

M. J. Marín López, "Comentario a la STS de 10 de febrero de 1998. Venta a plazos de bienes muebles. Desembolso inicial instrumentalizado en letras de cambio. Impago de estas letras y de las posteriores. Resolución del contrato por incumplimiento del comprador", Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil, Madrid. Ed. Civitas, 1998, núm. 47, § 1284, pp. 749 a 763.

COMENTARIO

SENTENCIA de 10 de febrero de 1998

OBJETO Venta a plazos de bienes muebles. Desembolso inicial instrumentalizado en letras de cambio. Impago de esas letras, y de las posteriores. Resolución del contrato por incumplimiento del comprador.

PARTES Cadreita Banderas, S. L. (demandado y recurrente) *contra* Industrial Luis Peris, S. A.

PONENTE Excmo. Sr. D. JOSÉ LUIS ALBÁCAR LÓPEZ

FALLO No ha lugar al recurso

DISPOSICIONES LEGALES APLICABLES:

Arts. 2 y 9 de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre venta de bienes muebles a plazos.

DOCTRINA:

El recurrente mantiene la tesis de que no existió entrega del plazo inicial, pues según su opinión, esta entrega debe hacerse en dinero efectivo. Ni el artículo 2º, ni el artículo 9º de la Ley 50/1965, contienen tal exigencia de entrega en metálico; en el primero se habla de : "recibir una parte del precio" en el momento de recibir la cosa mueble corporal; y en el segundo artículo se añade: "que la venta sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga, en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial". En el caso que nos ocupa la entrega de la maquinaria se efectuó el 15 de septiembre de 1990, y con fecha 20 de junio de aquel mismo año se entregaron, firmados y avalados, dos letras de cambio que representaban el plazo inicial, con lo que se daba exacto cumplimiento a las disposiciones legales.

HECHOS:

Del contrato celebrado entre las partes, y de la lectura de las sentencias recaídas en primera instancia, apelación y casación, se infiere que los hechos son, resumidamente, los siguientes.

El día 16 de mayo de 1990, Industrias Luis Peris, S. A. y Cadreita Banderas, S. L. celebran un contrato de compraventa de bienes muebles a plazos con reserva de dominio, en virtud del cual el primero vende al segundo una maquinaria industrial de secado (en concreto, una instalación de secado Cimbria modelo AE-4). Las partes no utilizan un formulario contractual de los aprobados por la Dirección General de los Registros y del Notariado, sino otro distinto, en el que se incluyen condiciones generales (redactadas previa y unilateralmente por el vendedor) y condiciones particulares. En las condiciones particulares, se establece que el precio total convenido es de 15.978.000 ptas., más el 12% de I.V.A. Asimismo consta en el contrato que el "plazo de envío" del bien es el 15 de septiembre de 1990. Bajo la rúbrica de "CONDICIONES DE PAGO", se establece expresamente en el contrato lo siguiente:

- "- 20% a la firma del contrato, mediante dos L/s aceptadas y avaladas por D. Javier Preciado [gerente de la entidad compradora], de importe nominal cada una de ellas de 1.597.000 ptas., con vtos. 15/1/91 y 31/1/91. Las letras serán aceptadas y avaladas a la firma de este contrato. (una de las dos, pendiente de la venta del secadero usado) *[esta última frase no es mecanografiada, sino manuscrita]*
- 80% restante mediante 24 L/s aceptadas y avaladas por D. Javier Preciado, con los siguientes vencimientos: 1ª: 30/5/91; 24ª: 30/4/93 (Fecha tope de acepto: 15/1/91 de las letras).

Intereses correspondientes a este aplazamiento por importe de 1.200.000 ptas. se incrementarán al principal de 12.782.400. TOTAL: 13.982.400 ptas.

Valor unitario de cada uno de los veinticuatro efectos: 582.600 ptas.

Se conviene, en que, si el comprador opta por la solución Leasing para el pago del 80%, los intereses de 1.200.000 ptas. quedarán anulados y entonces las letras serían de importe unitarios: 532.600 ptas."

Las dos letras por importe de 1.597.800 ptas. se entregaron, firmadas y avaladas, el 20 de junio de 1990. Por último, se establece en las condiciones generales del contrato una cláusula de resolución expresa, en el sentido de entender vencidos los plazos por la falta de pago de cualquiera de ellos, concediendo al vendedor el derecho a optar entre exigir el total del pago o resolver el contrato.

