

NUEVOS INCENTIVOS Y GARANTÍAS QUE SE OFRECEN AL EMPRESARIO EN LAS VENTAS QUE SE REALIZAN A TRAVÉS DEL SISTEMA DE APLAZAMIENTO DEL PAGO.

PASTOR ÁLVAREZ, MARÍA DEL CARMEN

Departamento de Derecho Civil

Escuela Universitaria de Ciencias Empresariales de Cartagena

Universidad de Murcia

RESÚMEN

El incremento cada vez mayor en las medidas de protección que se vienen otorgando al consumidor de bienes y servicios ha de llevar aparejada necesariamente una cierta y ventajosa contrapartida para el empresario-vendedor de los mismos, básicamente a través de nuevos mecanismos que garanticen su posición frente al consumidor-comprador, mayormente cuando se trata de la adquisición de bienes a plazos sobre objetos identificables por su marca, número de serie, fabricación, etc., y en donde las expectativas de cobro del precio íntegro no pueden quedar defraudadas ni disminuídas por este sistema de pago, frente al que se realiza al contado.

La facilitación del procedimiento previsto para el cobro de sus créditos, las deducciones a favor del vendedor si el consumidor-comprador incumple y opta por resolver el contrato, o la mención obligatoria de determinados datos en las operaciones llevadas a cabo con dicha finalidad, como son los tipos de interés, la tasa anual equivalente, los elementos que componen el coste total del crédito, o incluso la cláusula de reserva de dominio, son el reflejo de la creciente preocupación de los poderes públicos de ir dotando de un marco jurídico lo más adecuado, justo y equilibrado a este tipo de transacciones económicas cada día más numerosas, cuales son las adquisiciones de bienes mediante el sistema de aplazamiento en su forma de pago.

I.- INTRODUCCIÓN

La implantación en el mercado económico de la Ley 50/1965, de 17 de Julio, de Venta de Bienes Muebles a Plazos abordó en un momento crucial los problemas derivados de este tipo de ventas, como una modalidad de crédito que constituía un factor importante en los planes de desarrollo económico y cuya extensión era característica de la vida moderna. Pero la cambiante realidad social y económica reclamaba imperiosamente una regulación especial que estableciese los justos límites de facilidad y garantía para compradores y vendedores. Se pretendía dar una respuesta lo más adecuada posible a una realidad social y económica, cual era principalmente la demanda de

los compradores o consumidores de adquirir y disfrutar determinados bienes en un momento determinado, cuando carecían de la liquidez necesaria para realizar tales adquisiciones mediante compras al contado. No obstante, también se intentó responder a las expectativas de los vendedores, centradas en las especiales garantías que la venta a plazos requería, así como de los terceros, estableciendo un sistema de publicidad igualmente adecuado a tal circunstancia.

La actual y nueva Ley 28/1998, de 13 de Julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles (en adelante LVPBM) igualmente pretende cumplir una finalidad política derivada de las circunstancias económicas y sociales que en su momento propiciaron su aparición y que aún hoy mantienen su actualidad, cual es corregir y paliar la desigualdad existente entre vendedor (normalmente grandes empresas) y comprador, cumpliendo de este modo una demanda normativa que igualmente se manifestaba en el Derecho europeo.

Por este motivo, la nueva LVPBM requiere una importante y obligada armonización con la abundante legislación que actualmente se dirige a la protección del consumidor, y en la que esta Ley incide en gran medida, sobre todo en lo que respecta a la Ley 7/1995 de Crédito al Consumo (en adelante LCC), mediante un sistema de remisión que la LVPBM ordena en todo aquello relacionado con las medidas dirigidas al incremento del nivel de "protección al consumidor", para incorporar al Derecho español la Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas 87/102/CEE, de 22 de Diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de crédito al consumo, y su posterior modificación por la Directiva 90/88/CEE, de 22 de Febrero de 1990. Por este motivo, el legislador de la nueva LVPBM más que en la citada protección -que no queda descuidada en absoluto- ha creído más oportuno concentrar su atención en el "contenido" del propio contrato de venta a plazos de bienes muebles, tal y como vamos a tener ocasión de comentar.

Pero es más, la actual LVPBM necesita armonizarse con otras normas legales de carácter interno y general, surgidas con anterioridad y posterioridad a la LCC y que igualmente tienen como finalidad el incremento de la protección del consumidor. Este es el caso de las siguientes leyes:

a) La Ley 26/1984, de 19 de Julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (en adelante LGDCU), cuyas normas en algunos aspectos concretos serán de aplicación a las ventas a plazos, en tanto que constituye una norma especial y de aplicación general dirigida a la defensa de consumidores y usuarios.

b) La Ley 7/1998, de 13 de Abril, sobre Condiciones Generales de la Contratación (en adelante LCGC) que modifica en su Disposición Adicional 1ª determinados preceptos de la LGDCU, con relación a las cláusulas abusivas en los contratos (arts. 2, ap.1 b), 10, 23, 34), siguiendo el criterio de la Directiva que es objeto de transposición por la presente Ley, la Directiva

93/13/CEE, del Consejo, de 5 de Abril de 1993 sobre cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores.

c) La Ley 7/1996, de 15 de Enero, de Ordenación del Comercio Minorista, que tiene por objeto regular determinadas ventas especiales y actividades de promoción personal. Si el pago en alguna de los tipos de ventas recogidos en esta Ley se realiza de forma aplazada también se verá afectada en la medida oportuna por la LVPBM en los términos que la misma señala.

