

M. J. Marín López, “Comentario a la STS de 30 de diciembre de 2002. Distinción entre arrendamiento financiero y compraventa a plazos. Trascendencia, a estos efectos, de la baja cuantía de la opción de compra, y del hecho de que exista en el Registro de Vehículos una reserva de dominio a favor del arrendador financiero”, *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, Madrid. Ed. Civitas, 2003, núm. 63, § 1693, pp. 953 a 967.

SENTENCIA de 30 de diciembre de 2002\*

- OBJETO Distinción entre arrendamiento financiero y compraventa a plazos. Trascendencia, a estos efectos, de la baja cuantía de la opción de compra, y del hecho de que exista en el Registro de Vehículos una reserva de dominio a favor del arrendador financiero.
- PARTES Banco Bilbao Vizcaya, S.A. (demandante y recurrente) *contra* Tesorería General de la Seguridad Social y don José Cabrero Rojano.
- PONENTE Excmo. Sr. D. Luis Martínez-Calcerrada y Gómez.
- FALLO Ha lugar al recurso.

*DISPOSICIONES LEGALES APLICADAS:*

Artículos 1255 y 1281 del Código Civil.

*DOCTRINA:*

Sobre la problemática planteada, existe un cuerpo jurisprudencial bien nutrido, como lo demuestra, en síntesis la STS de 8-2-2002, al exponer en su F. 1º:

S. 30-7-1998: «... si no se prueba la existencia de un acuerdo simulatorio en que el leasing opere como negocio aparente para encubrir una compraventa a plazos, no cabe aplicar la Ley de 17 de julio de 1965. No son contrarios a la naturaleza del leasing los pactos de recompra y garantía establecidas entre el vendedor del bien objeto del contrato y el arrendador financiero».

S. 28-11-1998: «... no hay un parámetro para indicar la proporción que debe tener la opción de compra respecto al valor del bien objeto del contrato».

S. 2-12-1998: «... contrato atípico, complejo regido por los pactos, y cuyo objeto es la cesión de uso de bienes, adquiridos según deseos del usuario que paga por el uso cuotas y que incluye una opción de compra. Arrendamiento con opción de compra. No es aplicable la Ley de Venta a Plazos, si no se demuestra que cubre simuladamente esa figura jurídica...».

---

\* Este trabajo ha sido realizado dentro del Proyecto BJU2002-00590 de la Dirección General de Enseñanza Superior e Investigación Científica del Ministerio de Ciencia y Tecnología (“Las garantías del crédito en las situaciones concursales; en especial, las garantías financieras relativas a los valores anotados en cuenta”), que dirige el Dr. Angel Carrasco Perera.

S. 15-6-1999: «... no es suficiente para desvirtuar la calificación de un contrato como de arrendamiento financiero el importe más o menos elevado de la cuota residual para ejercitar la opción de compra ni que se pactara, para caso de resolución del contrato por incumplimiento de la arrendataria, que ésta habría de pagar los efectos vencidos y pendientes de vencer, incluido el representativo del valor residual».

S. 19-7-1999: «La entidad de leasing es la titular dominical del bien, frente a cuyo embargo puede oponer con éxito la tercería de dominio».

S. 26-11-1999: «... Se estima la tercería con fundamento en contrato de leasing, y que, no se desvirtúa la calificación del contrato como leasing el importe mayor o menos de la cuota residual pactada. Interpretación de los contratos».

S. 2-12-1999: «... Entiende la Sala que es este el título del tercerista y no una compra de bienes muebles a plazos como sostenía el recurrente, por ello triunfa la tercería. El arrendador no adquiere para sí ni para su uso el bien, sino para cederlo en arrendamiento al que lo ha elegido, y por ello lo ha comprado. Han de concretarse las normas pretendidamente infringidas».

Asimismo, en Sentencia de 5-10-2000, se decía –F. 3º–: «Como es sabido, en relación con el contrato de arrendamiento financiero, según reiterada jurisprudencia hay que afirmar: “En el contrato de arrendamiento con opción de compra o *leasing* concurren tres partes, la *empresa de leasing* que financia la operación conjunta y celebra con el proveedor el contrato de compraventa y con el usuario el de arrendamiento con opción de compra, el *proveedor* que ha celebrado el anterior contrato de compraventa y entrega la cosa al usuario y éste, el *usuario*, que celebra el contrato con la empresa de *leasing*, y recibe la cosa del proveedor, normalmente elegida por él mismo. Tal contrato de *leasing*, como dice la sentencia de 28 de noviembre de 1997, *institución del derecho comercial importado del área jurídica de los Estados Unidos de América, y plenamente incorporada a nuestro tráfico económico y comercial, es un contrato complejo y en principio atípico regido por sus específicas disposiciones y de contenido no uniforme, que jurisprudencialmente es conceptuado como un contrato con base a los principios de autonomía negocial y de la libertad que proclama el artículo 1255 del Código Civil* (S. de 26 de junio de 1989). Además, desde un punto de vista legislativo y como definición auténtica, hay que tener en cuenta lo que proclama la Disposición Adicional séptima en su apartado primero de la Ley de 29 de julio de 1988, que dice que tendrá la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas y que incluirá necesariamente una opción de compra a su término, en favor del usuario...”».

#### HECHOS:

Se recogen en el Fundamento de Derecho Segundo, y resumidamente son los siguientes:

Con fecha de 16 de abril de 1990 el Banco Bilbao Vizcaya, S.A. celebró un contrato con don José Cabrero Rojano, intervenido por Corredor de Comercio de Madrid, cuyo objeto era un vehículo marca Pegaso, modelo 310.6100, matrícula H-8141-E. El contrato lleva como rúbrica la expresión “póliza de arrendamiento financiero”.