El 15 de septiembre de 1990, que fue la fecha pactada en el contrato, la maquinaria es entregada al comprador. De las dos letras de cambio por importe de 1.597.800 ptas., el comprador sólo satisface la que vence el 31 de enero de 1991. El 12 de febrero el comprador acepta las 24 letras de cambio, cada una por un importe de 582.600 ptas. La otra letra de cambio por valor de 1.597.800 ptas., que vencía el 15 de enero de 1991, y que no fue abonada por el comprador, es renovada y aceptada por Javier Preciado el 29 de mayo, señalándose como nuevo vencimiento el día 15 de junio. Llegada la fecha del vencimiento, el comprador no paga esta letra, del mismo modo que tampoco abona ninguna de las letras por importe de 582.600 ptas. que van venciendo.

El 2 de diciembre de 1991, y debido a la falta de pago de las letras vencidas (la que vence el 15 de junio, de 1.597.800 ptas., y las primeras siete letras de 582.600 ptas.), el vendedor se dirige notarialmente al comprador para que en el plazo de cuarenta y ocho

horas haga efectivos todos los pagos vencidos (según el actor, suman un total de 5.693.836 ptas., aunque en verdad la cuantía debería ser de 5.676.000 ptas.); de lo contrario, se entenderá resuelto el contrato.

Ante esta situación, el vendedor presenta el 5 de diciembre de 1991 una demanda contra el comprador, en la que solicita que "a) se resuelva el contrato de compraventa a plazos con reserva de dominio firmado entre las partes; b) se condene a Cadreita Banderas, S.L., a restituir a mi defendida la instalación objeto de la compraventa; c) se condene también a la entidad demandada a indemnizar a mi representada en la suma que determine en ejecución de sentencia, en concepto de indemnización de daños que así mismo se postulan, con expresa imposición de costas a la parte demandada". El comprador contesta a la demanda, y formula reconvenición, en la que suplica se dicte sentencia que declare lo siguiente: a) que la actora ha perdido el derecho a exigir el importe del desembolso inicial (3.195.600 ptas.); b) que se establezcan 36 plazos mensuales para la satisfacción del 80% del precio, haciendo el juez uso de la facultad moderadora que le reconoce el art. 13 de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre venta de bienes muebles a plazos (en adelante, LVP); c) que el primer plazo de pago quede en suspenso hasta la venta del molino usado de la demandada; y d) que se condene en todas las costas al vendedor demandante. De la reconvenición se da traslado al vendedor, quien hace la oportuna contestación, reafirmando en sus anteriores peticiones. El Juzgado de Primera Instancia nº 2 de Tudela dicta sentencia el 15 de enero de 1992, en la que admite íntegramente la demanda, y desestima la reconvenición. Por lo tanto, declara resuelto el contrato, y condena al comprador a restituir el objeto de la compraventa, y a pagar las costas.

El comprador demandado apela la sentencia ante la Sala Primera de la Audiencia Provincial de Navarra. El 4 de junio de 1993 dicta sentencia, desestimando el recurso de apelación.

El comprador interpone el recurso de casación. El Tribunal Supremo declara no haber lugar al recurso, y condena al recurrente al pago de las costas y a la pérdida del depósito constituido.

COMENTARIO:

1. La singularidad de la sentencia que se comenta no radica en que el Tribunal Supremo haya errado en la solución de la cuestión litigiosa. En una venta a plazos de bienes muebles, el comprador deja de pagar numerosos plazos, instrumentalizados en letras de cambio, razón por la cual el vendedor ejercita la resolución contractual. El Juzgado de Primera Instancia acepta la petición del actor, declarando la resolución del contrato, decisión que es confirmada tanto por la Audiencia Provincial de Navarra como por el Tribunal Supremo. En este sentido, la sentencia no presenta ninguna originalidad. Sin embargo, el Tribunal Supremo, siguiendo también en este punto a la sentencia de primera instancia, realiza una serie de afirmaciones en relación al desembolso inicial que pueden ser, cuanto menos, discutibles.

2. Antes de analizar los problemas relacionados con el desembolso inicial, conviene hacer referencia a otras cuestiones que plantea el recurrente en casación. El comprador

