



TÍTULO

ANÁLISIS DE LOS CONTRATOS DE LEASING, RENTING Y FACTORING

AUTOR

José Luis Gallardo Rial

Esta edición electrónica ha sido realizada en 2017

Directora/Tutora	Dra. D ^ª . María Belén González Fernández
Curso	Curso de Experto Universitario en Derecho Bancario (2015/16)
ISBN	978-84-7993-606-8
©	José Luis Gallardo Rial
©	De esta edición: Universidad Internacional de Andalucía
Fecha documento	2017



Reconocimiento-No comercial-Sin obras derivadas

Usted es libre de:

- Copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra.

Bajo las condiciones siguientes:

- **Reconocimiento.** Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciador (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o apoyan el uso que hace de su obra).
- **No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.
- **Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.
- *Al reutilizar o distribuir la obra, tiene que dejar bien claro los términos de la licencia de esta obra.*
- *Alguna de estas condiciones puede no aplicarse si se obtiene el permiso del titular de los derechos de autor.*
- *Nada en esta licencia menoscaba o restringe los derechos morales del autor.*

ANÁLISIS DE LOS CONTRATOS DE LEASING, RENTING Y FACTORING

Trabajo Fin de Experto presentado por José Luis Gallardo Rial, estudiante del III Curso de Experto Universitario en Derecho Bancario, para optar al Título de Experto en Derecho Bancario de la Universidad Internacional de Andalucía, siendo tutora del mismo la Profesora Dra. Doña María Belén González Fernández.

Vº Bº de la Tutora:

Estudiante:

Fdo. María Belén González Fernández

Fdo. José Luis Gallardo Rial

En Málaga, a 14 de febrero de 2017

**III CURSO DE EXPERTO UNIVERSITARIO EN DERECHO BANCARIO.
ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE MÁLAGA. UNIVERSIDAD
INTERNACIONAL DE ANDALUCÍA.
TRABAJO FIN DE EXPERTO. CURSO ACADÉMICO 2016/2017.**

TÍTULO: Análisis de los contratos de leasing, renting y factoring.

AUTOR: José Luis Gallardo Rial.

TUTORA ACADÉMICA: Dra. Doña María Belén González Fernández.

RESUMEN: El presente trabajo tiene por objeto el estudio, análisis y conocimiento de tres de los diferentes tipos de contratos de arrendamiento financiero existentes y más usados en la actualidad: Leasing, renting y factoring.

Se ha analizado de manera independiente y pormenorizada cada uno de ellos, individualizando sus características y funcionamiento a efectos de diferenciarlos y clasificarlos para concretar los casos en los que resultan de utilidad.

PALABRAS CLAVE: Contrato, arrendamiento, leasing, renting, factoring, concurso, sociedad.

ÍNDICE

1. Introducción.....	4
2. El <i>leasing</i> y el <i>renting</i>	5
2.1. Concepto, régimen jurídico y modalidades.....	5
2.2. Características del contrato de arrendamiento financiero.....	8
2.3. Sujetos y objeto. Ventajas	11
2.4. Contenido. Obligaciones del financiador y del usuario.....	13
2.5. Extinción.....	14
2.6. El <i>leasing</i> en la Ley Concursal.....	16
2.6.1. Naturaleza jurídica del <i>leasing</i> en materia de concurso de acreedores.....	16
2.6.2. Efectos de la declaración de concurso sobre los contratos bilaterales.....	17
2.7. El <i>renting</i> en la Ley Concursal.....	20
2.8. El <i>leasing</i> financiero internacional en el tratado UNIDROIT.....	21
2.8.1. Introducción al tratado.....	21
2.8.2. Características y estructura del tratado.....	22
2.8.3. <i>Leasing</i> internacional.....	23
3. El <i>factoring</i>	25
3.1. Concepto, características y modalidades. Régimen jurídico.....	25
3.2. Elementos: sujetos y objetos. Tipos. Operativa del <i>factoring</i>	28
3.3. Duración y extinción del contrato. Ventajas del <i>factoring</i>	31
3.4. Efectos del concurso sobre el contrato de <i>factoring</i>	32
4. Conclusiones.....	34
5. Bibliografía.....	37
6. Jurisprudencia.....	38
7. Normativa.....	39

1. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo tiene por objeto el estudio, análisis y conocimiento de tres de los diferentes tipos de contratos de arrendamientos financieros existentes, con un papel protagonista en nuestros días. Cada uno de ellos cuenta cada vez con mayor número de usuarios. A la vez que aumenta el conocimiento e interés sobre los mismos, se incrementa de manera progresiva el debate, la legislación, la doctrina y la jurisprudencia que los aborda, desempeñando en la última década de siglo, un papel esencial y totalmente normalizado, debido especialmente a sus notas características que más adelante explicaremos.

El principal motivo de elección de esta temática para llevar a cabo la elaboración del Trabajo de Fin de Experto ha sido la curiosidad que despiertan en mi persona tanto el arrendamiento financiero del tipo *leasing*, como el del *renting* y *factoring*, y que tuvimos la ocasión de poder tratar en una de las sesiones presenciales del Experto en Derecho Bancario correspondiente al II módulo, concretamente en la sesión impartida por la Magistrada Doña Amanda Cohen Benchetrit.

Considero que estos tres tipos de contratos tienen además una amplia proyección de futuro. Su aplicación cotidiana ha generado un crecimiento progresivo y positivo y que creo, tras haber estudiado el tema en profundidad, va a seguir en los próximos años. Su éxito entiendo que radica en los grandes beneficios que aportan al cliente o usuario, que puede ser desde una gran empresa hasta un particular. Es aquí donde entiendo que está la clave: en la posibilidad de aplicación para cualquier ciudadano o consumidor, sin necesidad de ‘limitar’ su ámbito de aplicación a algún campo o materia específica o a grandes sociedades.

El trabajo ha sido estructurado en dos grandes bloques, el primero, relativo a los contratos de *leasing* y *renting* que, debido a su similar estructura y funciones, hemos decidido aglutinar en un mismo bloque, de manera que podamos ir observando durante el transcurso de la explicación, las diferencias y similitudes que existen entre ambos, a la vez que observaremos sus principales diferencias, características, perspectiva internacional, etc.

El segundo gran bloque, es el relativo al contrato de *factoring*, que hemos estructurado en otro epígrafe, ya que pese a contar con muchos parámetros de la misma naturaleza que *leasing* y *renting*, tanto sus características, como su funcionamiento, tienen diferencias esenciales, de modo que es más adecuado estudiarlo y abarcarlo de manera separada. Al igual que en el epígrafe anterior, analizaremos sus características, elementos, efectos...

Finalmente, dentro de cada gran epígrafe, realizaremos un breve recorrido jurisprudencial, que permita ver las soluciones que ha adoptado el Tribunal Supremo, ante diversas cuestiones surgidas desde la base de este tipo de contratos.

2. EL LEASING Y EL RENTING.

2.1. Concepto, régimen jurídico y modalidades.

Según establece VALENZUELA GARACH¹ el *leasing* es un contrato derivado de modelos norteamericanos surgidos en el inicio de la década de los cincuenta y muy frecuente en la práctica mercantil española² desde hace ya algún tiempo siendo conocido en nuestra patria también como contrato de arrendamiento financiero.

El Anteproyecto de Código Mercantil dedica al contrato de arrendamiento financiero los artículos 576-1 a 576-3, definiéndolo como aquel contrato mediante el cual un empresario cede en arrendamiento a otro operador de mercado un activo (definido previamente por éste para afectarlo a su actividad empresarial o profesional a cambio del abono de cuotas periódicas, y en condiciones económicas que supongan transferir al arrendatario sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo), que el arrendador ha adquirido de un proveedor designado o aprobado por el arrendatario o del propio arrendatario.