En cuanto al contenido de este contrato, don José se obliga a pagar 43 cuotas mensuales de 285.571 ptas., por lo que el precio total que debe satisfacer es de 12.279.553 ptas. (y no de 12.274.553 ptas., como establece la sentencia que se comenta). Se fija como precio residual para ejercitar la opción una cuota de 285.571 ptas., es decir, una partida de igual cuantía a cada una de las cuotas mensuales. Además, se pacta en el contrato (cláusula VIII) que don José podía adquirir el material objeto del contrato por el precio residual si se hubieran pagado todas las cuotas.

Don José incumplió el citado contrato, pues dejó de abonar numerosas cuotas. Con fundamento en ese incumplimiento, el Banco Bilbao Vizcaya reclama en el juicio correspondiente el cumplimiento del contrato. Por otra parte, queda acreditado que el Banco Bilbao Vizcaya tienen inscrita en la Jefatura Provincial de Tráfico de Zaragoza una reserva de dominio sobre ese vehículo.

Después de celebrado el contrato, y como consecuencia de las deudas que don José tenía contraídas con la Tesorería General de la Seguridad Social, esta entidad procedió a embargar el vehículo.

Ante esta situación, el Banco Bilbao Vizcaya interpone ante el Juzgado de Primera Instancia núm. 12 de Zaragoza una demanda de tercería de dominio contra la Tesorería General de la Seguridad Social (Dirección Provincial de Zaragoza) y don José Cabrero Rojano, solicitando que “se sirva tener por reducida tercería de dominio en nombre de mi mandante, ordenando suspender el procedimiento de apremio respecto al bien controvertido y dictando resolución en la que se acuerde que el bien embargado en el referido procedimiento es propiedad de mi mandante, se alce el embargo trabado sobre el mismo”. La Tesorería General de la Seguridad Social contestó a la demanda, suplicando que se dictase sentencia que desestimase la demanda, ordenando la prosecución del procedimiento de apremio sobre el bien controvertido. El codemandado don José Cabrero no se personó en autos, por lo que fue declarado en rebeldía.

El Juzgado de Primera Instancia dictó sentencia con fecha de 23 de mayo de 1996, en la que desestima la demanda.

Frente a dicha sentencia se interpuso por el Banco Bilbao Vizcaya recurso de apelación, que fue desestimado por la Audiencia Provincial de Zaragoza (Sección Quinta) en sentencia de 17 de marzo de 1997.

El demandante interpone un recurso de casación, que es estimado íntegramente por el Tribunal Supremo.

#### *FUNDAMENTOS DE DERECHO:*

1. La Sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza, Sección Quinta, de 17 de marzo de 1997, desestimó el recurso de apelación interpuesto por la entidad actora Banco Bilbao Vizcaya, frente a la Sentencia del Juzgado de Primera Instancia núm. 12 de los de dicha Capital, de 23 de mayo de 1996, desestimatoria de la tercería planteada (por los que el tercerista en base a un contrato de «leasing» postula se alce el embargo trabado sobre el vehículo del ejecutado a lo que se opone la entidad bancaria ejecutante,

porque aquel contrato en realidad era una compraventa a plazos), decisión que hoy es objeto del presente recurso de casación por la entidad actora/apelante.

2. Son «facta» de partida –F. 2º Juzgado, acreditados en Autos–:

1º) Se concertó con fecha 16 de abril de 1990, por el tercerista un contrato mercantil con don José C. R., intervenido por el Corredor de Comercio de Madrid, don Rafael M. C., cuyo objeto era un vehículo marca Pegaso, mod. 310.6100, matrícula H...-E, teniendo una duración de 48 meses contados desde la fecha de entrada en vigor del contrato, es decir, desde el 16 de abril de 1990, hasta marzo de 1994.

2º) Se fijó un precio de 12.274.553 ptas., a pagar en 43 cuotas de 285.571 ptas., fijándose como precio residual para ejercitar la opción una cuota de igual cuantía. Además se pactó en el contrato (cláusula VIII) que se podría adquirir el material objeto del contrato por el precio residual si se hubieren pagado todas las cuotas.

3º) El codemandado don José C. R., incumplió el citado contrato suscrito con la actora, adeudándole numerosas cuotas a las que venía obligado, no habiendo ejercido, en consecuencia, la opción de compra.

4º) Resultó acreditado en la instancia que la demandante tiene inscrita en la Jefatura Provincial de Tráfico de Zaragoza, reserva de dominio sobre el vehículo de su propiedad arrendado al señor C. R.

3. En el *motivo primero* del recurso, se denuncia al amparo del ordinal 4º del art. 1692 LECiv, la infracción de las normas el Ordenamiento Jurídico y de la Jurisprudencia que fueren aplicables para resolver las cuestiones objeto del debate. La alegación del presente Motivo casacional, se sustenta en la convicción de esta parte, de haber infringido la Sentencia que se recurre, el contenido de los arts. 1255 y 1281.1º del CC, así como la jurisprudencia concordante; y se aduce que, la alegación del presente motivo casacional, se sustenta en la convicción de esta parte, de haber infringido la Sentencia que se recurre, el contenido de los arts. 1255 y 1281.1º CC, así como la jurisprudencia concordante y, que la argumentación tanto del Juzgado de Primera Instancia como de la Audiencia, al entender que el contrato suscrito entre Banco Bilbao Vizcaya, SA y don José C. R., no es un arrendamiento financiero o leasing, sino una compraventa de bienes muebles a plazos, resulta contraria no sólo al contenido de los preceptos antes aludidos, sino a su interpretación jurisprudencial, tal y como y ha sido establecida por este Alto Tribunal. Efectivamente –continúa el Motivo– tal y como resulta plenamente constatable en autos, el contrato suscrito entre mi representada y el señor C. R., no sólo se configura por ambas partes de modo expreso como un contrato de leasing mobiliario, sino que cumple todos y cada uno de los requisitos de dicha modalidad negocial.