articula el recurso de casación en cinco motivos. En el primero, apoyado en el art. 1692, nº 3 LEC, denuncia un quebrantamiento de las formas esenciales del juicio por infracción de las normas reguladoras de la sentencia. En concreto, argumenta que la sentencia vulnera el principio de congruencia establecido en el art. 359 LEC, puesto que él goza contractualmente del derecho de optar entre configurar el contrato como una venta a plazos o como un leasing, y la sentencia recurrida ha decidido que el negocio celebrado es una venta a plazos, basándose para ello en una presunta renuncia suya (del comprador) a ese derecho de opción, renuncia que en realidad él nunca ha realizado. El Tribunal Supremo estima, con buen criterio, que, si bien es verdad que el derecho de opción conferido al comprador carecía de un plazo determinado para su ejercicio, no es menos cierto que ese plazo ha de entenderse como finalizado cuando el comprador decide aceptar 24 letras de cambio por importe de 582.000 ptas. cada una, que comprenden tanto el importe del precio aplazado como los intereses del aplazamiento. Ello puede interpretarse, lógicamente, en el sentido de que el comprador ha decidido que el negocio se configure como una venta a plazos, puesto que si hubiera deseado celebrar un leasing, el importe de cada letra hubiese sido de 532.600 ptas. Como establece el propio Tribunal Supremo, "al firmar voluntariamente las primeras (por importe de 582.000 ptas.) y obligarse a pagarlas, estaba expresamente renunciando a poder optar por la segunda solución propuesta".

El segundo motivo de casación, con base en el art. 1692, nº 4 LEC, se funda en la incorrecta aplicación de una cláusula contractual, en concreto aquella que, referida a las dos letras de cambio que representan el desembolso inicial, establece que la aceptación de las mismas debe hacerse a la firma del contrato, añadiendo después que "una de las dos, pendientes de la venta del secadero usado". En la contestación a la demanda, el comprador afirma que "no se hizo pago del efecto con vencimiento el 15 de enero de 1991 por no estar vendido el secadero usado, siendo así que se estableció que no se pagaría uno de los efectos en tanto no se vendiese por la demandante, pues se obligó a realizar esa venta". La interpretación que el vendedor hace de esta cláusula es bien diferente. En la contestación a la reconvención alega que "en ningún momento se condicionó el pago a la venta del molino, sino que una de las letras se dejó pendiente de aceptación y aval a la venta del molino". Además, aduce el vendedor que la primera letra, impagada a su vencimiento, fue después sustituida por otra con un importe igual, lo que significa una novación de la original obligación, que es sustituida por otra, ya sin condicionantes de ningún tipo.

El Juzgado de Primera Instancia (y también la Audiencia Provincial y el Tribunal Supremo) aceptan la interpretación del vendedor, y rechazan la del comprador. Para ello se basan en tres motivos. En primer lugar, la obligación de vender el secadero usado no corresponde al vendedor, sino al comprador. En segundo lugar, lo que se condiciona a la venta del secadero no es el pago de la letra, sino su aceptación. En efecto, en el contrato no se establece que se supedita el cobro de una letra al hecho de que el secadora sea vendido. De la literalidad del propio texto puede concluirse, más bien, que es la aceptación de la letra lo que se hace depender de la futura venta de la maquinaria. En consecuencia, una letra será aceptada a la firma del contrato, mientras que la otra sólo lo será cuando efectivamente se haya producido (por el propio comprador) la venta a un tercero. La cláusula constituye, por tanto, una condición suspensiva de la obligación de aceptar la letra, y no una condición suspensiva de la obligación de pagar una letra aceptada. De modo que, una vez aceptada la letra, ya no puede invocarse la mencionada cláusula con el fin de evitar el pago. En el caso de autos, el comprador ha aceptado las

dos letras, por lo que después no puede negarse al pago de una de ellas con el argumento de que así se lo autoriza la cláusula contractual. En tercer lugar, la sustitución el 29 de mayo de una letra de cambio impagada (la que vencía el 15 de enero) por otra de la misma cuantía, pero con vencimiento para el 15 de junio, implica la novación y extinción de la cláusula suspensiva que se añadió de forma manuscrita al contrato, dejándola por tanto sin efecto. Según el Tribunal Supremo, este razonamiento es correcto, puesto que "la firma de la segunda letra... hacía razonable pensar, según las reglas de la sana lógica y buen criterio, que esa condición suspensiva que se estableció inicialmente quedaba sin efecto" (Fundamento Jurídico 3°).

3. De todos los motivos de casación, el más interesante es, sin duda, el quinto. El comprador denuncia la interpretación errónea que la sentencia recurrida hace del art. 2 en relación con el art. 9 de la Ley 50/1965, de 17 de julio, sobre Ventas de Bienes Muebles a Plazos. El comprador repite en casación la misma argumentación que ya realizó en la reconvención. En su opinión, el vendedor no ha recibido el desembolso inicial simultáneamente a la entrega del bien, debido a que él (el comprador) no ha entregado cantidad alguna la fecha de entrega del bien (el 15 de septiembre de 1990). Simplemente se ha obligado, mediante la aceptación de dos letras de cambio, a pagar el importe correspondiente al desembolso inicial los días 15 y 31 de enero de 1991, aceptación de letras que lógicamente no equivale a entrega física del desembolso inicial. Por esta razón, deben producirse las consecuencias que para esta hipótesis prevé el art. 9, párr. 2 LVP: el comprador no tiene que satisfacer la cantidad correspondiente al desembolso inicial, quedando su obligación de pago "reducida al importe del resto del precio, conservando el derecho a hacerlo en los plazos convenidos".

