. Con ello pretendemos destacar que la cláusula mencionada no entra en juego, no produce ningún efecto, en el supuesto de resolución de ambos contratos. Y es que la resolución del arrendamiento financiero, provocada por la previa resolución de la compraventa, no sólo hace decaer la obligación del usuario de abonar los cánones pendientes, sino que le faculta para solicitar la restitución de los ya satisfechos a la entidad de leasing. Conclusión ésta que es precisamente lo que la cláusula trata de impedir. De ahí que a veces incluso se declare expresamente en ella (no así en el supuesto que nos ocupa) que el usuario queda obligado al pago de los cánones aún en el caso de que haya ejercitado los derechos que por subrogación le corresponden frente al vendedor. Aunque así se establezca en el contrato de leasing, la resolución de este contrato supone la devolución del dinero ya pagado y la desaparición de la obligación de realizar pagos posteriores. En este ámbito, por tanto, la cláusula no producirá efecto alguno.

Algunos autores han defendido la validez de la cláusula que obliga al usuario a continuar el pago de las rentas, incluso después de haber ejercitado las acciones correspondientes frente al vendedor. En este sentido, se ha afirmado que la sociedad de leasing tiene derecho a recibir las mensualidades pendientes de pago cuando prospera la acción ejercitada por el usuario frente al vendedor, y recibe una indemnización que le permite abonar a la sociedad de leasing dichas mensualidades (por ejemplo, A. CABANILLAS SÁNCHEZ, "Naturaleza del leasing o arrendamiento financiero y el control de las condiciones generales", *ADC*, 1982, I, pág. 100). Lo cual sin duda es cierto cuando el contrato de arrendamiento financiero continúa produciendo efectos, es decir, cuando únicamente se resuelve el contrato de compraventa; como el leasing no se ha resuelto, el usuario sigue obligado a realizar los futuros pagos. Ahora bien, si el usuario resuelve también el contrato de leasing, queda liberado de efectuar las posteriores prestaciones (efecto liberatorio de la resolución), e incluso podrá recuperar el dinero ya pagado, si como sucede en la sentencia que aquí se comenta, en ningún momento gozó del uso y disfrute del bien conforme a lo pactado, por ser la cosa inhábil desde el principio para el fin previsto, debido a los vicios o defectos. Intranscendente será que una cláusula contractual impida al usuario dirigirse contra la entidad de leasing o dejar de pagar las futuras rentas periódicas.

¿Cuál es, entonces, el verdadero alcance de la cláusula de exclusión de responsabilidad de la entidad de leasing? En virtud de la misma, cuando aparezcan defectos o vicios ocultos en el bien, el usuario no podrá dirigirse en primer lugar frente a la sociedad de leasing, ejercitando cualquier tipo de acción, o suspendiendo el pago de las rentas. Como con acierto establece la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Navarra, de 22 de mayo de 1992, en virtud de la mencionada cláusula "la inidoneidad y vicios del material contratado no facultan al usuario para instar *directamente* (la cursiva es nuestra) la resolución del arrendamiento financiero" (Fundamento Jurídico Cuarto). Lo que deberá hacer es dirigirse al vendedor, y elevar frente a él la acción de cumplimiento, ya sea mediante la reparación, ya sea mediante la entrega de otro bien similar. Tampoco tras la interposición de estas acciones puede el usuario dejar de cumplir su obligación de pagar las mensualidades. Estos son los efectos de la

mencionada cláusula: hasta ese instante, la entidad de leasing no se verá afectada por el desenvolvimiento de la relación vendedor-usuario, en cuanto a los vicios o defectos de la cosa. La situación se modifica drásticamente tras la interposición por el usuario, y aceptación por el juez, de las acciones de resolución de los dos contratos. El usuario no tiene la obligación de pagar las rentas futuras, e incluso podrá solicitar la devolución de las ya entregadas (cuando la resolución tenga efectos *ex tunc*). La conexión contractual entre el arrendamiento financiero y la compraventa, que provoca que el primero quede sin fundamento, sin sentido, tras la resolución de la segunda, prevalece frente a la voluntad de las partes manifestada en la cláusula contractual. Lo contrario supondría atentar contra la estructura del leasing, que por su propia naturaleza supone siempre una vinculación entre los dos contratos. En definitiva, se trata de tomar partido por una de estas dos posiciones: o primar la cláusula contractual, expresión de la voluntad de las partes (mejor dicho, de la sociedad de leasing), lo que excluiría la posibilidad de resolver el arrendamiento financiero tras la previa resolución de la compraventa, puesto que esa medida "afectaría" a la entidad de leasing, que no recibiría ulteriores pagos e incluso se vería obligada quizás a restituir los ya recibidos; o primar la conexión contractual, permitiendo la resolución del arrendamiento financiero, y consecuentemente la restitución de las prestaciones realizadas. El Tribunal Supremo opta, con acierto, por esta segunda opción, que significa una limitación de la eficacia de la cláusula de exclusión de responsabilidad en los términos ya citados.

En consecuencia, y conforme a la doctrina establecida por el Tribunal Supremo en esta sentencia, ya no es posible sostener que la susodicha cláusula vede al usuario la posibilidad de dirigirse contra la entidad de leasing, quedando ésta totalmente al margen del conflicto entre vendedor y usuario que tiene su origen en los defectos de la cosa. Como ya se ha señalado, este impedimento es sólo temporal, puesto que la resolución de la compraventa celebrada entre entidad de leasing y vendedor faculta al usuario para poder resolver también el contrato de leasing, hecho éste que afecta directamente a la sociedad de leasing.