Son todas ellas normas que se han ido dictando con el claro objetivo de proteger al consumidor, tratando de evitar que el principio de autonomía de la voluntad se convirtiera en la válvula de escape de vendedores y grandes empresas, cerrándoseles así la posibilidad de redactar cláusulas unilaterales que en mayor o menor medida pudieran contener situaciones desfavorables para el comprador-consumidor.

En general, la protección del consumidor y adquirente de bienes y servicios ha sido y es la finalidad primordial que actualmente se persigue en política económica. En la adquisición mediante aplazamiento del pago las medidas que se han dictado con esta finalidad han sido varias, entre otras y sin ánimo de exhaustividad queremos mencionar las siguientes:

a) La definición y constancia expresa en el contrato de adquisición o venta de la "tasa anual equivalente" (art. 7-7 LVPBM, y en la LCC los arts. 6-2 a) y 18) y su modificación con arreglo a la LCC, la cual además establece en su Anexo una fórmula matemática para su cálculo basado en el coste total del crédito.

b) El régimen de penalizaciones que se prevé para la omisión o expresión inexacta de cláusulas obligatorias no imputables a la voluntad del comprador (art. 8 LVPBM, y en la LCC el art. 7), consistente en la reducción o modulación de obligaciones y no exigibilidad de los pagos o gastos en las condiciones iniciales, y en función del tipo de cláusula afectada. Estableciéndose, pues, un sistema de sanciones de tipo económico que lleva a la aplicación imperativa de la Ley.

c) La publicidad relativa al precio de las cosas ofrecidas en venta a plazos (art. 13 LVPBM, y en la LCC el art. 17). Es ésta una obligación informativa de carácter precontractual que asume el empresario-vendedor cuando fija su oferta en locales comerciales, y únicamente referida a la información sobre el precio de forma muy precisa: el precio de adquisición al contado y el precio total a plazos. En caso de que se hubiera estipulado un tipo de interés variable, se fijará el precio estimado total según el tipo vigente en el momento de la celebración del contrato, haciendo constar expresamente que se ha calculado así. En concreto, en la publicidad, anuncios y ofertas exhibidos en locales comerciales cuando ofrezcan un crédito o la intermediación para la celebración de un contrato sujeto a esta Ley, deberá indicarse en todo caso el tipo de interés y la tasa anual

equivalente, mediante un ejemplo representativo.

d) La facultad de desistimiento del contrato concedida al consumidor-comprador, que aparece configurada como un derecho de carácter irrenunciable (art. 9 LVPBM). Respecto de ella el comprador-consumidor ha visto ampliado el plazo para ejercitarla de tres a siete días desde la entrega del bien, debiendo en tal caso comunicarlo mediante carta certificada u otro medio fehaciente al vendedor y en su caso, al financiador, siempre que se cumplan los requisitos legales que en la Ley se establecen (no haber usado del bien más que a efectos de simple examen o prueba; devolverlo dentro del plazo en el lugar, forma y estado en que lo recibió y libre de todo gasto para el vendedor; indemnizar al vendedor, si así se pactó, de la eventual depreciación comercial del bien, no pudiendo ser ésta superior a la quinta parte del precio de venta al contado; y reintegrar el préstamo de financiación concedido, en su caso). Esta facultad puede excluirse o modalizarse su ejercicio mediante pacto sólo en un supuesto: en la adquisición de vehículos de motor susceptibles de matriculación (art. 9-4 de la LVPBM).

e) En cualquier momento de la vigencia del contrato se concede al comprador la posibilidad de realizar el pago o reembolso anticipado del precio pendiente, total o parcialmente (si es parcial no podrá ser inferior al 20%, salvo pacto). En este caso, se prevé para el empresario-vendedor al derecho a una compensación que se sitúa como máximo en el 1,5% del precio aplazado o del capital reembolsado anticipadamente en los contratos celebrados bajo interés variable, y en el 3% cuando el interés sea fijo; intentando así evitarse todo signo de enriquecimiento injusto para el vendedor o prestamista, que de hecho se produciría si el comprador tuviese que reembolsar la totalidad de los intereses del precio aplazado.