En la contestación a la reconvención, el vendedor manifiesta lo siguiente: "Se le olvida decir a la demandada reconviniente que el 20 de julio de 1990, antes de la puesta a disposición del objeto vendido a la compradora, las dos letras que se habían entregado como desembolso inicial fueron aceptadas y avaladas por D. Javier Preciado. El art. 2° LVP comienza su definición del contrato de venta a plazos diciendo: «Es aquel mediante el cual el vendedor entrega al comprador una cosa muebles corporal y recibe de éste, en el mismo momento, una parte del precio...». Por su parte, el art. 9.1 insiste en ello, al decir que: «De conformidad con lo dispuesto en el art. 2°, la venta de bienes muebles corporales a plazos regulada en esta Ley sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga, en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial». En ningún momento la Ley está exigiendo que la entrega del desembolso inicial se realice en metálico. El desembolso inicial se realizó".

La sentencia del Juzgado de Primera Instancia de Tudela acepta íntegramente el razonamiento del vendedor. Su Fundamento Jurídico 2ª establece lo siguiente: "Se opone la demandada a la anterior pretensión en base a considerar que el desembolso inicial pactado del 20% no fue entregado simultáneamente al objeto de la compraventa y se ha perdido el derecho a obtenerlo. Este argumento debe ser rechazado, pues las dos letras conteniendo este desembolso inicial fueron libradas según se acredita en la fecha de 20 de junio de 1990, estando prevista la entrega del objeto en septiembre. El hecho de que el vencimiento de los efectos fuese en enero no implica que la obligación cambiaria estuviese perfectamente constituida en el momento de la entrega del objeto de la compraventa, luego sí hay derecho a que el vendedor perciba el desembolso inicial". Esta interpretación es igualmente compartida por la SAP de Navarra: "No puede ahora

alegarse que no se entregó cantidad alguna al tiempo de la entrega de la maquinaria, al haber sido instrumentalizado el pago en tal fecha mediante letras de cambio, siendo inestimable tal alegación, máxime al formularla quien en su día se benefició del aplazamiento del pago al instrumentarse mediante letras de cambio de posterior vencimiento" (Fundamento Jurídico 2º). El Tribunal Supremo confirma este razonamiento: "Ni el artículo 2º, ni el artículo 9º de la Ley 50/1965, contienen tal exigencia de entrega en metálico; en el primero se habla de: "recibir una parte del precio" en el momento de recibir la cosa mueble corporal; y en el segundo artículo se añade: "que la venta sólo quedará perfeccionada cuando el comprador satisfaga, en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el desembolso inicial". En el caso que nos ocupa la entrega de la maquinaria se efectuó el 15 de septiembre de 1990, y con fecha 20 de junio de aquel mismo año se entregaron, firmados y avalados, dos letras de cambio que representaban el plazo inicial, con lo que se daba exacto cumplimiento a las disposiciones legales" (Fundamento Jurídico 4º). En consecuencia, según la doctrina de estos tribunales, la aceptación de letras de cambio vale como desembolso inicial. Como en el caso de autos el desembolso inicial (aceptación de las letras) se ha efectuado antes de la entrega del bien (la aceptación tiene lugar el 20 de junio de 1990, y la entrega del bien, el 15 de septiembre), no procede la aplicación del art. 9, párr. 2 LVP.

En mi opinión, la doctrina del Tribunal Supremo no es acertada. No puede considerarse como desembolso inicial, a efectos del art. 9 LVP, la aceptación de letras de cambio cuyo vencimiento se difiere en el tiempo a un momento posterior a la entrega del bien. Distintos son los argumentos que me conducen a esta conclusión. En primer lugar, la propia literalidad de la ley. Si bien es cierto, como sostiene el Tribunal Supremo, que la LVP no exige expresamente que el desembolso se haga en dinero, la interpretación de los arts. 2 y 9 más acorde con "el sentido propio de sus palabras" (art. 3 CC) lleva a exigir que el desembolso inicial sea siempre en metálico. El art. 2 alude a la necesidad de que el vendedor reciba en el momento de la entrega del bien "una parte del precio". Creo que existen grandes dificultades para comprender dentro de la expresión "recepción de una parte del precio" la aceptación de una letra de cambio. En tal caso el vendedor no recibe una parte del precio, sino únicamente un documento firmado por el comprador por el que éste queda obligado a pagar una determinada cantidad en la fecha pactada. Lo mismo puede predicarse del art. 9 LVP, que además de utilizar de nuevo la locución "recibir el desembolso inicial", habla también de "satisfacer el desembolso inicial".