El núcleo central de la regulación legal de esta pluriforme figura contractual se localiza hoy en diversas prescripciones incluidas en las siguientes disposiciones:

- En la disposición adicional 1.^a de la Ley de Venta a Plazos de Bienes Muebles³.
- En la disposición adicional 3.^a Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito⁴ (que deroga la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, cuya disposición adicional 7.^a se refería a los contratos de arrendamiento financiero).
- En el artículo 106 y disposiciones transitorias 4.^a, 29.^a y 30.^a de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades⁵.

En la citada disposición adicional 3.^a1 de la Ley 10/2014, de 26 de junio, se contiene un concepto legal del *contrato de arrendamiento financiero*, como aquel que tiene «por objeto exclusiva la cesión del 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 las cuotas. Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales.

¹ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, *Lecciones de derecho mercantil*, 19^o edición, Tecnos, Madrid, 2016, p. 584.

² MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., Á. ROJO FERNÁNDEZ-RÍO, *Lecciones de derecho mercantil, volumen I*, 14^a edición, Civitas, Thomson Reuters, Cizur Menor (Navarra), 2016, p. 31.

³ Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, *BOE* núm. 167, de 14 de julio de 1998, pp. 23510-23516.

⁴ Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, que deroga la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, *BOE* núm. 156, de 27 de junio de 2014, pp. 49412-49549.

⁵ Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, *BOE* núm. 288, de 28 de noviembre de 2014, pp. 96939-97097.

El contrato de arrendamiento financiero incluirá necesariamente una opción de compra, a su término, a favor del usuario».

Por lo tanto, el *leasing* consiste, básicamente, en un contrato especial de arrendamiento que permite al usuario disponer de un bien de capital productivo, elegido con absoluta libertad y acorde con sus necesidades, durante el plazo que se pacte, mediante el pago de cuotas periódicas, normalmente mensuales, que incluyen el coste del equipo más los intereses correspondientes⁶.

Durante el plazo del contrato, el bien es propiedad de la compañía de *leasing*.

Los bienes objeto de cesión habrán de quedar afectos por el usuario únicamente a su actividad económica. Sólo pueden ser financiados elementos de capital productivo.

A la finalización del plazo del contrato, el cliente puede elegir libremente entre las siguientes opciones⁷:

- Comprar el equipo a un precio previamente establecido al firmar el contrato, que se denomina «valor residual».
- Firmar un nuevo contrato de *leasing* y continuar utilizando el bien por un nuevo periodo mediante el pago de cuotas mucho más reducidas que las del primer periodo, calculadas sobre el valor residual.
- Devolver el equipo a la sociedad de *leasing*.

El *leasing* se diferencia⁸ del alquiler convencional y del préstamo en que en la práctica, el *leasing* es una forma de adquirir un bien gradualmente a través del pago de cuotas periódicas que incluyen el coste del bien y los intereses que percibe la entidad financiera. Por el contrario, el alquiler convencional, no contempla la adquisición del bien o, si lo hace, es por un precio elevado.

Por otro lado, tanto el préstamo como el *leasing*, siguen un plan de amortización parecido, pero el préstamo es originado por la compra de un bien del que la empresa es titular desde el primer momento. Otra diferencia importante es el trato fiscal favorable que tiene el *leasing* respecto al préstamo.

Por su parte el *renting* es un contrato⁹ por el que la financiera se obliga a poner a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por un plazo de tiempo determinado. Por su parte, el cliente se obliga al pago de una renta periódica, renta que incluye el uso del bien, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros al mismo.

⁶ *Guía financiera para empresarios y emprendedores*, 2ª edición, Thomson Reuters, Cizur Menor (Navarra), 2016, p. 179.

⁷ *Guía financiera para empresarios y emprendedores*, Op.cit., p. 181.

⁸ GARCÍA SOLÉ, F., *La opción de compra en el leasing financiero*, Colegio de Registradores de la Propiedad, Madrid, 2008.

⁹ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, Op.cit, p. 587.

Es una combinación entre financiación con contratos de servicios. Se aconseja su utilización para acceder a equipos informáticos de última generación, así como a equipos de transporte, elementos caracterizados por su rápida obsolescencia.

En la práctica, funciona de la siguiente manera:

A) El solicitante selecciona un activo (maquinaria, instalación, etc.) que precisa para su funcionamiento.

B) La empresa de *renting* adquiere el bien seleccionado al proveedor y contrata tanto el mantenimiento como el seguro del mismo y lo pone a disposición del solicitante.

C) El solicitante, abona cuotas periódicas de alquiler.

Hay que señalar que cuenta con una desventaja importante y es que no existe opción de compra a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento, tal y como hemos explicado anteriormente.

Debemos tener en consideración que el componente financiero de la figura del *leasing* en la realidad económica ha hecho posible la distinción entre diferentes modalidades del mismo, que a su vez, en ocasiones, se combinan con derivaciones del *renting*:

– Leasing inmobiliario y mobiliario¹⁰:

CANTARERO MARTÍNEZ establece que en el primero, el objeto del contrato puede ser un local de negocio o nave industrial y, en el segundo, el objeto serán bienes de equipo. Los inmuebles tienen que tener forzosamente la consideración de locales de negocio, es decir, no se pueden financiar mediante *leasing* viviendas para usos particulares. El plazo mínimo establecido por ley es de diez años en el caso del *leasing* inmobiliario y de dos años en el de *leasing* mobiliario. Otra de las diferencias radica en el porcentaje que supone el valor residual en cada una de las operaciones: en general se utiliza el 15% para los bienes inmuebles, y el valor de una cuota para el *leasing* mobiliario.

– Leasing operativo y financiero:

El *leasing* operativo es el verdadero germen de este tipo de operaciones financieras, si bien, mucho menos frecuente en el ámbito bancario español. El *leasing* operativo, equiparable al *renting*, es aquel que realiza el propio proveedor estableciendo usualmente un contrato de mantenimiento del bien, siendo el valor residual el precio de compra del equipo. Suele tener un plazo de entre 1 y 3 años, y el arrendatario puede devolver el bien arrendado al término del contrato. Aunque ya no forme parte de su inmovilizado, el bien figura en el activo del balance de la empresa arrendataria. En este tipo de contrato intervienen el proveedor o fabricante, por un lado, y el arrendatario por otro. -Como acabamos de explicar-, en él no existe la figura de la entidad de crédito, sino que el fabricante del bien de equipo, directamente cede el uso a su cliente, el cual

¹⁰ CANTARERO MARTÍNEZ, B., *Apuntes de derecho bancario, contratación bancaria, formalización y negociación de contratos bancarios y prácticas abusivas*, para Master oficial en la abogacía, Málaga, 2016.

lo adquiere contra el pago del canon periódico pactado. El *leasing* financiero es el que ordinariamente se utiliza en el ámbito bancario. En él, actúa como entidad financiadora una entidad de crédito o un establecimiento financiero de crédito especializado en este mercado. Es una actividad de financiación.

– *Leasing de vehículos, lease-back o retroleasing y rent-back*¹¹:

COHEN BENCHETRIT establece que en el primero, el objeto del *leasing* es un vehículo industrial (camión, furgoneta, etc). No existe ninguna duda de su utilización para la actividad productiva de la empresa. Sin embargo, los vehículos de turismo, pueden reunir la doble cualidad, es decir, ser bienes necesarios para la obtención de ingresos o ser bienes de consumo. La legislación actual no establece ninguna prohibición para hacer *leasing* de automóviles, siempre y cuando el cliente justifique su condición de profesional y el vehículo se utilice exclusivamente para actividades profesionales o empresariales.

