

*Aspectos generales sobre la Ley de venta a plazos de bienes muebles y los consumidores **

JOSÉ E. CASTAÑEDA MUÑOZ
Universidad Complutense de Madrid

Hablar siempre de aspectos generales, indica que se trata de una visión de conjunto, debiendo completarse esta expresión con el calificativo de «crítica». Crítica tanto con la protección a los consumidores, contemplada por dicha norma, como con su relación a otras normativas que la completan. Me refiero a la, también reciente, Ley sobre Condiciones Generales de la contratación, Ley 7/1998, de 13 de abril, o a la Ley de créditos al consumo. La exposición, referida siempre al Ordenamiento jurídico español, comenzará por una visión retrospectiva, breve bosquejo histórico de la institución, haciendo referencia a la regulación de la compraventa a plazos de tipo preindustrial regulada por el Código Civil que es decimonónico. En segundo lugar se hará referencia a la anterior LEY DE VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES de 1965, el surgimiento de la necesidad de la protección al consumidor la Ley de Créditos al Consumo y la LEY DE VENTA A PLAZOS DE BIENES MUEBLES, O LEY 28/1998, DE 13 DE JULIO. Pero el tiempo apremia, y el camino, la materia de la exposición, es largo. Comencemos.

La figura que nos va a ocupar encuentra su origen en Francia a comienzos del siglo pasado; posteriormente pasa a Nueva York, habiéndose extendido en los comienzos del siglo actual para posibilitar la compra de bienes de consumo, automóviles incluidos. Fue una novedad para los compradores particulares la implantación del llamado sistema Morris, que hacia 1907 puso en práctica su fundador G. Morris, abogado de Virginia. Este sistema consistía en hacer préstamos a los compradores sin otra garantía que la personal, devolviendo la cantidad prestada en 50 meses con un interés. Toda una financiera de consumo, precursora de las modernas sociedades de Leasing.

* Resumen del texto de la ponencia que mantuvo el autor en el Workshop on Consumer's Rights, que, organizado por la Comisión Europea, tuvo lugar en Roma el 13 de noviembre de 1998.

Por otra parte, el fenómeno de la compra a plazos no ha sido algo desconocido por el Ordenamiento Jurídico patrio. Nuestro Código Civil admite en su art. 1500 la posibilidad de que el tiempo del pago sea fijado en el contrato. Cabe, por tanto, por pacto, distanciar los momentos de la entrega de la cosa y el pago del precio. En caso de ausencia de pacto el pago del precio se hará simultáneamente al de la entrega de la cosa. También el propio Código regula la problemática que se podría derivar de la distancia entre la entrega y el pago. Problemática que hace referencia a las garantías del vendedor del cobro de precio y a la pérdida de la cosa, que soluciona, dentro de su esquema liberal, con los oportunos pactos, utilizando las propias vías institucionales del Código. Adelantaremos que hoy en día la problemática que suscita este tipo de venta va a encontrar sus soluciones por la misma vía institucional, aunque con origen distinto, ya que en muchos casos no va a ser el pacto entre partes sino la Ley la que fije las soluciones oportunas, situándonos así en el otro extremo del arco, el intervencionismo. Esta idea no tiene ulteriores complicaciones que determinen un desarrollo legislativo de la cuestión, en sede del propio Código civil. Este cuerpo legal regula con mayor precisión la venta de bienes inmuebles que la de muebles a la que dedica un artículo, el 1505, que faculta la *resolución* de la venta en *interés del vendedor* en el caso de impago.

La propia jurisprudencia, hace medio siglo, establecía una interpretación de este artículo de técnica depurada, ajena a la protección del comprador-consumidor, ya que afirmaba que «en dicho artículo *se declaraba la resolución contractual en interés del vendedor*, por la que se atribuye a este un *beneficio subjetivo* que le faculta para optar por el cumplimiento, sin cuya condición podría resultar *frustrado el interés que el propio precepto le reconoce*, que dejaría al arbitrio del comprador responsable del incumplimiento de lo pactado, el mismo cumplimiento del contrato prohibido por la Ley». (Ss.TS. 26/IV/1956)

Sin embargo, el propio Código fijaba en su art. 1502 una *garantía para el comprador* en el caso de que fuera perturbado en su posesión o temiera serlo: *la suspensión del pago del precio*, que no deja de ser una manifestación de la «*exceptio non adimplenti contractus*», pero sin atender a otras causas tuitivas para el comprador. Es más, la jurisprudencia hacía una *interpretación restrictiva* de este artículo ya que sólo le daba juego en los casos, previstos en el propio texto de que se tratara de una acción reivindicatoria o hipotecaria en el caso de bienes inmuebles.