En segundo lugar, para fundamentar esta interpretación es especialmente útil el argumento teleológico. La finalidad que persiguen los arts. 2 y 9 LVP, al exigir un desembolso inicial, es la de evitar el abuso del crédito (párrafo quinto de la Exposición de Motivos de la LVP), así como el de asegurar la solvencia del comprador. En efecto, "con esta medida se pretende dar acceso a los contratos regulados por la Ley únicamente a aquellos consumidores cuya capacidad económica les permita entregar de inmediato una parte del precio" (R. BERCOVITZ, *Comentarios a la Ley de Ventas a Plazos de Bienes Muebles*, Montecorvo, 1977, pp. 124). De ahí que la ley obligue a que en el momento de la entrega o puesta a disposición del objeto vendido, el comprador abone una parte del precio (al menos el 10%, según el art. 5 del Decreto 1193/1966, de conformidad con lo dispuesto en el art. 20 LVP), sancionando al vendedor que no reciba del comprador esa cantidad con la reducción del precio del bien en esa cuantía. El hecho de que el comprador haya aceptado como pago del desembolso inicial una letra de

cambio, cuyo vencimiento tendrá lugar en una fecha posterior a la de entrega del bien, da lugar a una situación semejante a aquella que la LVP pretende evitar. Efectivamente, las dos situaciones, a saber, la aceptación de una letra en esas condiciones y el aplazamiento de todo el precio del bien, coinciden -en lo que ahora nos interesa- en una serie de características: en ambos casos el comprador no abona ninguna cantidad cuando recibe el bien, y queda obligado a pagar el importe íntegro del precio (más los intereses) en distintos -y futuros- plazos. Es irrelevante, a estos efectos, que la obligación de pagar esos plazos se derive únicamente de que así se ha hecho constar en el contrato, o de la adicional obligación asumida por el comprador mediante la aceptación de una letra de cambio. Lo decisivo, y lo que aúna ambos supuestos, es que el comprador no da ni una sola peseta en el momento de la entrega del bien, quedando obligado a satisfacer el importe debido en plazos. Y ello es precisamente lo que el legislador intenta evitar exigiendo inexcusablemente un desembolso inicial en metálico.

El mismo argumento sirve incluso para el supuesto de que se instrumentalice el pago del desembolso inicial en letras de cambio cuyo vencimiento tiene lugar el mismo día de la entrega del bien. El hecho de que la obligación cambiaria ya sea exigible en nada empece la aplicación del art. 9, párr. 2 LVP. Es cierto que el vendedor podrá descontar rápidamente la letra y obtener una cantidad equivalente (o casi equivalente) al desembolso inicial. Pero no se olvide que la finalidad del art. 9 LVP no es conseguir que el vendedor reciba una parte del precio, sino evitar que el comprador concluya contratos de venta a plazos sin abonar ningún dinero. Y en el supuesto citado, el contrato se perfecciona sin haber desembolsado el comprador ninguna cantidad, a pesar de venir obligado a hacerlo por una obligación cambiaria ya exigible.

En consecuencia, si una venta a plazos está sometida a la LVP, y el comprador se obliga a abonar el desembolso inicial mediante la aceptación de letras de cambio, cuyo vencimiento tiene lugar en una fecha posterior a la de entrega del bien, el vendedor perderá el derecho a cobrar al comprador el importe correspondiente al desembolso inicial, lo que supone una reducción del precio de la compraventa. En el caso de autos, Cadreita Banderas, S.L. (comprador) estaría autorizado, por tanto, a no pagar las letras correspondientes al desembolso inicial a Industrias Luis Peris, S.A. (vendedor), por aplicación del art. 9, párr. 2 LVP.

Ello sólo es posible, como ya se ha indicado, en el supuesto de que el contrato esté sometido a la LVP. Cuando el contrato está sometido a la LVP, la aceptación de letras no equivale al desembolso inicial, por lo que procede la aplicación del art. 9, párr. 2 LVP. En cambio, si el contrato no está sujeto a la LVP, no hay ningún inconveniente en que el precio íntegro del bien se aplaze y se instrumentalice en letras de cambio. Por consiguiente, el problema consiste en determinar si una determinada venta a plazos va a quedar sujeta a las disposiciones de la LVP. La vieja polémica entre el carácter imperativo o dispositivo de la LVP aparece de nuevo con toda su crudeza. Para los defensores de su naturaleza imperativa (TORRES LANA, BALDO DEL CASTAÑO, MARTÍNEZ DE AGUIRRE), cuando la venta a plazos cae objetivamente dentro del ámbito de aplicación diseñado en la LVP, habrá que aplicar todos los preceptos de esta ley, sin que las partes puedan por su propia voluntad eludir su aplicación. En cambio, los valedores del carácter dispositivo de la ley (BERCOVITZ) entienden que, aunque el contrato de venta a plazos esté dentro del ámbito de aplicación de la LVP, sus disposiciones van a entrar en juego sólo en el caso de que las partes hayan acordado, expresa o tácitamente, su sometimiento a la LVP. Para esta segunda concepción, la