La figura del empresario-vendedor ante la ingente y abundante legislación actual, dirigida fundamentalmente a amparar y proteger al consumidor, en principio, parece que haya perdido el protagonismo que antaño tenía ante la constante preocupación de los poderes públicos en dotar de las máximas garantías posibles a la que siempre se ha considerado como la parte más débil o más desprotegida ante el mayor poder de las empresas, el consumidor-comprador de bienes y servicios. Y, aún cuando resulta del todo incontrovertida la tendencia actual en este sentido, ello no nos puede llevar a infravalorar la situación real del empresario-vendedor que se traduce en la concesión de importantes incentivos a su actividad, en forma de derechos, así como de fuertes garantías que se le otorgan en aquellas relaciones económicas que mantiene con consumidores, y que no dejan de ser un sector importante de su actividad.

II.- PRINCIPALES INCENTIVOS

A) CARACTERÍSTICAS DE LOS BIENES OBJETO DEL APLAZAMIENTO DEL PAGO.

En primer lugar, el objeto sobre el que recae la transacción económica entre el empresario y el comprador puede ser de lo más diverso, sin embargo, nosotros nos centramos en un concreto tipo de bienes: BIENES MUEBLES CORPORALES NO CONSUMIBLES E IDENTIFICABLES. El adjetivo "identificables", es considerado como uno de los rasgos definitorios más importantes del objeto, máxime si tenemos en cuenta que el legislador ha estimado oportuno recoger su concepto en el párr. 2º del art. 1 de la LVPBM:

"A efectos de esta Ley se considerarán bienes identificables todos aquellos en los que conste la marca y número de serie o fabricación de forma indeleble o inseparable en una o varias de sus partes fundamentales, o que tengan alguna característica distintiva que excluya razonablemente su confusión con otros bienes".

A sensu contrario todos aquellos bienes, aunque sean muebles y corporales no consumibles que no puedan ser identificables quedarían excluidos del ámbito de la Ley y, por consiguiente, también excluidos de la inscripción en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles, como luego veremos. Esta determinación en el objeto hará que el empresario tenga en todo momento una reglamentación clara y adecuada a la que atenerse en la venta de tales bienes.

B) EL APLAZAMIENTO DEL PAGO EN LOS CONTRATOS DE ADQUISICIÓN Y FINANCIACIÓN

En segundo lugar, la adquisición de este tipo de objetos por el comprador-consumidor no ofrecería peculiaridad alguna si la misma se realizase mediante el pago al contado. Es precisamente la adopción de una fórmula diferente: EL PAGO DE FORMA APLAZADA la que lleva a estructurar todo un sistema de protección y garantía para empresarios y compradores en aquellos contratos que se realicen entre ellos; porque además constituye el sistema de adquisición de bienes más frecuente y extendido en todo tipo de transacciones económicas. Dicha adquisición se realiza a través del llamado "contrato de compraventa a plazos" y del "contrato de préstamo de financiación" (tanto a comprador como a vendedor), máxime si tenemos presente que las ventas a plazos son vehículos de crédito y la financiación se configura como pieza esencial en estas compraventas.

a) Se entiende como CONTRATO DE VENTA A PLAZOS, a los efectos de esta Ley, el contrato 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.

b) Y se entiende por CONTRATO DE PRÉSTAMO DE FINANCIACIÓN destinado

exclusivamente para las ventas a plazos, a aquellos préstamos destinados a facilitar la adquisición, pudiendo revestir dos diferentes modalidades:

- Financiación A VENDEDOR, bien a través de la cesión o subrogación a un financiador de su crédito frente al comprador nacido de un contrato de venta a plazos con o sin reserva de dominio; bien mediante acuerdo o concierto entre vendedor y financiador para proporcionar al comprador la adquisición del bien en plazo superior a tres meses. Esta fórmula de financiación conlleva evidentes ventajas para el empresario que puede negociar su crédito o bien compartir el "riesgo" que puede suponer este sistema de pago, reforzando así su posición contractual.

- Financiación A COMPRADOR. En este caso, la nueva Ley permite que un tercero pueda facilitar al comprador, como máximo, el "total coste de adquisición del bien", reservándose las garantías que convengan y quedando obligado el comprador a devolver el importe del préstamo en uno o varios plazos superiores a tres meses. Con anterioridad a esta Ley, la aportación máxima del tercero se reducía al "importe aplazado del precio", no pudiendo cubrir con su financiación el coste total del bien; lógica consecuencia, en cierto modo, de la obligación que asumía el comprador de realizar el desembolso inicial para lograr la perfección del contrato.

La vinculación entre el contrato de adquisición o venta de bienes o servicios y el contrato de préstamo de financiación de los mismos, cuando éste exista, es tan relevante que desencadena importantísimas consecuencias:

- Se condiciona la eficacia del propio contrato de venta a plazos a la obtención del crédito de financiación, cuando se establezca expresamente que tal operación incluya la obtención de dicho crédito, sancionándose con la nulidad al pacto por el cual se obligue al comprador al pago al contado a otras fórmulas de pago, para el supuesto de que no se obtenga el crédito de financiación previsto (arts. 6-2 y 3 de la LVPBM y 14-1 de la LCC).