En el *segundo motivo*, se denuncia al amparo del ordinal 4º del art. 1692 LECiv, la infracción de las normas el Ordenamiento Jurídico y de la Jurisprudencia que fueren aplicables para resolver las cuestiones objeto del debate, alegándose que, el presente motivo, íntimamente relacionado con el que con anterioridad hemos analizado, tiene su base en la estimación de que la Sentencia objeto de Recurso, ha prescindido de modo impropio de las normas reguladoras del contrato de arrendamiento financiero o leasing, así como, de la doctrina jurisprudencial que ha configurado su auténtica naturaleza jurídica, y que, expuesto cuanto antecede a fin de determinar conceptualmente la figura del leasing, podemos constatar la impropia argumentación de la Audiencia de Zaragoza, al considerar que el contrato suscrito entre mi representada y don José C. R., es una compraventa a plazos, circunstancia no sólo

absolutamente ajena a la expresa voluntad de las partes, sino desnaturalizadora del leasing, que si bien puede guardar cierta similitud con la compraventa, constituyen dos figuras contractuales perfectamente diferenciadas. La apreciación tanto del Juzgador de Instancia como de la Audiencia –continúa el Motivo– respecto al reducido precio de la opción, y con base en ello desnaturalizar el contrato de leasing suscrito, para identificarlo con una compraventa, resulta, contrario a derecho, y que, el hecho de que la cantidad fijada como valor residual o importe de la opción de compra tenga un valor reducido en relación con el precio total de arrendamiento financiero, coincidente con la cuantía de cada una de las mensualidades contempladas en el contrato, no desnaturaliza la esencia del contrato de arrendamiento financiero, ya que, en nuestro ordenamiento jurídico rige el principio de libertad contractual (art. 1255 del Código Civil).

4. Sobre la problemática planteada, existe un cuerpo jurisprudencial bien nutrido, como lo demuestra, en síntesis la STS de 8-2-2002, al exponer en su F. 1º:

S. 30-7-1998: «... si no se prueba la existencia de un acuerdo simulatorio en que el leasing opere como negocio aparente para encubrir una compraventa a plazos, no cabe aplicar la Ley de 17 de julio de 1965. No son contrarios a la naturaleza del leasing los pactos de recompra y garantía establecidas entre el vendedor del bien objeto del contrato y el arrendador financiero».

S. 28-11-1997: «... no hay un parámetro para indicar la proporción que debe tener la opción de compra respecto al valor del bien objeto del contrato».

S. 2-12-1998: «... contrato atípico, complejo regido por los pactos, y cuyo objeto es la cesión de uso de bienes, adquiridos según deseos del usuario que paga por el uso cuotas y que incluye una opción de compra. Arrendamiento con opción de compra. No es aplicable la Ley de Venta a Plazos, si no se demuestra que cubre simuladamente esa figura jurídica...».

S. 15-6-1999: «... no es suficiente para desvirtuar la calificación de un contrato como de arrendamiento financiero el importe más o menos elevado de la cuota residual para ejercitar la opción de compra ni que se pactara, para caso de resolución del contrato por incumplimiento de la arrendataria, que ésta habría de pagar los efectos vencidos y pendientes de vencer, incluido el representativo del valor residual».

S. 19-7-1999: «La entidad de leasing es la titular dominical del bien, frente a cuyo embargo puede oponer con éxito la tercería de dominio».

S. 26-11-1999: «... Se estima la tercería con fundamento en contrato de leasing, y que, no se desvirtúa la calificación del contrato como leasing el importe mayor o menos de la cuota residual pactada. Interpretación de los contratos».

S. 2-12-1999: «... Entiende la Sala que es este el título del tercerista y no una compra de bienes muebles a plazos como sostenía el recurrente, por ello triunfa la tercería. El arrendador no adquiere para sí ni para su uso el bien, sino para cederlo en arrendamiento al que lo ha elegido, y por ello lo ha comprado. Han de concretarse las normas pretendidamente infringidas».

Asimismo, en Sentencia de 5-10-2000, se decía –F. 3º–: «Como es sabido, en relación con el contrato de arrendamiento financiero, según reiterada jurisprudencia hay que afirmar: “En el contrato de arrendamiento con opción de compra o *leasing* concurren tres partes, la *empresa de leasing* que financia la operación conjunta y celebra con el proveedor el contrato de compraventa y con el usuario el de arrendamiento con opción de compra, el *proveedor* que ha celebrado el anterior contrato de compraventa y

entrega la cosa al usuario y éste, el *usuario*, que celebra el contrato con la empresa de *leasing*, y recibe la cosa del proveedor, normalmente elegida por él mismo. Tal contrato de *leasing*, como dice la sentencia de 28 de noviembre de 1997, *institución del derecho comercial importado del área jurídica de los Estados Unidos de América, y plenamente incorporada a nuestro tráfico económico y comercial, es un contrato complejo y en principio atípico regido por sus específicas disposiciones y de contenido no uniforme, que jurisprudencialmente es conceptualizado como un contrato con base a los principios de autonomía negocial y de la libertad que proclama el artículo 1255 del Código Civil* (S. de 26 de junio de 1989). Además, desde un punto de vista legislativo y como definición auténtica, hay que tener en cuenta lo que proclama la Disposición Adicional séptima en su apartado primero de la Ley de 29 de julio de 1988, que dice que tendrá la consideración de operaciones de arrendamiento financiero aquellos contratos que tengan por objeto exclusivo la cesión de uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de cuotas y que incluirá necesariamente una opción de compra a su término, en favor del usuario...”».