cuestión radica en conocer si las partes se han sometido, expresa o tácitamente, a la LVP. Así, por ejemplo, se ha defendido que la ausencia de desembolso inicial significa que las partes han querido excluir esa venta a plazos del régimen especial contemplado en la LVP, quedando por tanto sujeto a la regulación general del Código Civil (BERCOVITZ, "Las ventas a plazos de bienes muebles", *ADC*, 1966, pp. 136). Esta opinión puede ser válida -desde la aceptación del carácter dispositivo de la LVP- cuando las partes no se han pronunciado expresamente a favor del sometimiento a la LVP. Sin embargo, si consta que la voluntad de las partes es la de regirse por la LVP (p.e., por la utilización de los formularios oficiales aprobados por la Dirección General de los Registros y del Notariado), la ausencia de desembolso inicial no puede provocar la exclusión del régimen jurídico de la LVP, sino más bien la aplicación de esta ley, en concreto de su art. 9, párr. 2, con la consiguiente pérdida para el vendedor del desembolso inicial.

En el caso de autos, el contrato de venta a plazos está sujeto a la LVP, y ello independientemente de que se acepte la naturaleza imperativa o dispositiva de esta ley. Efectivamente, si la LVP es imperativa, sus disposiciones se aplicarán al negocio jurídico celebrado entre las partes, entre ellas el art. 9, párr 2, por concurrir el supuesto de hecho previsto en esta norma (no entrega del desembolso inicial). A igual conclusión se llega desde la tesis dispositiva de la LVP. En el supuesto de hecho de esta sentencia, existe una voluntad tácita de vendedor y comprador de que el contrato quede sometido a la LVP. Voluntad tácita que se manifiesta en los escritos de demanda y de reconvenición, donde cada parte apoya sus pretensiones en distintos preceptos de la ley. Así, el vendedor pide en la demanda la resolución contractual, con apoyo en el art. 11 LVP. El comprador, en cambio, solicita al juez mediante reconvenición que haga uso de la facultad de moderación reconocida en el art. 13 LVP, fijando nuevos plazos para la satisfacción del precio de la compraventa.

A pesar de lo dicho, es totalmente satisfactoria la solución final que da el Juzgado de Primera Instancia, mantenida después por la Audiencia Provincial y el Tribunal Supremo. En una venta a plazos, el incumplimiento del comprador, que deja de pagar numerosos plazos, autoriza al vendedor para solicitar, y obtener, la resolución contractual. A este mismo resultado se llega tanto si esa concreta venta a plazos está sometida a la LVP como si queda al margen de este específico régimen jurídico. En ambos casos tiene lugar un incumplimiento grave del comprador que faculta al vendedor para resolver el contrato. Ahora bien, en el caso de autos la sentencia de los tribunales es acertada, incluso aunque el contrato se considere sujeto a la LVP y se entienda, como aquí se ha mantenido, que procede la aplicación del art. 9, párr. 2 por no constituir la aceptación de letras de cambio una forma de "satisfacer" el desembolso inicial. Si el comprador hubiera dejado de pagar únicamente la letra correspondiente al desembolso inicial, pero en cambio hubiera abonado al vendedor las letras siguientes, que se refieren ya al resto del precio, la demanda del vendedor en la que reclama el pago de esa sola letra (la única que no ha sido satisfecha) habría sido desestimada, por aplicación del tan citado art. 9, párr. 2 LVP. Por contra, si el comprador deja de pagar los plazos relativos a la parte del precio aplazada (en el caso de autos, no paga ninguna de las veinticuatro letras aceptadas como pago del 80% del precio), cabe la resolución contractual aunque el vendedor no tuviera "derecho a exigir el importe" del desembolso inicial, conforme al art. 9, párr. 2 LVP. Una cosa es que, ante la falta de pago del desembolso inicial en el momento de la entrega del bien, el vendedor no pueda ya reclamar al comprador el importe de ese desembolso, y otra distinta que la resolución