Todo esto pone de manifiesto que se trata de una regulación orientada a la mayor importancia del tráfico jurídico económico de los bienes inmuebles, en cuya detentación se encuentra la base de la riqueza y el desarrollo de una sociedad de claro corte agrarista, preindustrial, estable y sin oscilaciones. No se da importancia al tráfico mobiliario, siempre de pequeña cuantía y de claro corte civil, que como decía García Goyena, inspirador li-

teral de estos artículos con su Proyecto de 1851: «Los bienes muebles no circulan siempre en el comercio con la misma ventaja: es tan grande la variedad en el precio de estos objetos que el menor retardo puede frecuentemente, ocasionar un perjuicio irreparable, los inmuebles no presentan los mismos inconvenientes...»¹. Por eso el Código no distingue, en su aplicación a la compra de bienes muebles, ni el plazo ni el precio de los mismos, como se hará por leyes posteriores, para la aplicación de las mismas.

El inicio del desarrollo de la sociedad industrial marcaría, por una parte, la primera de las tres etapas en las que se divide, por el común de la doctrina, el desarrollo de la venta a plazos de bienes muebles. En ésta se trata de una legislación de tipo social, que se suele promulgar junto con normas laborales, para acallar los movimientos del proletariado urbano. Se pretende frenar los posibles y legales abusos de los vendedores a través de las garantías existentes para la venta a plazos, como son la reserva de dominio, la facultad de resolver el contrato ante el impago, exigiendo la cosa y reteniendo las cantidades, por ejemplo.

Con el asentamiento de la misma va a cambiar la configuración de la infraestructura y el valor de los vectores económicos, cobrando una mayor importancia y utilidad el tráfico mobiliario, superándose al mismo tiempo la reivindicación social primitiva. Hay que añadir el cambio de la consideración que se hace del Derecho de crédito. Hoy en día, el poder económico derivado de la titularidad de un derecho de crédito, es mayor que el poder que, tradicionalmente, se derivaba de la titularidad de un derecho real, aunque esto pueda parecer una paradoja. Lo cual tiene una clara manifestación estructural y legislativa, situándonos *en los años 40 y 50*. En estos años se van a producir una gran cantidad de leyes al respecto, *marcando la segunda etapa en el desarrollo de este tipo de legislación*, que está preocupada por regular la masa crediticia dedicada a la compra de bienes de consumo, sirviéndose de esta como motor del desarrollo económico, al orientar estas actividades a la adquisición de equipamiento de las empresas.

En efecto, en el actual entramado del mundo económico, se ha pasado de considerar al crédito como un medio de satisfacer las necesidades económicas ordinarias, a su consideración como instrumento fundamental en y de los medios de producción. Así entendido, el crédito cobra, desde un punto de vista económico, una nueva dimensión: pasa a tener la consideración de un bien que a su vez es el soporte económico de la producción.

Pero este cambio, que en el aspecto económico ha sufrido el crédito, tiene su correspondencia en el mundo jurídico con el cambio al que se ha sometido el crédito dentro del esquema obligacional. Así se ha pasado de la correlación DEUDA-CRÉDITO como un deber hacer o un deber tener; al CRÉDITO como un tener con entidad propia e independiente de la activi-

¹ Ver GARCÍA GOYENA.

dad ajena para el cumplimiento de la deuda. En definitiva, se ha pasado de un crédito expectativa (deber hacer o deber tener), a un crédito valor como un instrumento del poder económico.

Este giro en perspectiva crédito-propiedad empezaba a configurar a la VPM como un útil producto financiero propio de países con potencial económico y de desarrollo. Por otro lado sirve para incrementar el consumo y la productividad, lo que le convierte en idóneo para la sociedad industrial y postindustrial consumista. Al mismo tiempo mejora y aumenta el nivel de vida al posibilitar la adquisición de más cosas con un mismo nivel de ingresos. Pero donde demuestra su poder la VPM es en el hecho de que puede servir no sólo para satisfacer el mundo de las necesidades individuales, sino que también puede satisfacer las necesidades de las PYMES para adquirir bienes de equipo sin cargar la tesorería de la empresa. Si bien en estos casos nos acercamos a la figura del Leasing mobiliario. Por tanto, la reglamentación del Código quedaba pequeña para regular este poderoso instrumento económico, con veste jurídica, de control de mercado². Se hacía necesaria la regulación de la figura que cubriera estas necesidades.