5. Aplicando esta doctrina al caso debatido, es bien claro que, *ambos Motivos han de acogerse*, porque los mismos refutan, con razón, los argumentos de la recurrida, a saber, sobre que la cuota residual no sirve para ejercitar la opción por ser inferior al de la renta mensual o, que habiendo optado la tercerista por reclamar las cuotas pendientes en vez de resolver equivale al decaimiento de su pretensión, que son argumentos bien inconsistentes, además, de que es inexacto que se concertara un arrendamiento financiero, en lugar de una compraventa de bienes muebles a plazos, porque, respectivamente, ha de ratificarse la variada jurisprudencia que se cita en Sentencia 8-2-2002, «... y porque el ejercicio de esa reclamación de cuotas impagadas a que alude el Motivo, estaba prevista en una de las opciones a que se refiere el contrato y, porque, además de que con ello se garantizaba al financiador, hoy tercerista, la recuperación de la posesión del vehículo luego embargado, la reclamación de las cuotas impagadas, es un derecho que corresponde a la financiadora en compensación del uso del vehículo embargado durante el tiempo a que se refieren citadas cuotas...».

Se estima, pues, el recurso y actuando a tenor del art. 1715.1.3 LECiv extinta, se casa la Sentencia de Instancia y se estima la demanda alzando el embargo trabado sobre el vehículo por la Seguridad Social, con los efectos derivados, sin que a tenor del artículo 1715.2º LECiv, proceda imposición de costas en ninguna de las instancias, al hacer uso el tribunal que juzga de la salvedad que preceptúan los arts. 523, 710, 873 y 896 de dicha Ley, aplicables en su caso, al litigio.

#### COMENTARIO:

1. Constituye un clásico en la jurisprudencia del Tribunal Supremo el debate en torno a si el contrato realmente celebrado por los contratantes, que lo califican como arrendamiento financiero, es en verdad un contrato de este tipo o en realidad encubre una compraventa a plazos. Son dos los cauces a través de los cuales el alto tribunal se ve obligado a entrar a analizar esta cuestión. En unos casos, se trata de resolver si procede o no la tercería de dominio interpuesta por la sociedad de leasing ante el embargo que un tercero realiza del bien objeto del contrato. El supuesto de hecho es siempre el mismo: ante el embargo del bien objeto del contrato de arrendamiento financiero por los acreedores del usuario (en muchos casos, por la Tesorería General de la Seguridad Social), la sociedad de leasing ejercita la tercería de dominio, solicitando que se levante

el embargo. El acreedor del usuario se opone a la demanda, argumentando que el contrato celebrado entre la entidad de leasing y el usuario no es un arrendamiento financiero, como así ha sido denominado por las partes, sino una compraventa a plazos; y como no se ha pactado una reserva de dominio a favor del vendedor, el propietario del bien es el usuario, razón por la cual el embargo trabado sobre el bien es ajustado a derecho.

En otras ocasiones, sin embargo, el litigio en el que se plantea el problema calificadorio no tiene como partes procesales a la entidad de leasing y un tercero acreedor del usuario, sino a las dos partes que celebraron ese contrato. También en estos casos el supuesto de hecho suele ser siempre el mismo: el usuario incumple el contrato, pues deja de abonar algunas de las cuotas mensuales. El arrendador le exige judicialmente el cumplimiento del contrato o la resolución, de conformidad con las previsiones que en ese sentido se contienen en las cláusulas del contrato. El usuario estima que bajo la apariencia de un arrendamiento financiero se encubre una compraventa a plazos, por lo que solicita la aplicación de las normas sobre cumplimiento/resolución establecidas en la legislación sobre venta a plazos de bienes muebles (art. 11 de la Ley de Venta a Plazos de 1965 o art. 10 de la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles). Como ejemplos pueden citarse las SSTs de 10 abril 1981 (RJ 1981, 1532), 30 julio 1998 (RJ 1998, 6607), 2 diciembre 1998 (RJ 1998, 9612), 7 febrero 2000 (RJ 2000, 282), y 21 noviembre 2000 (RJ 2000, 10429).

Es innegable que para el usuario es mucho más beneficiosa la aplicación de la Ley de Venta a Plazos. Pues el régimen jurídico establecido en dicha normativa para la hipótesis de su propio incumplimiento no le es tan dañino como el previsto en las condiciones generales del contrato de leasing. Y ello por tres razones. En primer lugar, porque la LVP sólo considera como incumplimiento jurídicamente relevante la demora en el pago de dos plazos o del último de los fijados en el contrato (arts. 11 I Ley 50/1965 y 10.1 I Ley 28/1998); por lo que sólo en estos casos puede el vendedor optar entre el cumplimiento forzoso o la resolución contractual. A diferencia de lo que sucede en el contrato de leasing, en el que es habitual pactar que el impago de un solo plazo autoriza a la entidad de leasing para exigir el cumplimiento de todos los plazos pendientes de pago o la resolución. En segundo lugar, porque si el acreedor opta por exigir el cumplimiento, la LVP sólo le autoriza para reclamar el pago de todos los plazos pendientes de abono (arts. 11 I Ley 50/1965 y 10.1 I Ley 28/1998), sin que le esté permitido solicitar al comprador el pago de los intereses no devengados o cualquier otra cláusula penal que se haya podido pactar en el contrato; mientras que si se trata de un leasing, se aplicarán las cláusulas contractuales, que suelen prever que la entidad de leasing puede exigir, además del pago de todos los plazos pendientes de abono, el pago de los intereses no devengados correspondientes a las cuotas de amortización pendientes de vencimiento, así como de otras posibles partidas (como los intereses de demora correspondientes a las cuotas vencidas y no satisfechas, o el precio de la opción de compra). En tercer lugar, si el acreedor opta por la resolución, si el contrato se reputa como una venta a plazos el vendedor tendrá que restituir todas las cantidades ya recibidas del comprador, pudiendo retener únicamente las partidas a que se refieren los arts. 11 II Ley 50/1965 y 10.1 II Ley 28/1998. En cambio, si el contrato se califica como de arrendamiento financiero, se aplicará el régimen liquidatorio normalmente previsto en el contrato: el arrendador podrá retener todas las cantidades ya satisfechas por el usuario; además, es usual el pacto en virtud del cual el usuario viene obligado a abonar algunas cuotas pendientes de vencimiento o cualquier otra pena.