- Como consecuencia de tal vinculación el art. 15 de la LCC permite al comprador o adquirente el ejercicio de los derechos que le correspondan tanto frente al proveedor de los bienes y servicios adquiridos mediante el contrato de crédito como frente al empresario que hubiera concedido el crédito, siempre que concurran "todos" los requisitos que el citado precepto prevé. Solución legislativa en favor del comprador-consumidor que se justifica plenamente por la aparente debilidad de éste frente a la otra parte de la relación jurídico-económica, en principio más fuerte por estar integrada por el proveedor de los bienes o servicios y el empresario concedente del crédito.

C) PERÍODOS DE APLAZAMIENTO EN EL PAGO

La adquisición de bienes mediante la venta a plazos, como su propio término indica, necesita del señalamiento de unos PERÍODOS DE APLAZAMIENTOS DE LOS PAGOS. Para la

nueva normativa lo realmente importante es señalar el tiempo mínimo de tres meses, haciendo abstracción del plazo máximo e incluso del número de pagos aplazados, dejando con ello una mayor libertad para las partes contratantes. En este aspecto el incentivo con el que se encuentra el empresario-vendedor es la posibilidad de incrementar el número de ventas de este tipo de bienes por las amplias facilidades de pago con que se encuentra el comprador al no quedar prefijado de antemano un plazo máximo en el que realizar el pago, dejando de esta forma una amplia libertad a cada empresario-vendedor para establecer los plazos máximos del aplazamiento del pago.

D) FORMALIZACIÓN DE LOS CONTRATOS

La reciente LVPBM condiciona la validez de los contratos sometidos a ella al requisito de la FORMA ESCRITA (art. 6-1 y asimismo el art. 6-1 de la LCC en idénticos términos, y de forma similar el art. 5-1 de la LCGC), constituyéndose como contratos formales. Es decir, la exigencia legal de que tal formalización se realice de una manera determinada constituye, tanto para el consumidor como para el empresario, un valioso soporte en el que apoyarse ante cualquier reclamación. De este modo la LVBMP establece:

"Para la validez de los contratos sometidos a la presente Ley será preciso que consten por escrito. Se formalizará en tantos ejemplares como partes intervengan, entregándose a cada una de ellas su correspondiente ejemplar debidamente firmado"
(art. 6-1).

Se proporciona así una completa información del contenido del contrato a cada uno de los intervinientes en el mismo. Sancionándose explícitamente con la nulidad del propio contrato la ausencia de dicha forma.

E) CONTENIDO OBLIGATORIO "MÍNIMO" DE LOS CONTRATOS

Sabemos que el contenido de un contrato es todo el entramado de decisiones adoptadas por las partes que establecen las reglas de conducta y la regulación de los intereses adecuado a las necesidades y deseos de las partes, y que éstas amparan y confirman. El art. 7 de la LVPBM se ha querido referir expresamente a esta cuestión, si bien con la peculiaridad de combinar el aspecto dispositivo, propio y característico de nuestro sistema contractual, con el aspecto imperativo que se refleja en una enumeración de "circunstancias" (en palabras del propio texto) que con carácter obligatorio se ha de contener en los contratos sujetos a esta Ley.

El primero, el aspecto dispositivo resulta del principio general recogido en el art. 1255 del Código Civil y que en materia de contratos rige en nuestro ordenamiento jurídico, es decir, el principio de libertad contractual o autonomía de la voluntad. De hecho, la redacción del art. 1255

coincide en parte con la del art. 7 de la Ley *ab initio* (cuando utiliza la frase "*Los contratos sometidos a la presente Ley, además de los pactos y cláusulas que las partes libremente estipulen...*"). Sin embargo, no podemos dejar de mencionar una circunstancia que también habremos de tener presente y que viene a ensombrecer el aludido carácter dispositivo del contenido del contrato, cual es el hecho de que tales pactos y cláusulas, en virtud sobre todo de los sujetos que intervienen (vendedores-empresas y compradores-consumidores-usuarios), se engloban dentro de las llamadas "cláusulas o condiciones generales de la contratación". La nueva LCGC las define en su art. 1-1 como:

"...las cláusulas predispuestas cuya incorporación al contrato sean impuesta por una de las partes, con independencia de la autoría material de las mismas, de su apariencia externa, de su extensión y de cualesquiera otras circunstancias, habiendo sido redactadas con la finalidad de ser incorporadas a una pluralidad de contratos".