En la legislación española el primer portillo que se abre a esta regulación es la LEY DE HIPOTECA MOBILIARIA Y PRENDA SIN DESPLAZAMIENTO de 1954 (LHM), que está pensando más en el tráfico empresarial que en el consumo personal y que, como hija de su tiempo, responde a los intereses de ese segundo momento al que nos hemos referido. Hay que hacer notar que esta Ley ofrece una forma de garantía con una presión fiscal y unas cargas formales que la hacen de costosa, difícil y de escasa aplicación en la práctica, sobre todos para los particulares-consumidores. Esta Ley supone una solución de compromiso teñida de modernidad, ya que, como dice Rojo Ajuria³, «es más que dudoso que tal regulación abstracta de la garantía se trate de una posición avanzada sobre todo si tenemos en cuenta el finalismo en el crédito propio de la financiación y las consideraciones de política económica (...) —ya que— lo más lógico es que un bien garantice el costo de su adquisición y no cualquier crédito». De todas formas esta Ley, en opinión de Vallet, sirve para distinguir la maquinaria como elemento de producción industrial; la maquinaria doméstica y la maquinaria mercancía⁴. Implícitamente, añadimos nosotros, está abriendo el camino a la escisión en la regulación de la venta mobiliaria a plazos de la Ley del 65 y la futura regulación del Leasing, distinción que se debería perfeccionar según quién sea el destinatario final de la misma, esto es según el concepto de consumidor que se emplee por la Ley para su aplicación.

En los años sesenta se empieza a preparar la tercera etapa que se registra en la legislación de VPM, que se va a desarrollar en la década de los

² En el mismo sentido, ver BERCOVITZ, *Comentarios a la LVPM*, Madrid, 1977, *passim*.

³ Ver ROJO AJURIA, *El Leasing mobiliario*, Madrid, 1987, p. 140.

⁴ Ver VALLET DE GOITISOLO, *Estudios sobre garantías reales*, Madrid, 1973, p. 592.

setenta. Habría que recordar, que también por esas fechas es cuando salta a la palestra pública, desde una sede política, el concepto de consumidor y su protección. Estoy haciendo referencia al Monloy Report del Presidente Kennedy. Del hecho de unir esta idea de protección al consumidor a la VPM, surge una legislación que sustituye, al menos conceptualmente, la figura del comprador en las VPM por la del consumidor fijando deberes de publicidad y claridad para el comprador a la hora de ofrecer y negociar la venta del producto de que se trate y dotando, al comprador-consumidor, de facultades inusuales en el Derecho de obligaciones clásico⁵. Nuestra Ley de 1965, no se va a preocupar por la figura del consumidor, de origen sociológico más que jurídico, y se va a mantener a distancia de esta protección, como veremos.

En España, hasta este momento todas las ventas a plazos, mobiliarias e inmobiliarias se efectuaban siguiendo la legislación enunciada. Los primeros pasos para la regulación de estas ventas se van a dar en el año 1962 cuando la Ley de ordenación del Crédito y la Banca en su base 7.^a anuncia la creación de entidades específicas para facilitar la financiación de este tipo de operaciones. Pero, con todo y con eso, la legislación referida a la venta a plazos de bienes muebles, se movía dentro del mundo financiero, en la segunda etapa antes señalada. Faltaba una regulación sustantiva de esta. La misma se produce con la LVPM, Ley 50/65, de 17 de julio, y la creación de su registro, que viene a paliar el, llamémosle, fracaso de la LHM.

La Ley 50/65 es una Ley de promulgación tardía, que está inspirada en el segundo momento de la legislación de VPM antes señalado, más preocupada por el fomento y control del crédito de las ventas a plazos de bienes de equipo y que protege más a los vendedores o financiadores que a los compradores. Muestra de ello es que la propia Ley no contiene ni una sola referencia al término consumidor, menos equiparándole a comprador.

Externamente es una Ley no muy larga, 24 artículos, en la que se echa en falta la división sistemática en títulos y capítulos. Hay otras críticas de índole general, a realizar en el ámbito dispositivo de la Ley, pasaremos por ellas rápidamente, pues no es éste el momento, el lugar, ni la ocasión, y aunque se trate de una Ley derogada, sin paliativos y de manera expresa por la Disposición derogatoria n.º 1 de la Ley 28/98, sí hay que hacer una referencia a la misma, ya que su redacción se reproduce literalmente en algunos artículos de la nueva Ley, como así enuncia en su exposición de motivos, cosa bastante inexplicable como se verá.

⁵ V. CHULIA, en su *Compendio crítico de Derecho Mercantil*, Barcelona, 1990, 3.^a ed., p. 156, refiere las mismas al ámbito cambiario en referencia a la movilización del crédito por parte del vendedor a través de letras de cambio, dándolas un claro carácter causal; el Uniform Consumer Credit Code de USA, al privar al tercero adquirente de la oponibilidad de excepciones, por no ser un poseedor de buena fe, o la Ley francesa 23/1978, que prohíbe la emisión de letras o cheques por el comprador para el pago de las VPM bajo sanción de nulidad.