2. La sentencia del Tribunal Supremo de 30 de diciembre de 2002 (RJ 2003, 331), que es objeto de este comentario, se incardina en el primer grupo de sentencias. Ante el embargo trabado sobre el vehículo a instancias de la Tesorería General de la Seguridad Social, el arrendador financiero (BBV) interpone una tercería de dominio, que es desestimada en primera y segunda instancia, pero que finalmente es admitida por el Tribunal Supremo. Todo el debate se centra en si el contrato que sirve de base a la tercería es un contrato de arrendamiento financiero o una venta a plazos de bienes muebles. Para ello, se toman en consideración tres datos: el importe de la opción de compra, el hecho de que el actor hubiera optado por exigir el cumplimiento del contrato a don José tras el impago por éste de varias cuotas vencidas, y la circunstancia de que exista inscrita una reserva de dominio a favor del actor en el Registro de la Jefatura Provincial de Tráfico de Zaragoza. Cada uno de ellos merece un tratamiento específico.

3. Uno de los criterios tradicionales utilizados por los tribunales para entender que el contrato realmente celebrado es una venta a plazos (negocio disimulado) y no un arrendamiento financiero (negocio simulado) es la baja cuantía del “precio” de la opción de compra: si tiene carácter insignificante, es simbólico o carece de entidad propia, no hay arrendamiento financiero, sino compraventa a plazos. La determinación de su carácter simbólico o insignificante se valora, sobre todo, relacionando la cuantía de la opción de compra con la de las cuotas pagadas o el precio de adquisición del bien, llegando incluso algunas sentencias de la jurisprudencia menor a establecer los porcentajes admisibles para superar el juicio de insignificancia (el 3 o el 4% del valor total de la cosa). Así, por ejemplo, hay venta a plazos cuando el precio de la opción de compra es igual o inferior al de uno de los plazos de amortización. Algunas sentencias del Tribunal Supremo han acogido esta interpretación; por ejemplo, las SSTS de 28 mayo 1990 (RJ 1990, 4092); 21 noviembre 1998 (RJ 1998, 8750); 29 mayo 1999 (RJ 1999, 4383); y 29 mayo 2001 (RJ 2001, 3874). E igualmente son muchas las sentencias de las Audiencias Provinciales que siguen esta misma línea: SSAP Murcia, de 13 enero 1994 (AC 1994, 93); Zaragoza, de 28 marzo 1994 (AC 1994, 472); Toledo, de 3 octubre 1994 (AC 1994, 1900); Zamora, de 20 enero 1995 (AC 1995, 194); Zaragoza, de 19 abril 1995 (AC 1995, 705); Lleida, de 8 noviembre 1995 (AC 1995, 2371); Orense, de 23 abril 1996 (AC 1996, 827); Badajoz, de 7 enero 1997 (AC 1997, 98); Cantabria, de 6 marzo 1997 (AC 1997, 522); Málaga, de 15 septiembre 1997 (AC 1997, 1958); Córdoba, de 14 mayo 1998 (AC 1998, 6581); Madrid, de 15 junio 1998 (AC 1998, 7249); Alicante, de 1 octubre 1998 (AC 1998, 2069); Granada, de 9 febrero 1999 (AC 1999, 353); Castellón, de 15 febrero 1999 (AC 1999, 3529); Málaga, de 17 marzo 1999 (AC 1999, 585); Toledo, 5 noviembre 1999 (AC 1999, 2243), Madrid, 27 enero 2000 (AC 2000, 5050); Málaga, 20 enero 2001 (AC 2001, 326); Toledo, 19 junio 2001 (AC 2001, 1462), entre otras.

Las sentencias del JPI núm. 12 de Zaragoza y de la AP Zaragoza constituyen dos buenos ejemplos de esta interpretación. En la sentencia de primera instancia se afirma que “la jurisprudencia ha venido manifestando que, en ocasiones, bajo la apariencia de un leasing se concierta en realidad un contrato de venta a plazos, siendo dos los elementos fundamentales para distinguir uno u otro supuesto, y determinantes para apreciar el leasing: uno es un verdadero precio final de adquisición, y otro, una verdadera opción de compra a favor del arrendatario, de cuya voluntad dependa única y exclusivamente” (FJ 2º). Y continúa del siguiente modo: “En el presente caso, se fijó un precio de 12.274.553 ptas a pagar en 43 cuotas de 285.571 ptas., fijándose como precio



residual para ejercitar la opción una cuota de igual cuantía, lo que supone un porcentaje del precio total meramente simbólico no considerado por la jurisprudencia como verdadero precio... Al no pactarse un verdadero precio para ejercitar la opción de compra y exigirse el pago total para su ejercicio, resulta que el contrato suscrito por tercerista y ejecutado fue en realidad de compraventa de muebles a plazos por el que se entregó el material al comprador que debía pagar el precio fraccionado, transmitiéndose así la propiedad, que, en consecuencia, no puede reconocerse en el tercerista” (FJ 3º).