El segundo aspecto del contrato de venta a plazos es de evidente carácter imperativo. Es lo que se ha venido denominando como CONTENIDO "MÍNIMO" OBLIGATORIO, y que aparece recogido con carácter taxativo en la propia LVPBM (art. 7), la cual recoge hasta 14 circunstancias:

- Lugar y fecha del contrato.
- Los datos personales de las partes intervinientes, los datos personales del financiador, así como los datos de identificación fiscal de todos los intervinientes.
- La descripción del objeto vendido, con las características necesarias para facilitar su identificación.
- El precio de venta al contado, el importe del desembolso inicial cuando exista, la parte que se aplaza y, en su caso, la parte financiada por un tercero. En los contratos de financiación constará el capital del préstamo.
- Cuando se trate de una operación sometida al pago de intereses (fijo o variable), deberá constar: una relación del importe, el número y la periodicidad o las fechas de los pagos que debe realizar el comprador, el reembolso de los plazos o del crédito y el pago de los intereses y demás gastos, así como el importe total de estos pagos cuando sea posible.
- El tipo de interés nominal. En el supuesto de operaciones concertadas a interés variable se establecerá la fórmula para la determinación y descripción de aquél.
- La indicación de la "tasa anual equivalente" (que se define por la LCC como el coste total del crédito expresado en un porcentaje anual sobre la cuantía del crédito concedido). Cuando ello no sea posible, deberá constar como mínimo el tipo de interés nominal anual, los gastos aplicables desde la celebración del contrato y las circunstancias en que podrá modificarse.
- La relación de elementos que componen el "coste total del crédito": intereses y todos los demás gastos y cargas que el consumidor esté obligado a pagar para el crédito, incluidos los de seguros de amortización del crédito por fallecimiento, invalidez, enfermedad o desempleo del titular, en su caso.

- Los datos del tercero, cuando el vendedor ceda u subrogue a éste en sus derechos frente al comprador.

- La cláusula de reserva de dominio, si así se pacta, y cualquier otra garantía de las previstas y reguladas en la Ley.

- La prohibición de enajenar o de realizar cualquier otro acto de disposición en tanto no se haya pagado la totalidad del precio o reembolsado el préstamo, sin la autorización por escrito del vendedor, o en su caso, del financiador.

- El lugar a efectos de notificaciones, requerimientos y emplazamientos. Si no se consignara se efectuarán en el domicilio propio de cada obligado. También deberá constar el domicilio en donde se verificará el pago.

- La tasación del bien para que sirva de tipo, en su caso, a la subasta.

- La facultad de desistimiento del comprador.

Queda suprimida, de forma novedosa, toda referencia a los "recargos" u otras circunstancias de la misma índole recogidas en la Ley anterior, quedando como punto de referencia más adecuado el de los tipos de interés.

F) OPCIONES DEL EMPRESARIO-VENDEDOR ANTE EL INCUMPLIMIENTO DEL COMPRADOR POR RETRASO EN EL PAGO

El art. 10 de la Ley es el que básicamente proporciona al empresario-vendedor los derechos que le son reconocidos por su posición jurídica en el contrato (y, en su caso, igualmente al prestamista o financiador) ante el INCUMPLIMIENTO DEL CONTRATO POR RETRASO O DEMORA en el pago del comprador-consumidor de dos plazos o del último de ellos. Se le conceden dos posibilidades:

- Exigir el pago de todos los plazos pendientes de abono.

- Pedir la RESOLUCIÓN DEL CONTRATO, en cuyo caso, las partes deberán restituirse recíprocamente las prestaciones realizadas. La actual Ley sigue manteniendo la concesión de deducciones o indemnizaciones a favor de éste (o del prestamista, en su caso, y cuya referencia a él no se contenía en la redacción anterior que se circunscribía únicamente a la figura del vendedor) de forma precisa y concreta, marcando el *quantum*: a) El 10% de los plazos vencidos en concepto de indemnización por la tenencia de las cosas por el comprador; b) Una cantidad igual al desembolso inicial, si existiera, por la depreciación comercial del objeto. Cuando no exista el desembolso inicial, o éste sea superior a la quinta parte del precio de venta al contado, la deducción se reducirá a esta última; lo cual no es sino la consecuencia lógica de la no obligatoriedad del desembolso inicial. Por el deterioro de la cosa vendida, si lo hubiere, podrá exigir el vendedor, además la indemnización que en derecho proceda.

Se contempla, por otra parte, los derechos para el tercero que haya financiado la adquisición de los bienes muebles ante la falta de pago de dos plazos o del último de ellos por el comprador, consistente en el abono de la totalidad de los plazos pendientes, sin perjuicio del ejercicio de sus derechos como cesionario del vendedor y de lo preceptuado en el art. 11 de la Ley.

El art. 9 de la LCC establece, en tales casos, un sistema de liquidaciones similar, haciéndolo extensivo no sólo a los supuestos de resolución del contrato de adquisición o financiación, sino también a los supuestos de ineficacia del contrato respectivo. Tal sistema consiste en la restitución recíproca de las prestaciones realizadas con la finalidad de evitar supuestos de enriquecimiento injusto y desequilibrios patrimoniales. No obstante, se reconoce el derecho a practicar las deducciones previstas al empresario o prestamista al que no pueda imputársele la nulidad del contrato (matización que no realiza el art. 10-1 de la LVPBM, en tanto que reconoce esas deducciones al vendedor o prestamista sin más, por el hecho de la resolución del contrato). Este precepto se completa con el art. 11 de la LCC que regula la cesión a un tercero de los derechos del concedente de un crédito; en cuyo caso, el consumidor (o comprador) podrá oponer contra el tercero las mismas excepciones que le hubieran correspondido contra el acreedor originario, inclusive, si procede, la compensación conforme al art. 1198 del Código Civil.