La primera cuestión a destacar de la Ley 50/65 es su imprecisión respecto a si se trata de un contrato de naturaleza civil o mercantil, no por su aplicación, que se hará de una manera objetiva según las inclusiones o exclusiones de su art. 2 y 4, sino por razón de la integración de su normativa. Diremos con Chulia que el legislador se acerca al mundo mercantil más que al civil⁶, si no ¿qué sentido tiene, salvo el indicado, el mencionar sólo la quiebra y la suspensión de pagos y no el concurso de acreedores en su art. 19, caso del acreedor que vaya a cobrar sus créditos? ¿No estará pensando en que el vendedor será siempre un empresario mercantil? ¿Cual será el régimen de reclamación, el civil o el mercantil, de los arts. 336-342 C.co.? En nuestra opinión, esta idea de regulación pro mercatore, viene a confirmarse por el art. 1 n.º 3 del D. 12/V/1966, en donde se señalan como bienes objeto de la VPM a «los bienes de equipo capital productivo, en general...».

En segundo lugar, la doctrina no ha acabado de ponerse de acuerdo con el carácter imperativo o dispositivo de la misma, manteniéndose su carácter dispositivo por Bercovitz o su carácter imperativo, mayoritariamente defendido entre otros por Baldo u optando por una imperatividad limitada a los efectos de la Ley, caso de Martínez de Aguirre⁷.

En tercer lugar no queda claro cuál sea su momento de perfeccionamiento: si contrato consensual, formal, al rellenar el formulario oficial de contrato impuesto por la DGRN, o real, por la entrega de la cosa o el desembolso inicial, felizmente suprimido en la nueva Ley.

Hay que señalar el autorizar al gobierno la posibilidad de determinar, de manera directa, los casos de aplicación de la misma al poder fijar cuales sean los bienes a los que se extiende la Ley (art. 20) bajo la disculpa de una mejor adaptación, en el tiempo, de las necesidades sociales, no justifica, en absoluto, la deslegalización que ello supone, siendo la muestra de una política económica autárquica.

Quizá el fallo capital, por interesado, sea la no distinción entre créditos de consumo y créditos a la producción o inversión, que va a producir una opacidad legal en este terreno de la VPM, ignorando de paso toda política de protección al consumidor así como este concepto. En efecto, la falta de articulación de este tipo de créditos a la inversión, permitiría acoger el fenómeno del leasing mobiliario dentro de la propia ley, debido a su cercana y discutida, en este contrato atípico, naturaleza jurídica. Ambas son técnicas negociales de actividad intermediadora entre productores y consumidores. El Leasing carecía de una regulación sustantiva. El art. 2

⁶ Ver VICENT CHULIA, *op. cit.*, p. 157.

⁷ Ver BERCOVITZ, *op. cit.*, pp. 95 y ss. Como representante de la imperatividad, ver BALDO, *Régimen jurídico de las ventas a plazos*, Madrid, 1974, pp. 57 y ss. Para la imperatividad limitada, véase MARTÍNEZ DE AGUIRRE, *Las ventas a plazos de bienes muebles*, Madrid, 1983, pp. 27 y ss.

de la L/65 permitiría extender su aplicación al Leasing, al meter, en el mismo saco aplicativo, a los contratos que pretendieran conseguir los mismos efectos económicos de la venta a plazos; y faculta su aplicación a todo tipo de compradores, ya sean individuales ya sean empresarios, ante la carencia de regulación sustantiva de la figura. A mayor abundamiento el concepto de consumidor que emplea esta norma en su art. 4, al hablar de las compraventas excluidas, aquellas que con o sin ulterior transformación se destinen a la reventa, es tan amplio que cabe todo tipo de persona física o jurídica, consumidor o productor. El hecho de que la L/65 fijara, como requisito esencial para la determinación de la VPM, el pago de un desembolso inicial, no necesario en el Leasing; el hecho de que en la VPM exista una cláusula de reserva de dominio como garantía del vendedor, no necesaria en el Leasing; el hecho de la diferencia funcional entre ambas instituciones unido a que se regulara el Leasing desde aspectos financieros (periodo de amortización, plazos, cuotas iguales o ascendentes, etc. DL. 25/II/1977, de creación de empresas de Leasing; D. 28/III/1977 de entidades de financiación; L 25/V/ 1985, etc.) trazó caminos distintos para ambas instituciones contractuales, aunque, muy a nuestro pesar, siguió manteniendo al consumidor y su protección bajo mínimos. Se trata por tanto de una ley garantista, más para el vendedor que para el comprador, que regula y canaliza un tipo de créditos, siendo ajena a la idea de protección al consumidor.