El segundo, es la operación consistente en que el bien a arrendar es propiedad de la empresa, que se lo vende a la entidad financiera para que ésta se lo ceda en arrendamiento.

Ambas fórmulas consisten en transferir la propiedad de los bienes titularidad de la empresa a una entidad financiera, recibir el importe que se pacte por la venta, garantizándose el vendedor su uso mediante contrato *leasing* o *renting*, pagando la correspondiente cuota, y, de esta manera, proporciona liquidez al arrendatario financiero, ya que éste percibirá el importe prefijado en la compraventa.

Un ejemplo sería; soy el propietario de un inmueble y se lo vendo a la entidad financiera para que me lo alquile bien mediante *leasing* o *renting*.

La principal diferencia entre ambos contratos estriba en la opción de compra. Como anteriormente anticipábamos, en el caso del *leasing* se permite ejercitar la opción de compra, mientras que, en el caso de los *renting*¹², sólo se realiza alquiler, con lo cual, los *rent-backs* son más propios de inversiones mobiliarias (equipos tecnológicos, vehículos), con valores residuales bajos o tendentes a cero, y el *lease-back* se utiliza en inversiones inmobiliarias dentro de la empresa, como pueden ser naves industriales u oficinas, dado que -a priori- se presupone la revalorización de los activos.

2.2 Características del contrato de arrendamiento financiero.

El contrato de arrendamiento financiero es precisamente el contrato existente entre la sociedad de arrendamiento financiero y el usuario. Este contrato cumple en esencia una función de financiación, pues equivale a un préstamo de la sociedad de arrendamiento financiero al usuario: aquélla anticipa en metálico el precio total del bien que le ha solicitado el usuario y obtiene de éste la restitución a plazos.

¹¹ COHEN BENCHETRIT, A., *Apuntes de descuento, factoring y leasing*, para Curso de experto universitario en derecho bancario, Málaga, 2016.

¹² IGUAL MOLINA, D., *Conocer los productos y servicios bancarios: productos de tesorería, de inversión, de financiación, leasing, factoring, renting, tarjetas*, Profit Editorial, Barcelona, 2008.

VALENZUELA GARACH establece que de este contrato, además, son destacables las siguientes circunstancias¹³:

1ª. Será necesario incluir en el contrato una opción de compra a favor del usuario, que sea ejercitable al término del contrato. Así, el pago del denominado precio o valor residual, normalmente de un montante similar al de la renta o canon pagado en el último plazo, convierte al usuario en propietario final del bien. Si bien tampoco puede descartarse la posibilidad de pactar, a favor del mismo usuario, la facultad de prórroga al término del contrato, en cuyo caso, lo normal será seguir abonando un canon arrendaticio más reducido que el precedentemente estipulado.

En todo caso, es indudable que la necesaria concurrencia de esta opción de compra en el *leasing*, en principio aproxima a este contrato al esquema de la venta con reserva de dominio y simultáneamente lo distancia del que es propio del arrendamiento.

Precisamente va a ser el tipo contractual del arrendamiento el que prevalece en una figura bien próxima, la del *renting*, en donde nunca se concede al usuario opción de compra al final del contrato¹⁴. Como la realidad económica-financiera se encarga de demostrar, en los últimos años el *renting* viene arrebatando al *leasing* una gran parte de su potencial clientela propia, a la hora de dotarse el empresario de nuevos bienes de equipo productivos.

En síntesis, con el *renting* el empresario obtiene un servicio integral de alquiler de equipos (vehículos, maquinaria y material de oficina, mobiliario, etc.) por un plazo de tiempo que suele oscilar -dependiendo del tipo de bien y de las concretas necesidades de la empresa arrendataria- entre los dos y los cinco años. Durante ese plazo contractual, y a cambio del pago de una cuota normalmente mensual, el empresario dispone del pleno disfrute del bien o equipo alquilado, incluyendo su mantenimiento, reparaciones, seguros y sustituciones necesarias; y disfruta de la ventaja fiscal de deducir íntegramente la cuota mensual pagada como gasto asociado a sus necesidades productivas.

2.ª En caso de no ser ejercitada en el *leasing* la opción de compra, tal contrato ha procurado al usuario el goce o disfrute del bien y no la formal propiedad, aun cuando se acabe desembolsando en concepto de canon una suma igual o superior al valor del propio bien. Pero lo normal es que sea realmente a lo primero -y no a lo segundo (formal propiedad)- a lo que el usuario aspira; o, mejor, lo que puede preferir por razones eminentemente fiscales; pues lo pagado en concepto de canon es deducible como gasto en la imposición sobre las rentas del usuario, siendo éste uno de los principales atractivos de este contrato. Una vez vencido el plazo contractual, un empresario-usuario normalmente preferirá, o prorrogar el mismo contrato por cánones inferiores, si el bien disfrutado sigue siendo económicamente útil, o, en caso de obsolescencia del bien disfrutado, estipular otro contrato de arrendamiento financiero cuyo objeto sea otro bien similar pero tecnológicamente actual.

¹³ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, Op.cit, pp. 587-588.

¹⁴ VERONA MARTEL, Mª. C., GARCÍA PADRÓN, Y. y REYES PADILLA, Mª, G., *Una introducción al renting*, Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 2005.

En los dos casos anteriores, el usuario seguirá disfrutando de la posibilidad de deducir fastos de su imposición personal y, por tanto, gozará de una situación fiscal ventajosa. Ventaja que se desvanece en buena medida en el supuesto de ejercitar, en su caso, la opción de compra pensando proceder en algún momento a su reventa, pues de esta operación se derivaría la aparición de un incremento patrimonial significativo para el optante que podría hacer muy gravosos sus futuros compromisos tributarios: debe notarse aquí que, como precio de compra, aparecerá tan sólo el valor residual, que lógicamente presentará una gran diferencia (incremento patrimonial) con cualquier precio de reventa imaginable. Es éste precisamente el lado menos atractivo del contrato de arrendamiento financiero, así como la causa principal que puede conducir a no calificarlo como un medio alternativo (respecto de la venta a plazos) de adquirir la propiedad de un bien productivo.

3.^a La cesión al usuario del goce o disfrute del bien es por un tiempo determinado, esto es, por un plazo de tiempo que será normalmente inferior a la presumible vida económica útil del bien, y que, sin embargo, no podrá ser inferior a los dos años en caso de bienes muebles y a los diez años en caso de inmuebles o establecimientos industriales.

4.^a Con la creación del Registro de Venta a Plazos de Bienes Muebles¹⁵, se abrió la posibilidad de la inscripción de una sección especial del mismo de aquellos contratos de arrendamiento financiero que se refieran a bienes muebles corporales no consumibles e identificables. Cuando concorra tal inscripción registral de los contratos formalizados en el modelo oficial establecido al efecto, el arrendador financiero pasa a disfrutar de una mayor agilidad para resolver el contrato incumplido por el arrendatario y la subsiguiente exigencia de recuperación de los bienes cedidos.

5.^a El total de los cánones periódicos (proporcionados a la duración del contrato) pretenderán igualar el valor del coste del bien una vez sumados los correspondientes intereses, cuotas de riesgo y de beneficio de la sociedad de arrendamiento financiero, y una vez excluido el valor residual.

6.^a El contrato resultará más ventajoso para la sociedad de arrendamiento financiero, o -por el contrario- para el usuario, según cómo repercuta el riesgo de obsolescencia. Así, si el final de la vida útil del bien incide después del vencimiento del plazo contractual, la mayor ventaja es para la empresa-*leasing*, la cual puede cederlo a un nuevo usuario (o prorrogar al originario), a cambio del pago de nuevos cánones para arrendar un bien del cual ha realizado ya su valor íntegro; o incluso, si el originario usuario ejercita la opción de adquisición, la sociedad de arrendamiento financiero recibirá el precio convenido de adquisición, que para ella constituye -respecto al beneficio ya obtenido- un «superbeneficio».