III.- PRINCIPALES GARANTÍAS

Sólo los contratos de ventas con el sistema de aplazamiento del pago y que tengan por objeto bienes muebles "identificables" accederán al Registro previsto en la Ley y se beneficiarán de las garantías de su inscripción, así como en el caso de inscripción de las reservas de dominio y prohibiciones de disponer. Asimismo la anotación preventiva de demanda y embargo, facilitándose el procedimiento previsto, mucho más rápido, para el cobro de los créditos nacidos de los contratos inscritos en el Registro a través de ciertos mecanismos (como fijar el tipo de la primera subasta en el precio de venta al contado si, a este efecto, las partes no han fijado otro en el contrato), constituyen las principales garantías de que dispone el empresario-vendedor y que concretamos seguidamente.

A) EL REGISTRO DE VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES

A través de este sistema registral, se ha pretendido no sólo aproximar el régimen de garantías recogido para las ventas a plazos a aquél que se reconoce en el ámbito inmobiliario, sino que además se ha querido dejar patente la trascendental importancia que ha de atribuirse al Registro de Ventas a Plazos de Bienes Muebles, así como a los efectos de los actos que en él se inscriban.

Debemos resaltar que la reciente LVPBM (art. 15) restringe el acceso a dicho Registro (que se llevará por los Registradores de la Propiedad y Mercantiles), permitiendo la inscripción únicamente de aquellos contratos que tengan por objeto "bienes muebles identificables", y sólo ellos se beneficiarán de las garantías de su inscripción (principio de especialidad). Tales garantías en particular no son otras que:

- La oponibilidad frente a terceros de las reservas de dominio o de las prohibiciones de disponer que se inserten en los contratos sujetos a la LVPBM.

- La presunción de que todos los derechos inscritos en el Registro existen y pertenecen a su titular en la forma allí determinada, así como que los contratos inscritos son válidos, salvo prueba en contrario.

- En caso de embargo preventivo, juicio ejecutivo o vía de apremio contra bienes muebles se sobreseerá todo procedimiento respecto de los mismos o de sus productos o rentas en el instante en que conste en autos, por certificación del registrador, que dichos bienes constan inscritos en favor de persona distinta de aquella contra la cual se decretó el embargo o se sigue el procedimiento a no ser que se hubiera dirigido contra ella la acción en concepto de heredera del que aparece como dueño en el Registro. Al acreedor ejecutante le quedará reservada su acción para perseguir en el mismo juicio otros bienes del deudor y para ventilar en el juicio correspondiente el derecho que creyere asistirle en cuanto a los bienes respecto de los cuales se suspende el procedimiento.

B) LA CLAÚSULA DE RESERVA DE DOMINIO

Otras garantías reconocidas en la LVPBM que se constituyen para asegurar el cumplimiento de las obligaciones nacidas de los contratos de venta a plazos de bienes muebles y de los de préstamo destinados a facilitar su adquisición, son fundamentalmente la cláusula de reserva de dominio y la prohibición de disponer y, aunque ambas son de diversa naturaleza, producen un efecto idéntico una vez inscritas: desvirtuar la presunción de buena fe del tercero para que su derecho no prevalezca sobre el derecho del vendedor o financiador, así como consecuencias similares: nulidad de los actos de disposición que la contravengan, incluso, si proceden de la autoridad judicial; pero ello por medio de instrumentos jurídicos diferentes.

Respecto de la PROHIBICIÓN DE DISPONER señalar únicamente que sus consecuencias, una vez inscrita en el Registro, se dirigen a provocar la nulidad de pleno derecho de la disposición realizada por el comprador cuando la contravengan; y con ello la facultad del vendedor para pedir la nulidad del acto o contrato en que se hubiera producido dicha disposición. Como corolario a esta situación se produciría el retorno de la cosa vendida al patrimonio del comprador, y de este modo seguir garantizando al vendedor o financiador bien la devolución del bien (si opta por la resolución), bien la atribución del sistema de preferencias del art. 16-5 LVPBM

para los acreedores preferentes en posición privilegiada (si opta por el cumplimiento).

Sin embargo, es la CLÁUSULA DE RESERVA DE DOMINIO la que constituye la pieza angular y toda una institución en este tipo de ventas. La antigua LVPBM de 1965 constituyó la primera norma que reconoció de forma expresa la virtualidad de esta cláusula, continuando la nueva Ley con dicho reconocimiento y en la misma línea normativa. El pacto de reserva de dominio goza de la naturaleza propia de la condición suspensiva, dado el hecho de que dicha cláusula actúa condicionando únicamente la transmisión de la propiedad, no el negocio jurídico celebrado. Y así lo puso de relieve la relevante Sentencia del Tribunal Supremo de 19 de Mayo de 1989, y cuyos considerandos resumieron como formulación más adecuada la construcción jurídica del pacto de reserva de dominio como condición suspensiva, y que si bien ésta recaía sobre bienes inmuebles, pensamos que no existe inconveniente en predicar la misma solución respecto de los bienes muebles, en tanto que el pacto de reserva de dominio cumple un estricto papel de garantía.