Los datos estadísticos avalan la opinión precedente. Si recogemos los datos estadísticos de las ventas a plazos de bienes muebles, realizadas en España desde que entró en vigor la antigua Ley hasta el fin de la década anterior, sin que los datos actuales varíen la línea de actuación, observamos cómo la carencia de distinción de estos créditos permitió utilizar la L/65 para fomentar la adquisición de bienes de inversión, con garantías efectivas de pago, a comerciantes y empresarios, pues sólo son éstos los que estadísticamente están referidos a equipos de capital productivo en general y maquinaria de uso industrial, eso sí, con un límite en la cuantía de su adquisición de 4.000.000 pts., fijado por el R.D. 18/XII/1985⁸.

⁸ Nuestra fuente de información es la publicación anual de los datos estadísticos del INE. En la misma se aclaran los conceptos siguientes: *Vehículos*: en este grupo se recogen automóviles, motocicletas, etc. Los vehículos de uso comercial, industrial o agrícola no se incluyen en este apartado, sino en el correspondiente a «bienes de inversión». *Bienes de consumo duradero*: frigoríficos, cocinas, estufas, lavadoras domésticas, televisores, tocadiscos, magnetófonos, radios, lavaplatos y calentadores de agua, siempre que sean de uso doméstico. *Bienes de inversión*: entran en este grupo todos los bienes de equipo capital, en general, y especialmente los tractores, maquinaria agrícola pesada, motores industriales o agrícolas, camiones para el transporte de mercancías, autobuses, maquinaria pesada, frigoríficos, cocinas, estufas, lavadoras, lavaplatos siempre que sean de uso industrial, máquinas de coser o bordar sea cual sea su destino.

CUADRO 1
Total general, de las tres modalidades de financiación, de lo contratado, por grandes grupos de bienes
 1.1. Valor al contado

Años	Vehículos		Consumo duradero		Bienes de inversión		Total	
	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas
1967	75.821	4.672.868	2.838	99.411	64.292	19.249.632	142.951	24.021.911
1968	92.314	7.293.849	3.617	305.765	70.943	27.685.337	166.874	35.284.951
1969	117.517	10.555.746	3.265	286.946	76.117	27.576.808	196.899	38.419.500
1970	148.779	15.311.154	2.112	226.065	84.484	32.011.836	235.375	47.549.055
1971	182.268	20.330.266	440	13.422	83.840	33.896.119	266.548	54.239.807
1972	209.178	25.022.047	433	14.253	102.229	67.781.211	311.840	92.817.511
1973	216.426	28.051.445	409	13.075	125.321	65.252.866	342.156	93.317.386
1974	234.016	33.516.720	404	21.900	150.453	93.197.729	384.873	126.736.349
1975	218.373	36.571.652	162	14.481	135.268	93.310.814	353.803	129.896.947
1976	206.689	40.849.180	295	30.324	136.253	106.241.627	343.237	147.121.131
1977	229.603	59.501.562	308	36.247	175.844	149.325.273	405.755	208.863.082
1978	225.062	72.120.889	475	61.075	154.741	153.467.417	380.278	225.649.381
1979	223.017	87.982.222	671	76.746	163.479	178.426.675	387.167	266.485.643

CUADRO 1 (continuación)
Total general, de las tres modalidades de financiación, de lo contratado, por grandes grupos de bienes
 1.1. Valor al contado

Años	Vehículos		Consumo duradero		Bienes de inversión		Total	
	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas
1980	215.647	98.811.577	384	57.511	174.935	198.576.512	396.966	297.445.600
1981	210.105	106.306.703	403	44.693	162.248	206.155.355	372.756	312.506.751
1982	171.806	97.274.162	559	51.807	155.354	224.775.464	327.719	322.101.433
1983	130.970	84.129.292	113	30.089	141.356	231.572.899	272.439	315.732.280
1984	144.805	114.846.245	277	99.307	127.794	231.073.936	272.876	346.019.488
1985	167.532	157.230.619	269	60.662	124.124	258.488.520	291.925	415.779.801
1986	153.628	169.158.902	274	23.203	98.678	233.554.197	252.580	402.736.302
1987	195.063	243.003.170	224	68.114	80.658	200.286.792	275.945	443.358.076
1988	248.033	329.653.946	261	37.855	72.156	189.220.254	320.450	518.912.055
1989	298.579	427.839	129	23	67.727	185.093	366.435	612.955
1990	278.239	413.186	126	38	63.825	180.189	342.190	593.413

José E. Casañeda Muñoz

Aspectos generales sobre la Ley de venta a plazos...