Por el contrario, si la obsolescencia se manifiesta coincidiendo con el término del contrato, será el usuario quien podrá decir que ha concluido un buen negocio, pues devuelve el bien productivo justo en el momento en que ha resultado económicamente inservible. Pero deberá hablar de mal negocio -en cambio- si se ha manifestado antes del plazo contractual, pues deberá quedarse con ese bien y continuar pagando los cánones, a pesar de resultar tecnológicamente superado.

¹⁵ Actualmente regulado por la Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, *BOE* núm. 167, de 14 de julio de 1998, pp. 23510-23516.

2.3 Sujetos y objeto. Ventajas.

Para que tenga lugar la operación, podemos encontrarnos con dos figuras esenciales, que son:

1.º La entidad de crédito: Puede serlo:

- Aquellos establecimientos de crédito que se hayan especializado en este mercado, o;
- Una entidad de crédito.

2.º Cliente:

Necesariamente ha de ser un empresario o profesional que pueda destinar el bien de equipo cuyo uso se cede a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicio o profesionales.

El Anteproyecto de Código Mercantil contempla de manera expresa las relaciones con el proveedor/suministrador del bien (art. 576-2), estableciendo que las relaciones del proveedor del activo objeto del arrendamiento financiero resultan exigibles por el arrendatario como si éste fuera parte del contrato de adquisición del activo y éste tuviera que entregarse directamente a dicho arrendatario. En el caso de que el contrato con el proveedor no permita ese ejercicio de derechos por el arrendatario, el arrendador deberá prestar su colaboración para que pueda exigirse el cumplimiento de las obligaciones del proveedor en beneficio del arrendatario, siendo en otro caso responsable frente al arrendatario del incumplimiento de las obligaciones del proveedor.

El arrendador no puede modificar las condiciones pactadas con el proveedor sin el consentimiento del arrendatario. Si no existiera ese consentimiento, el arrendador asumirá las obligaciones derivadas de dicha modificación de condiciones. Las obligaciones del proveedor del activo objeto del arrendamiento y las consecuencias que se deriven de su incumplimiento, anteriores o posteriores a su entrega, son exigibles por el arrendatario como si éste fuera parte del contrato de adquisición, con obligación de colaboración por parte del arrendador.

Entre las ventajas para el arrendatario¹⁶:

- Amortización acelerada: el *leasing* permite amortizar fiscalmente la inversión en un plazo de tiempo inferior al marcado por la legislación vigente.
- Financia el 100% de la inversión.
- Libertad total para elegir el fabricante y el modelo del bien.
- Fiscalmente, las cuotas abonadas en concepto de *leasing* se consideran gasto

¹⁶ *Guía financiera para empresarios y emprendedores*, Op.cit., p. 183.

deducibles en el Impuesto de Sociedades y en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, dentro de los límites legales.

Ventajas para el proveedor:

- Libera recursos financieros, puesto que la compañía de *leasing* es quién financia sus ventas, lo que le permite cobrarlas al contado.
- Disminuye el riesgo de impagos, puesto que es la compañía de *leasing* quien le paga.

Las sociedades de arrendamiento financiero han de incluirse dentro de la categoría de los establecimientos financieros de crédito, pese a la pérdida del estatuto de entidades de crédito de estos últimos en virtud del artículo 6.1 Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial, que supone la derogación de la disposición adicional 1.ª de la Ley por la que se adapta la legislación española en materia de entidades de crédito a la Segunda Directiva de coordinación Bancaria (son regulados tales establecimientos de forma genérica en el Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, por el que se establece el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito, y en los artículos 6 a 14 de la citada Ley 5/2015).

Toda sociedad de arrendamiento financiero ha de formalizarse necesariamente con la forma de sociedad anónima, quedando su creación condicionada a la obtención de la pertinente autorización del Ministerio de Economía y Hacienda, previo informe del Banco de España, ocupándose este último también de las tareas de control e inspección y de llevanza del correspondiente registro; y que, además, en todo caso habrá de tener como actividad principal precisamente la realización de operaciones de arrendamiento financiero, sin perjuicio de que con carácter complementario pueda realizar también actividades como las de mantenimiento y conservación del bien objeto del contrato, las de concesión de financiaciones conectadas a una operación de arrendamiento financiero (actual o futura), intermediación y gestión conectadas con el propio contrato, las de asesoramiento e informes comerciales, e incluso las de arrendamiento no financiero complementadas o no con una opción de compra (v. d. a. 3.ª, n.º 2 Ley 10/2014, de 26 de junio, y artículo 1 del Real Decreto 692/1996¹⁷).

Las sociedades de arrendamiento financiero se interponen o intermedian entre dos clases de sujetos: de una parte, los empresarios fabricantes (o distribuidores) de plantas industriales, maquinarias, utensilios de alta tecnología, vehículos, inmuebles etc.; y, de otra parte, los futuros usuarios de tales bienes productivos, muebles o inmuebles, los cuales necesariamente han de quedar afectados por el usuario únicamente a sus explotaciones agrícolas, pesqueras, industriales, comerciales, artesanales, de servicios o profesionales.

Las razones económicas de esta interposición pueden ser de muy diverso orden: el sujeto que aspira a hacerse usuario puede no disponer del dinero necesario para la adquisición al contado del bien productivo, o puede estimar difícil o muy oneroso solicitar un crédito para ello; puede, incluso, considerar inconveniente la inversión de

¹⁷ Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito, *BOE* núm. 126, de 24 de mayo de 1996, pp. 17629-17636.

capital en la adquisición de bienes sujetos a obsolescencia tecnológica, y por tanto predestinados -en un plazo de tiempo más o menos breve- a verse reemplazados por nuevas invenciones de la técnica¹⁸.

La sociedad de arrendamiento financiero se interpone entre el fabricante y el futuro usuario, de modo que aquélla compra -o, en su caso, manda fabricar- el bien duradero mueble o inmueble, siguiendo las especificaciones del usuario, y reservándose con frecuencia el dominio del propio bien adquirido.

Seguidamente, y a cambio de una renta periódica con importe anual constante o creciente, la sociedad de arrendamiento financiero se obliga a ceder temporalmente su goce o disfrute exclusivo al usuario. Como contrapartida lógica a tan amplio derecho, el usuario asumirá todos los riesgos derivados de su uso o disfrute exclusivo del bien (pérdida, deterioro, etc.), para lo cual normalmente estará obligado a asegurar el propio bien, sobre el cual la sociedad de arrendamiento financiero se suele reservar un derecho de inspección.

2.4 Contenido. Obligaciones del financiador y del usuario.

En virtud de lo establecido en la Sentencia del Tribunal Supremo 523/2013, de 10 de julio¹⁹, para configurar el contrato de arrendamiento financiero “puede servir de modelo el arrendamiento de cosas, por su completa regulación. Pero, en general, y como regla, cabe decir que el obligado onerosamente a mantener a otro en el uso de la cosa debe abstenerse de actuar en contra de lo pactado -garantía por hecho propio-; debe defender al cesionario frente a las perturbaciones de los terceros, excepto de las de hecho -del artículo 1.560 del Código Civil²⁰-, y debe efectuar las reparaciones necesarias para mantener la cosa en estado de servir al uso para el que fue destinada -artículo 1.554, ordinal tercero-”.