Resumiendo y destacando lo más esencial de esta Sentencia, en su considerando 3º se expone que:

"... se somete a la resolución de esta Sala un mismo y único problema, cual es el de si el comprador de un bien inmueble... a precio aplazado y con pacto de reserva de dominio, a favor del vendedor hasta que quede totalmente pagado el precio, que se halla en posesión del inmueble comprado, por habérselo entregado el vendedor y que va cumpliendo exacta y puntualmente su obligación de pago en los respectivos vencimientos de los plazos estipulados, puede ejercitar la acción de tercería de dominio ante un embargo trabado, antes del vencimiento de todos los referidos plazos, sobre dicho inmueble por un acreedor del vendedor para el cobro, por la vía de apremio, de las deudas que éste tiene contraídas en favor de ese acreedor. La solución que corresponde al enunciado problema..., entendemos que ha de ser afirmativa, y ello con base en las siguientes consideraciones: ... b) aunque carente de regulación legal (salvo las referencias de la Ley de ventas a plazos de bienes muebles) el pacto de reserva de dominio..., viene a constituir simplemente..., una garantía del cobro del precio aplazado, cuyo completo pago actúa a modo de condición suspensiva de la adquisición por el comprador del pleno dominio de la cosa comprada. Durante el período de la pendencia de la expresada condición..., se produce esta doble situación jurídica: por una parte, y desde el lado del comprador, éste..., carece en absoluto de poder de disposición o facultad transmisiva a un tercero, por lo que si, antes de haber completado el pago, dispone voluntariamente de ella o se ve forzado a tal transmisión..., el vendedor con base en el citado pacto de reserva de dominio, podrá ejercitar las acciones procedentes..., para obtener la recuperación de la cosa...; por otra parte, y desde el lado del vendedor, éste, pese al expresado pactum reservati dominii, carece igualmente de poder de disposición o facultad de

transmisión de la cosa a un tercero, mientras que el comprador esté dando cumplimiento a la obligación del pago aplazado..., de tal manera que si, durante el expresado período de pendencia de la condición, el vendedor dispone voluntariamente de la cosa a favor del tercero o se ve forzado a ello..., el comprador..., no puede quedar inerte e indefenso ante esa situación a la que es totalmente ajeno... Ante la situación aquí contemplada..., es evidente que el único medio de que el comprador dispone para la conservación de su derecho..., es el ejercicio de la acción de tercería de dominio para el levantamiento del embargo trabado sobre la cosa, la cual no forma parte del patrimonio del vendedor apremiado, al no tener éste, como antes se ha dicho, la libre disposición de ella, sin que esto implique desvirtuación alguna del expresado pacto de reserva de dominio, el cual solamente podrá desplegar su verdadera efectividad, en cuanto simple garantía que es el pago del precio..."

No debemos obviar el hecho de que cuando un sujeto realiza un pacto o cláusula de estas características, se pretende alguna finalidad concreta. En realidad lo que persigue no es tanto la satisfacción del crédito en sí mismo como garantizar la posición contractual. El principio de seguridad del tráfico jurídico-económico exige no sólo la tutela de la posición del vendedor respecto a los acreedores del comprador sino también la del comprador respecto de los acreedores del vendedor. Por tanto, la función esencial que se quiere conseguir mediante este pacto no es otra que establecer - además de su configuración propia como cláusula de garantía - un cierto equilibrio en las posiciones de empresario-vendedor y consumidor-comprador.

Una última pregunta que nos puede surgir en este tema es ¿cabe la posibilidad de que garantizar una compraventa de bienes muebles no sometidas a la Ley con el pacto de reserva de dominio? (téngase en cuenta que la LVPBM, en su art. 5, establece expresamente aquellos actos que quedan excluidos de la misma). En principio parece que no existiría inconveniente alguno el admitir tal posibilidad en base al art. 1255 CC, aunque ello no implicaría la atribución de los mismos efectos jurídicos que a los contratos sometidos a la Ley. De tal modo que si atendemos al texto de la misma, observamos como su actual art. 15 "exige" la inscripción en el Registro de Ventas a Plazos de dicho pacto de reserva de dominio, si es que se pretende su oponibilidad frente a terceros, lo cual sólo será posible respecto de aquellos contratos sujetos a la Ley, y no lo será respecto de los contratos excluidos de la misma, en los que el posible pacto de reserva de dominio únicamente tendrá efectos *inter partes*.