La Audiencia Provincial incide en esos mismos argumentos: “Constituye doctrina jurisprudencial mayoritariamente aceptada... que los contratos son lo que son, con independencia de la denominación que las partes por error o con ánimo interesado buscando otras finalidades les hayan querido dar, así como que en el llamado contrato de arrendamiento financiero la cuota residual debe alcanzar un cierto montante económico en relación al precio total atribuido en el contrato, y no un valor meramente simbólico o ínfimo en relación a aquel, en cuyo caso el contrato será el que aparezca conforme a su contenido obligacional, pero no el de arrendamiento financiero..., argumentación ésta que desde luego ha seguido esta Sala en todas las sentencias que sobre la cuestión ha dictado, siguiendo las de 10 de abril de 1981 y 28 de mayo de 1990 del Tribunal Supremo” (FJ 1º). “La procedencia de aplicar la anterior doctrina a este caso es obvia, y en su comprobación sea suficiente con remitirse al contrato que es aportado por la actora, en el que multiplicada cada una de las cuotas de periodicidad mensual por el número de las que fueron pactadas da exactamente el precio fijado para la adquisición del camión de que se trata, por lo que aquella cuota residual no cumple con la función que le debe ser propia en el contrato de arrendamiento financiero” (FJ 2º).

Lo cierto, sin embargo, es que en la mayoría de las sentencias del Tribunal Supremo que parecen admitir la simulación a causa de la baja cuantía de la opción de compra, en realidad son otros los motivos que llevan al tribunal a considerar el contrato celebrado como de venta a plazos y no de arrendamiento financiero. En efecto, en casi todas ellas el motivo fundamental para entender que el contrato estipulado es una venta a plazos -y no un arrendamiento financiero- no radica en la insignificante cuantía de la opción de compra, sino en el hecho de que realmente no existe tal opción de compra, pues el usuario carece del derecho de ejercitarla o no a la conclusión del contrato. Así sucede, bien porque el usuario aceptó en el momento de la perfección del contrato letras de cambio para cada uno de los plazos, incluida la opción de compra (STS 28 mayo 1990; RJ 1990, RJ 4092; también, SAP Pontevedra de 27 junio 2000, AC 3773), bien porque el precio de la opción de compra está desde el principio totalmente pagado, por la aceptación de un pagaré (STS 21 noviembre 1998; RJ 1998, 8750), bien porque la opción de compra no se paga al finalizar el contrato, sino que constituye el primer pago fraccionado que abona el usuario el mismo día en que se perfecciona el contrato (STS 29 mayo 1999; RJ 1999, 4383), bien porque la renta de la opción de compra se incluye como un plazo más dentro del contrato, lo que demuestra que en realidad el usuario carece del derecho a ejercitar la opción (STS 29 mayo 2001; RJ 2001, 3874), o bien porque no se concede un derecho de opción de compra, pues no se especifica el plazo para ejercitarla ni la forma de su ejercicio (STS 5 diciembre 2002; RJ 2002, 10430).

En cualquier caso, y aunque existan decisiones judiciales que basan la simulación únicamente en la insignificancia del precio de la opción de compra, desde la trascendental STS 28 noviembre 1997 (RJ 1997, 8273) la doctrina del Tribunal

Supremo es unánime al admitir la existencia de un arrendamiento financiero incluso cuando la cuantía de la opción de compra es poco relevante: SSTS 30 julio 1998 (RJ 1998, 6607); 1 febrero 1999 (RJ 1999, 524); 15 junio 1999 (RJ 1999, 4473); 19 julio 1999 (RJ 1999, 5959); 26 noviembre 1999 (RJ 1999, 8968); 2 diciembre 1999 (RJ 1999, 9477); 7 febrero 2000 (RJ 2000, 282); 3 noviembre 2000 (Act. Civ. 2001, 252); 21 noviembre 2000 (RJ 2000, 10429); 6 marzo 2001 (RJ 2001, 2594); 7 marzo 2001 (RJ 2001, 2596); 12 marzo 2001 (RJ 2001, 5970); 4 junio 2001 (RJ 2001, 6665); 31 octubre 2001 (RJ 2001, 9638); 28 noviembre 2001 (RJ 2001, 9712); 21 diciembre 2001 (2002, 250); 23 diciembre 2002 (RJ 2002, 1037); 28 diciembre 2001 (RJ 2002, 1647); 21 enero 2002 (RJ 2002, 19); 8 febrero 2002 (RJ 2002, 2238); 14 febrero 2002 (RJ 2002, 1448); 12 marzo 2002 (RJ 2002, 5692); 21 marzo 2002 (RJ 2002, 2276); 4 abril 2002 (RJ 2002, 3114); 16 septiembre 2002 (RJ 2002, 8450); 7 octubre 2002 (RJ 2002, 9265); 7 noviembre 2002 (RJ 2002, 9639); 2 diciembre 2002 (RJ 2002, 10406); 12 marzo 2003. También la jurisprudencia menor se ha hecho eco de esta interpretación: SSAP Pontevedra, 23 febrero 2000 (AC 2000, 4141); Madrid, 29 marzo 2000 (AC 2000, 5045); Orense, 8 abril 2000 (AC 2000, 5158); Leon, 15 mayo 2000 (AC 2000, 4349); Sevilla, 14 noviembre 2000 (JUR 2001, 84413); Cádiz, 10 enero 2001 (AC 2001, 1814); Madrid, 16 enero 2001 (AC 2001, 260); Orense, 18 junio 2001 (AC 2001, 1372); Alicante, 20 junio 2001 (AC 2002, 34). El argumento repetido machaconamente por el Tribunal Supremo es que “no es suficiente, por sí solo, para desvirtuar dicha calificación de arrendamiento financiero el importe más o menos elevado de la cuota residual para ejercitar la opción de compra”, pues “no hay base legal ni lógica que establezca un parámetro para indicar la proporción que deba tener la opción de compra respecto al valor monetario del objeto del contrato”.