La Sentencia del Tribunal Supremo 44/2013, de 23 de enero²¹, señaló en cuanto al contenido obligacional que “(...) para identificar el contenido de ese derecho del arrendatario financiero y del correlativo deber de prestación de la entidad de *leasing*, es necesario estar a lo válidamente pactado y en defecto de pacto al contenido natural del contrato (...)”. “Para lo primero se impone examinar la validez de las reglas contractuales y precisar el recto sentido de las mismas. Como regla, en nuestro sistema es la reglamentación negocial válida la que marca el contenido de la relación jurídica (...)”.

El Anteproyecto de Código Mercantil establece, en relación con los derechos y obligaciones del arrendador/entidad de crédito, que, una vez entregado y recibido de conformidad el activo arrendado, el arrendador tendrá como única obligación (aparte de

¹⁸ VV. AA., *La importancia del leasing en la economía española*, dirigidos por HERCE SAN MIGUEL, J. A. y VALERO LÓPEZ, F. J., Asociación Española de Leasing, Empresa Global, Escuela de Finanzas Aplicadas, Madrid, 2007.

¹⁹ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 5 de septiembre de 2013, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 376/2012.

²⁰ Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil, *BOE* núm. 206, de 25 de julio de 1889.

²¹ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 19 de febrero de 2013, ponente: Ferrándiz Gabriel, recurso nº 802/2012.

las especificadas en relación con el proveedor) el asegurar al arrendatario la pacífica posesión del activo arrendado, sin asumir ningún otro tipo de responsabilidad o gasto en relación con dicho activo. El arrendador tendrá plena disponibilidad del activo en el momento en que recupere su posesión por terminación del contrato (art. 576-3).

Finalmente, el citado Anteproyecto, establece, en relación con los derechos y obligaciones del usuario/arrendatario, que el mismo estará obligado a soportar todos los gastos derivados de la conservación y mantenimiento del activo, de sus reparaciones ordinarias y extraordinarias y soportará todos los riesgos inherentes al mismo, que no podrá repercutir al arrendador ni le dispensarán de la obligación de satisfacer las cantidades previstas en el contrato. En caso de incumplimiento por el arrendatario de sus obligaciones, el arrendador podrá optar entre recuperar la posesión del activo y la terminación del contrato, sin perjuicio de la exigencia de las cantidades que procedan por el incumplimiento, o exigir el cumplimiento de dichas obligaciones. En caso de concurso, tendrá derecho de separación si opta por la recuperación del bien y un privilegio especial sobre el activo si exige el pago de las cuotas del arrendamiento (art. 576-3).

2.5 Extinción.

El contrato de arrendamiento financiero normalmente se extingue, en la fecha de vencimiento pactado, mediante el ejercicio de la opción de compra por parte del usuario, lo que le obliga al pago del valor residual y, verificado éste, le convierte en propietario del bien de equipo.

Si el usuario de manera excepcional, no ejercita la opción, aparecen dos alternativas con dos posibilidades:

- Que se prorrogue el contrato por el periodo que las partes pacten.
- Que el cesionario devuelva a la entidad de crédito la posesión del bien. Ésta puede, a su vez, enajenarlo, o volver a cederlo en arrendamiento financiero.

En materia de concurso de acreedores respecto del contrato de *leasing*, destacan las Sentencias del Tribunal Supremo de 5 de septiembre de 2013, de 23 de julio de 2014 y de 24 de marzo de 2015, además de otras como pueden ser las Sentencias de 12 de febrero de 2013, 19 de marzo de 2013, 11 de julio de 2013, 11 de febrero de 2014, 24 de marzo de 2014 y 25 de marzo de 2014.

En lo relativo a la Sentencia del Tribunal Supremo, de 5 de septiembre de 2013, la Sala 1ª de lo Civil²², Sentencia nº 523/2013, cuyo ponente es Ignacio Sancho Gargallo, estima el recurso de casación contra la Sentencia de la Audiencia Provincial de Vizcaya, sección 4 (civil), de fecha de 31 de octubre de 2011.

En virtud de los parámetros establecidos entre los efectos contenidos en el concurso de acreedores, la mera declaración de concurso no permite, por sí sola, resolver los contratos «con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento tanto a

²² TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 5 de septiembre de 2013, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 523/2013, recurso de casación 376/2012.

cargo del concursado como de la otra parte».

En estos casos, las prestaciones a las que estuviera obligado el concursado, serían con cargo a la masa. De manera excepcional, el párrafo segundo, permite que a instancia del concursado o de la administración concursal, según se haya acordado la intervención o la suspensión de las facultades patrimoniales del deudor concursado, el juez pueda acordar la resolución del contrato al que nos referimos en el párrafo anterior, optando la concursada por la resolución, en interés del concurso, del contrato de *leasing* que tenía concertado con *Caja Laboral*, entiende que este contrato de manera concreta y específica al tiempo de declararse en concurso, contenía obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento para ambas partes, por lo que finalmente el Tribunal estima la casación.

La siguiente Sentencia que hemos analizado es la Sentencia del Tribunal Supremo, de 12 de febrero de 2013, la Sala 1ª de lo Civil, Sentencia nº 30/2013²³, cuyo ponente es Rafael Gimeno-Bayón Cobos, relativa a la excepción de incumplimiento, dentro del contrato societario.

Esta posición, coincide con las previsiones contenidas en el apartado 1) del artículo 9:201 de los principios de Derecho contractual europeo²⁴, a cuyo tenor «la parte que deba cumplir su obligación al mismo tiempo que la otra parte o después de ella, podrá suspender la ejecución de su prestación hasta que la otra parte haya ofrecido el cumplimiento de su obligación o la haya cumplido efectivamente.

La primera parte puede suspender total o parcialmente el cumplimiento de su obligación, según lo que resulte razonable conforme a las circunstancias», y del 1.191 del proyecto de modernización del derecho de obligaciones, el cual establece que «en las relaciones obligatorias sinalagmáticas, quien esté obligado a ejecutar la prestación al mismo tiempo que la otra parte, o después de ella, puede suspender la ejecución de su prestación total o parcialmente, hasta que la otra parte ejecute o se allane a ejecutar la contraprestación. Se exceptúa el caso de suspensión contraria a la buena fe atendido el alcance del incumplimiento».

En este caso, se acabó admitiendo el recurso extraordinario por infracción procesal.

Otro caso significativo y que conviene traer a colación, es el de la Sentencia del Tribunal Supremo, de 11 de julio de 2013, la Sala 1ª de lo Civil, Sentencia nº 492/2013²⁵, cuyo ponente es Rafael Saraza Jimena, relativo al concurso.

²³ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 12 de febrero de 2013, ponente: Gimeno-Bayón Cobos, recurso nº 2182/2010.

²⁴ El artículo establece una excepción de incumplimiento contractual, el derecho a suspender la ejecución de la prestación. Establece (1) La parte que deba cumplir su obligación al mismo tiempo que la otra parte o después de ella, podrá suspender la ejecución de su prestación hasta que la otra parte haya ofrecido el cumplimiento de su obligación o la haya cumplido de manera efectiva. La primera parte puede suspender total o parcialmente el cumplimiento de su obligación, según lo que resulte razonable conforme a las circunstancias. (2) Igualmente, una parte podrá suspender el cumplimiento de su obligación tan pronto como resulte claro que la otra parte no cumplirá su obligación cuando llegue el vencimiento de la misma.

²⁵ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 11 de julio de 2013, ponente: Saraza Jimena, recurso nº 1521/2011.

La sentencia de la Audiencia Provincial declaró que, conforme al contrato de *leasing*, se exime al financiador de responsabilidad respecto de cualquier acción derivada de los vicios o defectos de los bienes objeto del contrato, y declara que éste, tan solo prevé la resolución de contrato por incumplimiento del cliente que contrata con el banco, sin que pueda admitirse la posibilidad de incumplimiento por el banco.