C) EL PROCEDIMIENTO A SEGUIR EN CASO DE INCUMPLIMIENTO DEL DEUDOR

Es el procedimiento a seguir ante el incumplimiento del deudor en estos contratos el que más preocupación ha suscitado, lo cual tiene su lógica explicación en la propia existencia y finalidad de la venta a plazos, cual es la situación de iliquidez del comprador en el momento de la adquisición que no permite el pago al contado. Preocupación que se manifiesta en la extensión dada al art. 16 de la LVPBM mediante un detallado y exhaustivo enunciado que resumimos brevemente.

En particular, el párr. 1º recoge las consecuencias que el incumplimiento desencadena en el ámbito general del mismo con relación a las obligaciones contractuales, en concreto, el ejercicio de las acciones declarativas y ejecutivas que correspondan, para después excepcionar en su apartado 2 que cuando se trate de ventas a plazos de bienes muebles, debidamente inscritas, y si reúnen las formalidades del art. 1429 de la Ley de Enjuiciamiento Civil, constituyen título suficiente para fundar la acción ejecutiva sobre el patrimonio del deudor regulada en dicho precepto.

El párr. 2º recoge el procedimiento de ejecución de estos contratos inscritos en el Registro y formalizados en el modelo oficial establecido al efecto, mediante el cual el acreedor podrá dirigirse directa y exclusivamente contra los bienes adquiridos a plazos. Dicho procedimiento básicamente consiste en una subasta notarial (arts. 1872 y ss. de la Ley de Enjuiciamiento Civil) con la peculiaridad, respecto a la regulación anterior, de que: *"En la primera subasta servirá como tipo el valor fijado a tal efecto por las partes en el contrato"*. No obstante, el acreedor podrá optar por la adjudicación de los bienes para pago de la deuda sin necesidad de acudir a la pública subasta. Tanto en un caso como en otro, no se impedirá la reclamación entre las partes de las cantidades que correspondan si el valor del bien (al momento de la subasta o al momento de la entrega por el deudor) fuese inferior o superior a la deuda reclamada

Más conflictivo resulta el procedimiento cuando tales bienes vendidos con pacto de reserva de dominio o prohibición de disponer e inscritos en el Registro, se hallaren en poder de un tercero. En tal caso se le requerirá a éste para el pago en los términos previstos por el precepto, distinguiendo una doble posibilidad:

- Una, si el tercero paga, se subroga en el lugar del acreedor satisfecho, aunque *"... si desamparase el bien, se entenderán con él todas las diligencias del trámite ejecutorio ya se siga éste ante fedatario público o en vía judicial, entregándosele el remanente que pudiera resultar después de pagado el actor"*.

- Otra, si el poseedor del bien se opone al pago o al desamparo, se seguirá lo dicho en la letra d) de este precepto, es decir, el tercero-acreedor podrá instar del Juez de Primera Instancia competente la ejecución sobre el bien o bienes adquiridos a plazos con arreglo a lo dispuesto en la Ley de Enjuiciamiento Civil para el juicio ejecutivo, salvo las especialidades presentadas en este precepto.

Por último, el párr. 5º concede al acreedor para el cobro de los créditos nacidos de estos contratos la preferencia y prelación de sus créditos, según establecen los arts. 1922-2º y 1926-1º del Código Civil. No obstante, tales derechos de prelación y preferencia, actualmente, se conceden no sólo a los contratos inscritos en el Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles (el anterior art. 19, párr. 1º sólo recogía este supuesto), sino también a créditos nacidos de contratos otorgados en escritura pública o en póliza intervenida por Corredor de Comercio colegiado.

BIBLIOGRAFÍA

BALDO DEL CASTAÑO: *Régimen jurídico de las ventas a plazos*. Madrid 1974.

BERCOVITZ RODRIGUEZ-CANO: "Las ventas a plazos de bienes muebles", *Anuario de Derecho Civil*/1966, págs. 117 y ss.

- *La cláusula de reserva de dominio. Estudio sobre su naturaleza jurídica en la compraventa a plazos de bienes muebles*. Madrid 1971.

- *Comentarios a la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles*. Madrid 1977.

CABANILLAS SÁNCHEZ: "El Leasing financiero y la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles", *Anuario de Derecho Civil*/1980, págs. 765 y ss.

EGUSQUIZA BALMASEDA: "Sobre el pacto de reserva de dominio (a propósito de la Sentencia de 19 de Mayo de 1989)", *Rev. Crítica de Derecho Inmobiliario*/1991, págs. 9 y ss.

MARTÍN BERNAL: "Notas apresuradas sobre la Ley 28/1998, de Venta a Plazos de Bienes Muebles", *LA LEY*/1998.

MARTÍNEZ DE AGUIRRE Y ALDAZ: *Las ventas a plazos de bienes muebles*. Madrid 1988.

RIVERA FERNÁNDEZ: *La posición del comprador en la venta a plazos con pacto de reserva de dominio*. Valencia 1994.

TORRES LANA: "Notas críticas a la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles", *Rev. de Derecho Privado*/1975, págs. 604 y ss.