del contrato por incumplimiento del comprador obligue al vendedor a restituir a aquél una cantidad equivalente al desembolso inicial que nunca recibió. El art. 9, párr. 2 LVP establece lo primero, pero no lo segundo. Este precepto no contiene una presunción *iuris et de iure* de que el desembolso se ha producido, por no haberlo recibido el vendedor en el momento de la entrega del bien (así, MARTÍNEZ DE AGUIRRE, *Las ventas a plazos de bienes muebles*, Tecnos, 1988, pp. 64). Dispone más bien que el vendedor no puede ya exigirlo al comprador. Por eso, nada impide que, en el marco de la mútua restitución de las prestaciones que tiene lugar tras la resolución contractual, el vendedor sólo esté obligado a devolver al comprador el dinero efectivamente percibido, sin incluir por tanto una cantidad equivalente al desembolso inicial que nunca recibió.

En definitiva, no se vislumbra la razón por la que el Tribunal Supremo ha realizado semejante interpretación de los arts. 2 y 9 LVP, en lo relativo al desembolso inicial. Si el comprador hubiera abonado el resto de las cambiales, dejando de pagar únicamente la letra correspondiente al desembolso inicial, quizás el tribunal se hubiera visto en la tentación de realizar esa interpretación con el fin de evitar que el vendedor perdiera el importe de ese desembolso. Sin embargo, lo cierto es que el comprador ha incumplido sus obligaciones, dejando de abonar sucesivos plazos, por lo que no es preciso acudir a esa vía. Más acertado hubiera sido argumentar del siguiente modo: en el caso de autos, y considerando que el contrato está sujeto al régimen jurídico de la LVP, el comprador puede efectivamente recurrir a la aplicación del art. 9, párr. 2 LVP. Este precepto exige que el comprador abone en metálico, en el momento de la entrega del bien, una parte del precio en concepto de desembolso inicial, sancionando al vendedor con la pérdida del derecho a exigir esa cantidad si de hecho no se produce ese pago inicial. En el caso de autos, es evidente que no tiene lugar ese obligado desembolso inicial, pues no puede conceptuarse como tal la firma y aceptación de determinadas letras de cambio. Por otra parte, la falta de desembolso inicial es relevante cuando el contrato se ejecuta posteriormente sin problemas, es decir, en el supuesto de que el comprador satisfaga los posteriores plazos conforme a lo pactado. En cambio, si el comprador incumple sus obligaciones, y el vendedor resuelve el contrato, el hecho de que el vendedor no hubiera podido reclamar el importe del desembolso inicial en nada afecta a las obligaciones liquidatorias que surgen tras la resolución: el comprador está obligado a devolver el bien al vendedor, quien por su parte tiene que restituir a aquél todas las cantidades recibidas, entre las cuales no cabe incluir el importe del desembolso inicial, que en realidad no fue entregado al vendedor. En definitiva, la decisión en torno a la cuestión litigiosa principal (resolución del contrato por incumplimiento del comprador) es irrefutable, y al mismo tiempo independiente de si el contrato está sometido o no a la LVP, y en caso de que esté sometido, de si ha habido desembolso inicial o el vendedor ha perdido el derecho a exigirlo *ex art. 9, párr. 2 LVP*.

4. En la actualidad, el marco normativo de la venta a plazos no viene dado únicamente por la LVP, sino que existe otra ley, en concreto la Ley 7/1995, de 23 de marzo, de Crédito al Consumo (en adelante, LCC), que también resulta aplicable, puesto que el aplazamiento en el pago no es sino una forma de concesión crediticia subsumible en el art. 1 LCC. Si en la sentencia que comentamos, la compraventa se hubiera celebrado en una fecha posterior al 25 de mayo de 1995 (día de entrega en vigor de la LCC), el contrato se regiría por la LVP, y también quedaría sometido, según dispone la Disp. Final 2ª, párr. 2 LCC, a determinados preceptos de la LCC (arts. 6.2, 7, 8, 14.1, 17 y 18). Ninguno de estos artículos hace referencia al desembolso inicial, por lo que

seguiría siendo aplicable el art. 9, párr. 2 LVP, con las consecuencias que ya se han analizado.