La recurrente, no ha combatido de manera adecuada este extremo, fundamental para la conclusión a la que llega la Audiencia Provincial, de que cuando tuvo lugar la declaración del concurso, sólo quedaban obligaciones pendientes de cumplimiento por parte de la concursada.

En primera instancia, se estimó parcialmente la demanda. No obstante, a sensu contrario, se desestimó la apelación y, posteriormente, la casación.

También es importante destacar la Sentencia del Tribunal Supremo, de 24 de marzo de 2014, la Sala 1ª de lo Civil, Sentencia nº 140/2014²⁶, cuyo ponente es Sebastian Sastre Papiol, relativa a Concurso, que estima el recurso de casación contra la Sentencia nº 15/2012 de la Audiencia Provincial de Zaragoza, Sección 5ª, de 19 de enero de 2012.

Nos encontramos ante una Sentencia relativa a la calificación de los créditos y las prestaciones cumplidas, en la que el arrendador financiero, ha cumplido íntegramente su prestación y, por tanto, las obligaciones de las partes han perdido su reciprocidad funcional, pues, si bien es cierto que el arrendatario está obligado a seguir satisfaciendo las cuotas pactadas para tal obligación, en lo relativo a los efectos del artículo 61 de la Ley Concursal, no constituye más que un deber de conducta general implícito en el denominado como «*pacta sunt servanda*²⁷» insuficiente, por sí solo, para atribuirlos como créditos contra la masa.

2.6 El *leasing* en la Ley Concursal.

2.6.1. Naturaleza jurídica del *leasing* en materia de concurso de acreedores.

El contrato de *leasing* adquiere una gran importancia como instrumento de financiación empresarial. Sin embargo, la carencia sustantiva sobre el mismo, ha provocado varias discrepancias en cuanto a su naturaleza y contenido desde la perspectiva de diversas disciplinas jurídicas.

En la actualidad, y para el caso de concurso, conforme a la regulación de la Ley Concursal del año 2003²⁸, resulta que las sociedades de arrendamiento se encuentran en una situación privilegiada en el caso de que el usuario no pague las cuotas, por lo que, cuando una empresa entra en Concurso de acreedores, cabe la posibilidad de ejercitar una acción de resolución de los contratos de arrendamiento financiero, ya sea por parte

²⁶ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 24 de marzo de 2014, ponente: Sastre Papiol, recurso nº 721/2012, recurso de casación 15/2012.

²⁷ Se traduce como «lo pactado obliga», y expresa que toda convención debe ser cumplida por las partes de acuerdo a lo pactado. Constituye un principio básico del derecho civil e internacional.

²⁸ Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. *BOE* núm. 164, de 10 de julio de 2003.

de la propia sociedad arrendadora o por la de la Administración Concursal.

Las causas que provocan la resolución del contrato de *leasing* es un incumplimiento contractual, siendo generalmente el impago de cuotas de la arrendataria. En este sentido, la entidad arrendadora, ante dicho incumplimiento, puede ejercitar la acción de cumplimiento estricto del contrato o ejercer una acción resolutoria sobre el mismo.

Por un lado, la acción de cumplimiento estricto del contrato, puede ser ejercitada cuando se reclaman: los cánones vencidos, los pendientes de vencer -cuyo vencimiento se anticipa por incumplimiento-, con sus intereses, y el pago del valor residual, que produciría el ejercicio de la opción de compra por el arrendatario y, con ello, la adquisición de la propiedad por el mismo.

A sensu contrario, sin perjuicio de reclamar los pagos vencidos e indemnización sobre los pendientes de vencer y cualesquiera otras consecuencias económicas, se ejerce la acción resolutoria sin que el arrendatario adquiera la propiedad de los bienes.

No obstante, con carácter previo, es preciso determinar la naturaleza del contrato de arrendamiento financiero, ya que esa naturaleza determinará la aplicación de un régimen legal u otro.

La discutible naturaleza de este contrato, ha planteado discusión en sede de Concurso de acreedores, ya que por una parte, podría decirse que la configuración contractual del *leasing* es propia de un arrendamiento, y por otro lado, sin embargo, por los matices que en el tráfico habitual existen en la contratación bancaria, podría costar distinguirlo de otras figuras análogas como son el préstamo con garantía real o la venta a plazos.

Sin embargo, en cuanto a las cuotas devengadas con posterioridad, la calificación crediticia no es la misma para el arrendamiento, que para el préstamo con garantía o a la venta a plazos, reduciendo la discusión a si nos encontramos ante un crédito concursal con privilegio especial o por el contrario, como se ha esgrimido por la banca, como créditos contra la masa, tal y como explicaremos más adelante.

De igual modo, se discute la naturaleza del contrato, en el sentido de si se trata de un contrato bilateral con obligaciones recíprocas para ambas partes²⁹, que se mantienen una vez declarado el Concurso o, si por el contrario, se trata de un contrato bilateral con obligaciones recíprocas, en el que una de las partes, el arrendador, hubiese cumplido íntegramente sus prestaciones con anterioridad a la declaración del concurso, consistentes en la cesión de uso al arrendatario del bien previamente adquirido.

La determinación de la naturaleza jurídica del *leasing* ha sido uno de los aspectos jurídicos más conflictivos de esta figura, y todo ello es debido a su estructura contractual, ya que era complicada encajarla dentro de algunas de las figuras contractuales tradicionales, tal y como han pretendido algunos autores.

²⁹ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, Op.cit. p. 586.

2.6.2. Efectos de la declaración de concurso sobre los contratos bilaterales.

La Ley Concursal dedica su Capítulo II del Título III a la regulación de los efectos del Concurso sobre los contratos, en sus artículos 61 a 70.

En particular, los artículos 61 a 63 se centran en proporcionar una serie de reglas sobre el tratamiento concursal de los contratos con obligaciones recíprocas, siempre y cuando se cumplan los siguientes presupuestos:

- Que se trate de un contrato válido, perfeccionado y exigible ante la declaración de Concurso, y con trascendencia para el procedimiento.
- Que se trate de un contrato del que deriven obligaciones recíprocas para ambas partes contratantes, pudiendo incluir aquí tanto las obligaciones recíprocas provenientes de un verdadero contrato sinalagmático, como las originadas a raíz de negocios que en esencia se presenten como unilaterales, pero en los que, en virtud de la libertad de pacto de las partes o como consecuencia de la concurrencia de determinados acontecimientos, se hayan originado también obligaciones y derechos a favor de la parte contraria.
- Que existan obligaciones pendientes por una o ambas partes en el momento de declararse el concurso.

Este articulado da unas reglas diferentes en función de si en el momento de la declaración de concurso, el incumplimiento de estas obligaciones se encuentra pendiente por una o por ambas partes contratantes.

De conformidad con lo establecido en el artículo 61.1 de la Ley Concursal, para el supuesto en el que, declarado el concurso, una de las partes hubiera cumplido íntegramente sus obligaciones, el crédito o deuda correspondiente a la misma, quedará incluido en la masa activa o pasiva de éste, respectivamente.

Por otro lado, el artículo 61.2 de la citada Ley, contempla aquellos supuestos en que si en el momento de declararse el concurso, existieran todavía obligaciones pendientes de cumplimiento por ambas partes, la Ley establece que aquellas a las que el concursado debiera seguir haciendo frente una vez declarado el Concurso, deberán calificarse como «créditos contra la masa».

La aplicación del artículo 61.2 de la Ley Concursal, supone una ventaja, ya que la calificación como crédito contra la masa, supone una garantía de cobro superior a los que ostentarán el resto de acreedores concursales, ya que no se incluirán en la masa pasiva del concurso.