CUADRO 1 (continuación)**Total general, de las tres modalidades de financiación, de lo contratado, por grandes grupos de bienes**
1.2. Valor financiado

Años	Vehículos		Consumo duradero		Bienes de inversión		Total	
	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas
1973	216.426	16.756.812	409	9.913	125.321	48.482.602	342.156	65.249.327
1974	234.016	19.920.304	404	15.833	150.453	69.648.194	384.873	89.584.331
1975	218.373	21.414.637	162	10.615	135.268	69.117.182	353.803	90.542.434
1976	206.587	23.392.886	295	23.169	136.259	78.731.902	343.237	102.147.957
1977	229.603	33.520.350	308	27.061	175.844	111.016.520	405.755	144.563.931
1978	225.062	40.230.251	475	41.232	154.741	111.896.612	380.278	152.168.095
1979	223.017	47.923.880	671	50.132	163.479	128.828.623	387.167	176.802.635
1980	215.647	54.140.033	384	42.315	174.935	142.317.458	396.966	196.499.806
1981	210.105	60.275.105	403	32.151	162.248	147.772.648	372.756	208.079.904
1982	171.806	55.888.660	559	67.667	155.354	161.921.276	327.719	217.877.603
1983	130.970	48.487.925	113	29.404	141.356	164.458.510	272.439	212.975.839
1984	144.805	66.150.511	277	63.919	127.794	159.777.980	272.876	225.992.410

CUADRO 1 (continuación)
Total general, de las tres modalidades de financiación, de lo contratado, por grandes grupos de bienes
 1.2. Valor financiado

Años	Vehículos		Consumo duradero		Bienes de inversión		Total	
	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas	Número de bienes	Importe en miles de pesetas
1985	167.532	89.140.202	269	48.281	124.124	175.779.764	291.925	264.968.247
1986	153.628	100.964.948	274	18.077	98.678	156.125.232	252.580	257.048.257
1987	195.063	152.582.602	224	54.879	80.658	133.013.142	275.945	285.650.623
1988	248.033	213.487.313	261	30.666	72.156	131.085.397	320.450	344.603.376
1989	298.579	282.625	129	18	67.727	130.603	366.435	413.246
1990	278.239	264.763	126	30	63.825	125.962	342.190	390.755

En la década de los 80 comienza a desarrollarse una política unitaria de defensa de los consumidores. Su primer hito está en la promulgación en 1984 de la LDCU, luego, nuestra adhesión a las comunidades Europeas, con la incorporación del acervo legislativo comunitario, su sistema de fuentes y sus normas de adaptación. Fruto de esta imperativa aproximación legislativa, va ser, entre otras muchas, la Ley de Créditos al Consumo, la de Condiciones generales de la Contratación y la nueva LVPM. Hemos destacado estas dos entre todas por ser las que más directamente se acercan e influyen en la de VPM, como veremos, en esta última parte de la intervención, referida a la VPM.

Nos hemos referido antes a la no distinción legislativa entre los créditos de consumo y los de inversión. Pues bien, la Ley de Créditos al Consumo o Ley 7/95 fue la encargada de establecer esa distinción, fijando los Derechos generales del consumidor en toda operación que englobe un crédito al consumo y, al mismo tiempo, de incorporar al Ordenamiento las Directivas 87/102 de 22-XII, y su posterior modificación por la Directiva 90/88 de 22-II e influye fundamentalmente en la LVPM, promoviéndose en su Disposición Final 3.^a, la presentación de un proyecto de modificación de la L/65. Muestra de ello, son las remisiones que se hacen en la LPVM 28/98 a ésta: así cuando incorpora la TAE, o las deducciones a favor del vendedor ante el incumplimiento de las obligaciones del comprador, por citar algunas.

Dentro de esa visión general, haremos mención a algunos aspectos concretos de la L 28/98 de VPM. Externamente, es una Ley corta de 16 artículos; con buena técnica legislativa, división por capítulos, en n.º de 3 y titulación de cada artículo; Tres importantísimas Disposiciones adicionales, una transitoria única, otra derogatoria única con 5 números y tres finales. De esta manera la Ley ordena la heterogeneidad de las materias y permite una interpretación sistemática de la misma, sin dudas. Es de señalar que, como se recoge en su Exposición de Motivos y a pesar de la derogación expresa y total de la Ley anterior, se ha respetado la redacción de gran parte de la articulación de la Ley 17/65, lo cual no deja de ser una paradoja y un trabajo baldío. ¿No habría sido mejor someterla a reforma, que hacer una nueva, para copiar en parte la derogada?