Imaginemos que el contrato de compraventa se hubiera celebrado entre un vendedor y un consumidor, quien adquiere el bien para destinarlo a una actividad personal o familiar, cumpliéndose además todos los presupuestos requeridos por la LCC (delimitación positiva y negativa del ámbito de aplicación de la LCC, en sus arts. 1 y 2). Si el contrato está a su vez sujeto a la LVP, resulta que el contrato va a quedar sometido a las dos leyes, LCC y LVP. Esto puede provocar numerosos problemas, puesto que las soluciones ofrecidas por ambas leyes no son siempre coincidentes. La LCC incluye una disposición con el fin de regular las relaciones entre estas dos normas. Se trata de la Disp. Final 2ª, párr. 1 LCC, en virtud de la cual "los contratos sujetos a la Ley 50/1965 que se encuentran incluidos en el ámbito de aplicación de la Ley de Crédito al Consumo se regirán por los preceptos de esta última y, supletoriamente, por los de aquélla" (un detenido análisis de esta disposición, en mi artículo "Comentario al art. 36", en R. BERCOVITZ/J. LEGUINA (coord.), *Comentarios a las Leyes de Ordenación del Comercio Minorista*, Tecnos, 1997, pp. 589 y ss., especialmente en pp. 618 y ss.). La cuestión radica en determinar el alcance de esta supletoriedad, en establecer en qué hipótesis debe aplicarse la LVP, en cuanto derecho supletorio.

Ello es importante en la hipótesis de que se pacte un aplazamiento del precio íntegro del bien, mediante la aceptación y (futuro) pago de 26 letras de cambio, dos por importe de 1.597.800 ptas., y las restantes por 582.600 ptas. cada una. La LCC permite que todo el precio se aplaze, puesto que no existe ningún precepto que imponga un desembolso inicial obligatorio. Por lo tanto, ¿habrá que entender que produce todos sus efectos el aplazamiento del precio, y que por ello el vendedor puede exigir a su vencimiento todos y cada uno de los pagos aplazados, tal y como admite la LCC, o cabe sostener que el vendedor perderá el derecho a exigir el aplazamiento de los dos primeros pagos, por ser de aplicación -supletoria- el art. 9, párr. 2 LVP? La solución va a depender del criterio hermenéutico al que acuda el intérprete jurídico para determinar si cabe o no la aplicación supletoria de la LVP (en detalle, véase mi "Comentario al art. 36", *cit*, pp. 625). A mi juicio, puede afirmarse que, en general, el factor desencadenante de la aplicación de la LVP es la existencia en ella de una regla jurídica que disciplina una determinada situación en relación a la venta a plazos, situación que no aparece regulada en la LCC. Partiendo de esta regla, se podría llegar a la conclusión de que el art. 9, párr. 2 LVP es aplicable, por regular una situación no prevista en la LCC. Creo, sin embargo, que esta solución no es acertada, y ello porque junto a ese criterio existen otros que son igualmente importantes para delimitar cuándo procede la aplicación supletoria de la LVP. No cabe la aplicación del art. 9, párr. 2 LVP porque la regulación contenida en la LCC tiene pretensión de exclusividad; la falta de regulación en la LCC del desembolso inicial (y de las consecuencias de su ausencia) se debe precisamente a la voluntad del legislador de no querer regular ese concreto supuesto de hecho. Por otra parte, la aplicación del art. 9 LVP contradice las consecuencias jurídicas que produce la LCC, y su *ratio legis*. Además, provoca una discriminación injustificada entre los compradores a plazos sometidos a la LCC, según estén sujetos o no además a la LVP, y en consecuencia, según se les aplique o no el art. 9 de la LVP.

5. Por último, es más que probable que, cuando estas páginas sean publicadas, exista en España una nueva reglamentación de las ventas a plazos. El Proyecto de Ley de venta a

plazos de bienes muebles, de 29 de abril de 1997, se encuentra -en la fecha en que escribo estas líneas- en una fase avanzada de su tramitación parlamentaria, concretamente a punto de salir del Senado y retornar al Congreso de los Diputados, por lo que pronto habrá una nueva Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles (en adelante, NLVP) que derogará la hasta ahora vigente LVP. En lo relativo al desembolso inicial, la NLVP modifica substancialmente la regulación anterior. El art. 3 define el contrato de venta a plazos sometido a la NLVP como aquél "mediante el cual una de las partes entrega a la otra una cosa mueble corporal y ésta se obliga a pagar por ella un precio cierto de forma total o parcialmente aplazada en tiempo superior a tres meses desde la perfección del mismo". Por tanto, no es necesario que en el momento de la entrega del bien el comprador abone al vendedor una parte del precio, puesto que éste puede aplazarse de forma total o parcial. A diferencia de la regulación anterior, no puede considerarse como uno de los fines de la nueva ley garantizar la solvencia del comprador y evitar que éste se sobreendeude. Por eso, si al caso de autos fuera de aplicación la NLVP, el pago del precio podría aplazarse en la forma que quisieran las partes, incluso instrumentalizándolo en letras de cambio, sin que ello implicara sanción alguna para el vendedor.