Esto, pone de manifiesto la relevancia que ostenta la clasificación de los créditos como una parte fundamental del concurso, y de ahí la importancia de dónde situar al *leasing* o arrendamiento financiero en supuestos de entrada en Concurso de la arrendataria financiera. Y en particular, se pone encima de la mesa, la problemática de la calificación de los créditos de empresas de *leasing* por cuotas anteriores y posteriores a

la declaración del concurso.

Por un lado, la Ley regula los supuestos en los que la empresa usuaria entra en concurso, en los que la misma deberá cumplir con la obligación de satisfacer las cuotas de arrendamiento financiero a la empresa de *leasing* hasta que finalice el contrato.

En cuanto a la calificación de las cuotas devengadas antes de la declaración del concurso, no hay duda, puesto que el artículo 90.1, en su apartado 4º, prevé expresamente que dichas cuotas deberán ser calificadas como «crédito con privilegio especial». Es decir, las cuotas debidas con anterioridad a la declaración de Concurso, serán deuda concursal, y tendrán la consideración de crédito con privilegio especial sobre los bienes arrendados.

Sin embargo, se discute si el crédito correspondiente a las cuotas impagadas de los arrendamientos financieros o *leasing* a partir de la declaración concursal, se trata de un crédito concursal o de un crédito contra la masa.

Ha sido una cuestión profundamente discutida, que parece zanjada tras los últimos pronunciamientos del Tribunal Supremo. La solución dada por el Alto Tribunal, se ha basado fundamentalmente en dos premisas: la primera de ellas, fundada en la interpretación del artículo 61.2 en relación al 84.2.6º de la Ley Concursal, a efectos de calificar determinados créditos contractuales como concursales o contra la masa; y el segundo, fundamentado en el análisis de la naturaleza del contrato de *leasing* concreto y de las obligaciones que del mismo resultan para una y otra parte contractual.

Para explicar la primera premisa, debemos tener en cuenta el contenido de los artículos 85.2 y 61 de la Ley Concursal.

El artículo 84.2 de la citada Ley, establece en su apartado sexto, que tendrán la consideración de créditos contra la masa «los que conforme a esta Ley, resulten de prestaciones a cargo del concursado de las obligaciones en los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento, que continúen en vigor tras la declaración de concurso».

Por su parte, el artículo 61 de la Ley, divide los contratos vigentes en dos grupos, a fin de determinar cómo se satisfarán las prestaciones pendientes de cumplimiento: por un lado, se encuentran los contratos en los que una de las partes hubiera cumplido ya sus obligaciones y la otra no, y, por otro lado, los contratos en que concurren obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento por ambas partes contractuales.

En el primer caso, relativo a los contratos en que una de las partes ya hubiera cumplido íntegramente con sus obligaciones, la Ley establece que las prestaciones pendientes de cumplir, se integrarán en la masa pasiva del concurso, como crédito concursal, si fuera la concursada la que todavía no hubiera cumplido. En este caso, el contrato quedaría integrado en el marco legal establecido en el artículo 61.2 de la Ley Concursal, en relación con el artículo 84.2.6º de la citada Ley, siendo calificado, por tanto, el crédito derivado de las cuotas vencidas posteriores a la declaración del concurso, como crédito contra la masa. Para los contratos encasillados en este supuesto, si está previsto el ejercicio de la acción resolutoria de los mismos.

En el segundo caso, cuando concurrieran prestaciones recíprocas pendientes de cumplimiento, porque no han vencido ni son exigibles, tanto para la concursada como para la contraparte, la Ley establece que las obligaciones que correspondan a la concursada, se satisfarán con cargo a la masa, como dispone el artículo 84.2.6º -ya expuesto-, por lo que no serán créditos concursales, sino que habrán de satisfacerse a su vencimiento. En este caso, el contrato quedaría integrado en el marco legal previsto en el artículo 61.1 de la Ley Concursal, en relación con el artículo 90.1.4º de la misma Ley, por lo que el crédito derivado de las cuotas vencidas e impagadas por la concursada, ostentaría la calificación de crédito concursal con privilegio especial. Para los contratos encasillados en este supuesto, no está previsto el ejercicio de la acción resolutoria de los mismos.

Por tanto, se trata de delimitar en cada caso concreto y respecto al contrato de arrendamiento financiero objeto de análisis, si hay obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento únicamente a cargo de la concursada -en virtud de lo dispuesto en el artículo 61.1 de la Ley Concursal-, o a cargo de ambas partes -tal y como establece el 61.2 de la citada Ley-, ya que de conformidad a lo dispuesto en el artículo 61.2 de la Ley Concursal, la declaración del Concurso por sí sola, no va a afectar a la vigencia de los contratos con obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento, toda vez que las prestaciones a las que esté obligado el concursado, se realizarán con cargo a la masa.

Por otro lado, en cuanto a la premisa del análisis de la naturaleza del contrato de *leasing* concreto y de las obligaciones que del mismo resultan para una y otra parte contractual, debemos poner de manifiesto que la reciprocidad del vínculo contractual y la pendencia de cumplimiento de obligaciones por ambas partes, constituyen los criterios determinantes de la calificación de los créditos contractuales contra el concursado, conforme a los referidos preceptos legales.

Entre las sentencias dictadas por el Tribunal Supremo, destaca la Sentencia nº 1427/2013, de fecha de 19 de febrero de 2013³⁰, en la que se establece, que para considerar cuotas de *leasing* devengadas tras la declaración del concurso como créditos contra la masa, es necesario que tanto el acreedor como el deudor concursado, tengan obligaciones recíprocas pendientes de cumplimiento al declararse en concurso. Es más que necesaria la relación de reciprocidad y debe seguir existiendo en un momento posterior a la fase de nacimiento del contrato, esto es, después de declarado el concurso.

2.7 El *renting* en la Ley concursal.

Como ya sabemos, el *renting* es un contrato de arrendamiento que aparece regulado también en la Ley Concursal, concretamente en el Capítulo III del Título III, que regula los efectos de la declaración de concurso, tal y como hace con el *leasing*, que hemos explicado anteriormente.

Los efectos y situaciones concursales que puede depararnos, son muy similares a las que nos planteaba anteriormente el *leasing*. A continuación, vamos a explicar y plasmar las más características.

³⁰ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 19 de febrero de 2013.

No se regulan de manera expresa los efectos que tiene la declaración de Concurso sobre el contrato de arrendamiento y, en consecuencia, hay que partir de lo establecido en los artículos 61 y 62 de la Ley Concursal, la cual establece el régimen general sobre esta materia, distinguiendo dos casos, tal y como ocurre en los casos de *leasing* -tratados anteriormente-, a los que se aplican también soluciones distintas.

El primero de ellos, es que en el momento de la declaración de Concurso, una de las partes hubiera cumplido íntegramente sus obligaciones, y la otra, tuviera pendiente el cumplimiento total o parcial de las recíprocas a su cargo. En este caso, el contrato no se puede resolver de manera voluntaria por ninguna de las partes, y el crédito o la deuda que corresponda al deudor declarado en concurso, se incluirá, según proceda, en la masa activa o en la masa pasiva del concurso, tal y como establece el artículo 61.1 de la Ley concursal, esto es, los créditos del concursado, pasarán a englobar la masa activa y las deudas se incluirán en la masa pasiva como deudas concursales y, por tanto, sometidas a la ley del dividendo. En todo caso, el contrato no puede resolverse de manera voluntaria por ninguna de las partes contratantes por el solo hecho de la declaración de Concurso. Sólo podría existir esta posibilidad en los casos en los que se trate de contratos de tracto sucesivo, por incumplimiento, tanto posterior como anterior a la declaración de concurso, tal y como establece el artículo 62 de la Ley Concursal.