La duda sobre su civilidad o mercantilidad va a quedar superada, aunque no aclarada, por su aplicación y por su supletoriedad de la Ley de Créditos al consumo, ex art. 2. n.º 2. Esta Ley se va a aplicar a todo contrato que reúna las condiciones previstas en la misma y que no se encuentre excluido por ésta, bien sea de tipo civil o mercantil. No podemos perder de vista que esta Ley es muy específica, que la aplicación de la Ley, que regula compraventas, no afecta para nada a su carácter, ya se las aplique la ley o no, estas seguirán siendo compraventas.

Respecto al tipo de contrato que pueda ser, no queda duda que se trata de un *contrato real*, ya que en su art. 3 emplea el presente de indicativo, que

supone la inmediatez de la acción. Por otra parte es un contrato formal, ya que para el nacimiento de la especial eficacia de garantía deberá de tener forma escrita y unos contenidos prescritos en la misma, *ex art. 7*. Respecto a la titularización del mismo, cabe destacar: 1.º) la posibilidad de rellenar el requisito formal del modelo oficial para el ejercicio de determinadas acciones que la ley crea, junto con el requisito de su inscripción en un Registro especial para su oponibilidad a terceros; 2.º) la formalización del mismo a través de la intervención de Corredor Colegiado de Comercio para su integración como documento ejecutivo ordinario, *ex art. 1429 n.º 6 LEC*, 3.º) simple escrito privado que tendrá acceso al Registro para la protección a terceros.

Hay que puntualizar dos cosas más a este respecto. *En primer lugar*, que una vez que se encuentra regulado y encauzado el Leasing mobiliario, el párr. 2.º del mismo art. 3 resulta superfluo, debido al sistema causal que se emplea en nuestra legislación general, el C.c. El problema que podría plantear sería el del negocio simulado. En nuestra opinión, éste se resolvería de aplicar la norma que comentamos. Si cumple los requisitos formales para ampararse en la aplicación de la Ley 28/98, deberá de aplicarse esta. Si por el contrario se tratara de un negocio en fraude de Ley no habría más remedio, por imperativo del art. 6 n.º 4 del C.c., que aplicar la norma tratada de eludir.

En segundo lugar, hemos hablado de contenidos preestablecidos en la propia Ley en su art. 7 y de que el contrato deberá de tener forma escrita para su validez, sin precisar si esta deba o no de ser pública, *ex art. 6 n.º 1*. Lo normal en el tráfico jurídico económico actual, es que este tipo de contratos se efectúen a base de condiciones generales, lo cual plantea el problema de la aplicación a estos de lo dispuesto en la L. de CGC y del art. 10 reformado de la LDCU. Con Martínez de Aguirre⁹ diremos que la LDCU se aplicará cuando las circunstancias contenidas en el LVPM pongan al consumidor en peor situación que la que resultaría de aplicar la LDCU y su regulación de condiciones generales y cláusulas abusivas. La duda surge para él supuesto que sea modelo oficial de contrato. ¿Será de aplicación la LDCU? ¿Son o no son CGC, lo dispuesto en este modelo? La Ley de Condiciones Generales de la contratación, al señalar su ámbito subjetivo, indica que su aplicación se realizará en «los contratos que contengan condiciones generales celebrados entre un profesional —predisponente— y cualquier persona física o jurídica». Hasta aquí la consideración de CGC a efectos de la Ley, al impreso oficial, es posible. La duda puede surgir de la aplicación el art. 1, ya que en él se nos indica, que condiciones generales serán las cláusulas predispuestas *cuya incorporación sea impuesta por una de las partes*, y en el caso que nos ocupa, *la incorporación se hace en virtud de*

⁹ Ver MARTÍNEZ DE AGUIRRE, *op. cit.*, p. 178.

una norma. En nuestra opinión, este hecho, que podría privar al modelo oficial de su consideración de CGC y la aplicación de su legislación reguladora, no impide en absoluto la aplicación del principio «pro consumatore» que supone, que el consumidor no debe quedar desprotegido por el hecho de que quién utiliza las CGC, no las haya redactado el mismo, o que estas hayan sido redactadas sin su voluntad. Por lo tanto sí sería de aplicación lo dispuesto en la LCGC y en la reformada LDCU, en cuanto fuera beneficioso para el consumidor. Tenemos que aplaudir a la L. 28/98 ya que especifica en su art.6, para mayor protección del consumidor, que se deberá entregar una copia del contrato, a tantas partes como hubiere, no bastando sólo con la entrega de recibos o justificantes, de que habla la LDCU.