La STS de 30 diciembre 2002 no constituye sino un pronunciamiento más dentro de esta consolidada jurisprudencia. El alto tribunal se limita a asumir y transcribir argumentos ya utilizados en otras sentencias. De hecho, el Fundamento Jurídico 4º no es sino una réplica exacta de sentencias anteriores. En concreto, se reproduce literalmente la STS de 8 febrero 2002, que a su vez era copia de la STS de 28 noviembre 2001; todas ellas del mismo ponente que la STS de 30 diciembre 2002 (D. Luis Martínez-Calcerrada y Gómez). La doctrina del Tribunal Supremo puede resumirse en la siguiente afirmación: del simple dato de la escasa cuantía de la opción de compra no cabe deducir la existencia de un acuerdo simulatorio en el que el leasing opera como un negocio aparente que encubre una venta a plazos; pues el importe más o menos elevado de la cuantía de la opción de compra en nada afecta a la calificación del contrato como arrendamiento financiero.

Esta corriente jurisprudencial es, en mi opinión, acertada. Del mismo parecer es buena parte de la doctrina (BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, “El pacto de reserva de dominio y la función de garantía del leasing financiero”, en AAVV, *Tratado de garantías en la contratación mercantil*, Tomo II, Vol. 1, pag. 412; UREÑA MARTÍNEZ, *Tercerías de dominio, tercerías de mejor derecho en el contrato de leasing*, Cuadernos de Aranzadi Civil, n.º 9, 2001, pag. 41; PARRA LUCÁN, “Comentario a la STS de 28 de noviembre de 1997”, *CCJC*, 1998, n.º 46, § 1260, pag. 353; BUITRAGO RUBIRA, *El leasing mobiliario y su jurisprudencia*, Pamplona, Aranzadi, 1998, pag. 121; OLIVA BLÁZQUEZ, “«Leasing» simulado y compraventa a plazos disimulada. Comentario a la STS de 15 junio 1999”, *RdP*, 2000, n.º 4, pag. 171; GARCÍA SOLÉ, “La opción de compra en el leasing. Comentario a la STS de 28 de noviembre de 1997”, *La Ley*, 1998-1, pag. 2060). Fundamentalmente, porque las partes

del contrato son libres para establecer con total libertad el precio de la opción de compra, pues no existe precepto alguno que imponga límites a la cuantía de la misma. Por otra parte, no se comprende por qué ha de recelarse de esta figura jurídica, cuando el propio legislador la ha respaldado mediante el establecimiento de una normativa fiscal favorable, y se trata de una opción del usuario el decidir si la financiación externa que precisa la obtiene mediante un contrato de venta a plazos o de arrendamiento financiero. Todo lo más que se puede decir es que el legislador no es congruente con sus propios postulados y que crea un régimen jurídico aparentemente imperativo (el de la venta a plazos) para inmediatamente desmentirlo con opciones jurídicas equivalentes que realizan la misma función que el primero, sin sus costes. Los operadores no hacen otra cosa que aprovecharse de estas opciones que la incongruencia o la hipocresía del legislador les pone a su disposición, y no deben pagar, vía nulidad por simulación, los costes de las contradicciones valorativas de aquél.

4. Además de en la escasa cuantía de la opción de compra, el Juzgado de Primera Instancia parece fundar la simulación en otra circunstancia: en el hecho de que, ante el incumplimiento del usuario, el actor procediera a reclamarle el cumplimiento, y no a resolver el contrato. Así se deduce de su Fundamento Jurídico 3º, que se expresa en los siguientes términos: “Si a lo expuesto en el anterior considerando aún se añade que, al parecer..., ante el impago de varias cuotas vencidas la actora procedió a su reclamación en el juicio correspondiente, según el estipulado en la cláusula 7.2.a) del respectivo contrato, en lugar de proceder a resolverlo con la facultad que se reconoce en el párrafo b) siguiente, es igualmente por ello manifiesto que el contrato participa de esta naturaleza de una compraventa a plazos, y por tanto no puede sostener que la actora conserve la propiedad del bien que ya ha transmitido”. Como se trata de una compraventa, el JPI desestima la tercería de dominio interpuesta por la actora.

Esta argumentación es a todas luces desafortunada. Pues es evidente que ante el incumplimiento del usuario la sociedad de leasing puede optar entre exigir el cumplimiento o resolver el contrato. Opción que no sólo deriva de la aplicación del art. 1124 CC, sino que además es recogida en todas las condiciones generales de los contratos de arrendamiento financiero. Por eso, no existe base alguna para entender que la decisión del arrendador de optar por el cumplimiento “convierte” a ese contrato en una compraventa a plazos, o es un indicio de simulación. Así lo entiende el Tribunal Supremo, que califica de “inconsistente” la alegación formulada por la Seguridad Social (y asumida en primera instancia). Cuestión distinta es si han de considerarse válidas las cláusulas incluidas en el contrato de leasing que, además de permitir a la sociedad de leasing optar entre el cumplimiento o la resolución, le autorizan para cobrar determinadas cantidades en concepto de cláusula penal. Por ejemplo, la cláusula que permite al arrendador reclamar el cumplimiento de todos los plazos pendientes de pago (tras el vencimiento anticipado de las obligaciones aplazadas), y exigir además el abono de los intereses correspondientes a las cuotas pendientes de vencimiento, el pago de los intereses de demora correspondientes a las cuotas vencidas y no satisfechas, e incluso el abono de la opción de compra. La validez de semejante cláusula ha de juzgarse a la luz de la doctrina sobre la cláusula penal, y del hecho de que esta cláusula se contenga en condiciones generales de la contratación (sobre el particular, en detalle, UREÑA MARTÍNEZ, *La cláusula penal en el contrato de leasing*, Madrid, Civitas, 2003). Pero la validez o no de esta cláusula o de determinados aspectos de la misma en nada empece a la calificación del contrato como arrendamiento financiero.