La ley regula la penalización por omisión de las cláusulas con una protección al consumidor más débil que en la L/65 ya que en esta y en lo relativo a las cláusulas referidas al precio, parte aplazada e intereses se mencionaba la omisión y la expresión inexacta de alguna de ellas. En la actual sólo habla de omisión de las mismas, para contemplar también la inexactitud junto con la omisión de las demás menciones, sin razón que justifique su supresión.

Se repite la misma moratoria judicial que había en la Ley anterior ampliándola a las cláusulas penales, y se fija la competencia judicial en el domicilio del demandado.

Haré dos últimas referencias a los, a mi juicio, aspectos novedosos de la Ley, antes de terminar, aunque hay materia para múltiples referencias concretas y algunas más, generales.

En primer lugar el hecho de que en verano y de rondón, nos han publicado una ley por la que se introduce, a modo de ensayo, un procedimiento monitorio, tanto para el Leasing, regulado en la D.A. 1.^a, como para los casos de incumplimiento del deudor, cuyo concepto se está manejando en los anteproyectos de reforma de la LEC.

El procedimiento comienza por la intimación al deudor por requerimiento a través de fedatario público competente por el lugar del pago o del domicilio del deudor. En el plazo de tres días el deudor puede o pagar o entregar la posesión de la cosa, o ni pagar ni entregar la cosa. En el caso de pago el procedimiento se acaba; en el caso de entrega, ésta se efectúa para que se realice y con lo obtenido se aplique al pago de la deuda, quedando en libertad el acreedor para perseguir otros bienes hasta el cobro completo de lo que se le deba. En el tercer supuesto, que ni pague ni entregue los bienes se procederá a la ejecución de los mismos. Debiendo señalar, que las diligencias de exhibición y depósito, que como preparatorias se contenían en los arts. 497 y 499 LEC, en la LVPM el juez de oficio ordenará la exhibición y depósito de los objetos.

En este punto tiene capital importancia la titulización de la compraventa y el juego con el Registro, a efectos de la ejecutividad de la acción y el

proceso a seguir. Veamos: A) Si se trata sólo de un documento escrito y privado, no tendrá ni protección contra tercero. Si se inscribe tendrá protección frente a tercero y las acciones declarativas ordinarias. B) En el caso de que el contrato conste formalizado en el modelo oficial e inscrito en el Registro, sólo en este caso tendrá el acreedor a su disposición el procedimiento especial antes referido, que podrá dirigirse únicamente contra el o los bienes objeto del contrato. A nuestro parecer, la Ley es bien clara al respecto en esta cuestión, cuando en su art. 16, n.º 2, permite seguir el procedimiento referido a aquellos «contratos inscritos en el Registro y formalizados en el modelo oficial», lo cual supone, al no haber coma separadora entre registro y modelo, que ambos supuestos son necesarios para abrir el procedimiento de referencia. C) Todos y sólo los contratos que se formalicen bajo lo dispuesto en el art. 1429 n.º 6 de la LEC, tendrán fuerza ejecutiva, que se dirigirá contra todo el patrimonio del deudor, en aplicación de la legislación general.

Por último, en esta ley hay una cuestión que la hace marcar distancias con la anterior. Estoy haciendo referencia a los Derechos concretos que se reconocen al consumidor en la misma y que tienen su base en grandes libertades cimentadoras de la Unión Europea: la libertad de mercado y la libre competencia. Estos Derechos son los recogidos en los arts 6 y 9 de la Ley. *En primer lugar*, el poder pactar supeditar la eficacia del contrato a la obtención del mismo, o dicho de otra manera el que el hecho de conseguir la financiación estuviera actuando como condición suspensiva del contrato. *En segundo lugar*, algo novedoso como es la libre elección de financiador, bajo pena de inexistencia de las cláusulas que constriñan este Derecho. *En tercer y último lugar*, la facultad de desistimiento que tiene el consumidor dentro de los siete días hábiles siguientes a la entrega del bien. Para lo cual el consumidor debe de notificarlo a través de medio fehaciente, no de carta certificada, ya que aunque la ley lo contemple y no ha andado muy fina en este punto, los efectos probatorios de la certificación hacen referencia a que se recibe una carta, no al contenido de la misma.

En mi opinión, los Derechos generales que se reconocen al consumidor en la Ley de Créditos al consumo, junto con los derechos especiales que también se le reconocen en esta Ley y la protección que supone la penalización del vendedor por la omisión o expresión inexacta de cláusulas obligatorias, dibujan una posición del consumidor más fortalecida, y aunque todo sea perfectible, nos hacen situar a la Ley en el buen camino de la protección a los consumidores.