5. Creo que la resolución del pleito quizás podría haber sido distinta si se hubiera tomado en consideración el hecho de que existe inscrita una reserva de dominio sobre ese vehículo en el Registro de la Jefatura Provincial de Tráfico de Zaragoza.

Aunque en la sentencia de primera instancia no se aportan excesivos datos, parece que el demandante justifica la admisión de la tercería de dominio en el hecho de que en el Registro de Vehículos consta una reserva de dominio sobre ese vehículo a su favor. Circunstancia ésta que efectivamente queda acreditada. La sentencia de primera instancia, después de establecer que el contrato celebrado es una venta a plazos, por ser la cuantía de la opción de compra muy escasa (puramente simbólica), y que, en consecuencia, la propiedad del bien corresponde al comprador, dispone: “A ello no es oponible... que conste a su favor [del demandante] una reserva de dominio en la Jefatura Provincial de Tráfico, pues ello no es un Registro público, sino una anotación administrativa que no determina el título de propiedad. Por ello debe de desestimarse la tercería formulada” (FJ 3º).

Ciertamente, en los términos en que ha sido formulada, no puede hacerse ningún reproche a este pasaje de la sentencia. Pues si el contrato estipulado por las partes se califica como una compraventa a plazos, el propietario del vehículo será el comprador. Y el vendedor no podrá ejercitar una tercería de dominio con el argumento de que se ha pactado a su favor una reserva de dominio. Pues para que ésta sea oponible a terceros se precisa su inscripción en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles –arts. 23 I Ley 50/1965 y 15.1 Ley 28/1998- (hoy, Registro de Bienes Muebles), cosa que no ocurre en el caso de autos. Por lo tanto, no es suficiente con que la reserva de dominio conste inscrita en el Registro de Vehículos, pues este registro tiene “carácter puramente administrativo”, y los datos que figuren en él “no prejuzgarán las cuestiones de propiedad, cumplimientos de contratos y, en general, cuantas de naturaleza civil o mercantil puedan suscitarse respecto a los vehículos” (art. 2.1 III del RD 2822/1998, de 23 de diciembre, que aprueba el Reglamento General de Vehículos).

Sin embargo, estimo que la existencia de esa reserva de dominio en el Registro de Vehículos sí puede ser relevante desde otro punto de vista: puede servir como prueba o indicio de simulación.

Hay que partir de la doctrina del Tribunal Supremo, según la cual la baja cuantía del precio de la opción de compra no desvirtúa la calificación del contrato como arrendamiento financiero. Eso es así, como ya señala la primera sentencia del Tribunal Supremo en materia de leasing, de 10 de abril de 1981 (RJ 1981, 1532), y se ha repetido en otros pronunciamientos posteriores, “salvo que se pruebe la mediación de un acuerdo simulatorio en el que el leasing opere como negocio aparente para encubrir como realmente querida una compraventa a plazos”.

Entiendo que un indicio revelador de ese acuerdo simulatorio puede ser la inclusión en el Registro de Vehículos de una reserva de dominio a favor del Banco Bilbao Vizcaya. Si las partes hubieran querido celebrar (y de hecho hubieran celebrado) un arrendamiento financiero, no se comprende la razón de la existencia en ese Registro administrativo de una cláusula de reserva de dominio. En el contrato de arrendamiento financiero la propiedad la sigue manteniendo la entidad de leasing hasta que el usuario pague todos los plazos de amortización pactados y haga uso, en su caso, del derecho de opción de compra, abonando el precio residual acordado. Consecuentemente, en el

Registro de Vehículos no debería incluirse una cláusula de reserva de dominio a favor del BBV; más bien debería hacerse constar ese arrendamiento financiero, para que quede constancia ante la Administración Pública que el titular del vehículo sigue siendo el arrendador financiero, aunque el usuario está legitimado para utilizarlo en su condición de arrendatario financiero.

Bajo la apariencia de un arrendamiento financiero (negocio simulado), se esconde en realidad una compraventa a plazos (negocio disimulado), contrato este último que es válido y eficaz, puesto que reúne todos los requisitos que para su validez exige el ordenamiento jurídico. En este punto, las dificultades se presentan sobre todo en materia de prueba. Resulta complicado probar la existencia del acuerdo simulatorio, pues el negocio simulado normalmente está adornado de todos los requisitos externos de legalidad y seriedad, y las partes han tratado de borrar todas las huellas de la simulación. El juzgador tendrá que acudir a cualquier medio de prueba que esté a su alcance para descubrir el acuerdo simulatorio. Podrá incluso basarse en presunciones que le lleven a la convicción de que la simulación existe. Pues bien, en mi opinión, la existencia de una reserva de dominio a favor de la entidad de leasing en el Registro de Vehículos es una prueba, o al menos un indicio, de que ha existido simulación; de que el contrato realmente celebrado no es un arrendamiento financiero, sino una venta a plazos. Lo que llevaría a desestimar la tercería de dominio ejercitada por el actor.