No obstante, en caso de que no exista acuerdo entre las partes «las diferencias se sustanciarán por los trámites del incidente concursal y el juez decidirá acerca de la resolución, acordando, en su caso, las restituciones que procedan y la indemnización que haya de satisfacerse con cargo a la masa». Lo anterior significa dos cosas: de un lado, que la resolución voluntaria se podrá solicitar por la parte concursada y no por la parte *in bonis* y, de otro lado, que si no hay acuerdo, el juez podrá decidir la resolución, pero también podrá decidir la no resolución del contrato. Como última opción, el juez decide la resolución, para lo que, habrá tenido en cuenta, en última instancia, los intereses de la parte *in bonis*, estos intereses quedan nuevamente protegidos, ya que el juez debe fijar las restituciones que procedan, y una indemnización a favor de la parte *in bonis*, que ha de satisfacerse con cargo a la masa.

Es evidente, que el *renting* celebrado en los dos años anteriores a la declaración de concurso, si es perjudicial para la masa activa, puede ser revocado mediante el ejercicio de las acciones de reintegración por parte de la administración concursal o, subsidiariamente, por parte de los acreedores, tal y como establece la Ley Concursal en sus artículos 71 a 73.

2.8 El *leasing* financiero internacional en el tratado UNIDROIT.

2.8.1. Introducción al tratado.

La convención de UNIDROIT sobre arrendamiento financiero internacional es un tratado internacional que se encuentra en vigor desde el 1 de mayo de 1995.

Se celebró en Ottawa –Canadá– el 28 de mayo de 1988³¹, con la finalidad de crear un régimen unitario del contrato de arrendamiento financiero internacional, que sustituya a lo legislado en los diversos ordenamientos jurídicos internos, ante la más que evidente falta de unidad de las diferentes legislaciones nacionales en los elementos integrantes de la figura de *leasing* financiero, y en los principios de política jurídica sobre los que se construía la protección del derecho de propiedad de la sociedad de *leasing*.

Esto, daba lugar a muchos problemas de índole monetaria, así como generación de obstáculos en la recuperación de los bienes explotados por un empresario no nacional, o la polémica relacionada con la validez de las estipulaciones a favor de tercero y la fundamentación en torno a la admisibilidad de una acción directa de la empresa usuaria frente al fabricante. Estos inconvenientes, al tiempo que la necesidad de facilitar las inversiones en equipamiento empresarial mediante *leasing* entre países desarrollados y entre éstos y los que estaban en vías de desarrollo, han justificado la elaboración y extensión de condiciones generales de la contratación por las propias sociedades de *leasing* para lograr una regulación uniforme de todos sus contratos de ámbito internacional. Similares motivaciones, impulsaron los trabajos del UNIDROIT³² para la regulación supranacional del contrato de *leasing*.

Resultado de ello, fue el Convenio UNIDROIT, sobre arrendamiento financiero internacional, de mayo de 1988, en el que los estados partes del citado Convenio, conscientes del hecho de que las reglas jurídicas que regulan los contratos tradicionales de arrendamiento, necesitan ser adaptadas a las diferentes relaciones triangulares que se crean en el caso de operaciones de arrendamiento financiero internacional, que reconocen la conveniencia de formular ciertas reglas uniformes relacionadas principalmente con los aspectos de derecho civil y comercial del arrendamiento financiero internacional.

2.8.2. Características y estructura del tratado.

El Convenio internacional³³ se articula en un total de veinticinco artículos, los cuales se distribuyen en tres capítulos. El primero, relativo al ámbito de aplicación y disposiciones generales. El segundo, se ocupa de las particularidades establecidas en materia de derechos y obligaciones de las partes, y, el tercero, relativo a cuestiones de Derecho Internacional,

En lo relativo al ámbito material, el tratado se ciñe al *leasing* financiero de estructura personal tripartita (fabricante – financiador – usuario), puesto que el legislador internacional decidió excluir tanto el *leasing* operacional, como el de retorno. Dicha exclusión, fue criticada en el congreso de Nueva York, celebrado en mayo de 1981.

³¹ DOMÍNGUEZ PÉREZ, E. M^a., *Consideraciones en torno al leasing internacional a la luz del Convenio Unidroit sobre leasing internacional*. *Revista de Derecho Mercantil*. Núm. 254, Civitas, Madrid, 2004, p. 1503.

³² FLORES DOÑA, M. S., *El leasing financiero internacional en el Tratado UNIDROIT*, Valladolid, 1998.

³³ «<http://www.unesco.org/new/es/culture/themes/illicit-trafficking-of-cultural-property/1995-unidroit-convention/>» (consultado el 7 de febrero de 2017).

Concretamente, el legislador internacional sólo se ocupa del *leasing* mobiliario, excluyendo por ende, el *leasing* inmobiliario del ámbito material de Convenio, por la poca trascendencia de la operación en el tráfico internacional y las dificultades de técnica legislativa que conlleva la unificación de los principios nacionales válidos para bienes muebles e inmuebles.

Sistemáticamente, el Tratado sobre *leasing* financiero mobiliario internacional, se integra en el sector de obligaciones y contratos del Derecho Mercantil internacional, ya que se refiere a una materia integrada en el ámbito de vigencia mercantil.

El Tratado, también regula algunos aspectos de distintas materias del derecho, ya que regula aspectos del régimen privado del Derecho de contratos, cuestiones propias sobre Teoría general de Obligaciones, y del Derecho de quiebra, así como otras normas de Derecho Internacional. Coexisten normas de Derecho sustantivo y de Derecho Internacional Privado, con lo que la regulación de los contratos de *leasing* financiero internacional seguirá sin unificarse.

2.8.3. *Leasing* internacional.

El texto del Convenio se restringe a la internacionalidad del contrato de *leasing*, es decir, al *leasing* financiero internacional, ya que se aplicará cuando el arrendador y el arrendatario tengan sus establecimientos en Estados diferentes³⁴. Entre otros supuestos, el Convenio podría aplicarse:

- Al *leasing* internacional estricto; en los supuestos en los que el fabricante, la sociedad de *leasing* y la empresa usuaria, tienen su establecimiento principal o secundario en territorios nacionales diversos y siempre que sus Estados sean contratantes.
- Al *leasing* de exportación: esto es, a los supuestos en que el fabricante y la sociedad de *leasing* tienen su sede social o sucursal en el mismo Estado.

Esto, significa que (sin embargo), quedaría fuera de la normativa internacional, el *leasing* de importación³⁵, en los que sólo el fabricante pertenece a un Estado extranjero, respecto de aquél en que tienen su establecimiento principal o secundario la sociedad de *leasing* y la empresa usuaria.

De conformidad con lo establecido en el artículo 5 del Convenio, podemos decir que las normas del Convenio son predominantemente dispositivas, pues las partes normalmente pueden excluir su aplicación, establecer excepciones o modificar sus efectos. Esta decisión, responde a la pretensión económica del legislador internacional, de fomentar y estimular el desarrollo de las operaciones de *leasing* internacional.

En lo relativo a la interpretación del Tratado, el artículo 6 es el encargado de regular ésta. En su apartado primero, expresa claramente que en la interpretación de la

³⁴ FLORES DOÑA, M. S., *El leasing financiero internacional en el Tratado UNIDROIT*, Op.cit.

³⁵ SÁNCHEZ JIMÉNEZ, M^a. Á., *Contrato de leasing en Contratos internacionales*, dirigidos por CALVO CARAVACA, A. L. y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 933.

Convención, se tendrán en cuenta su objeto y propósitos, su carácter internacional y la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación y asegurar la observancia de la buena fe en el comercio internacional. A sensu contrario, los objetivos y propósitos del Tratado, aparecen recogidos en el preámbulo, que establece la necesidad de hacer más accesible el arrendamiento financiero internacional, requiriendo para ello remover ciertos impedimentos jurídicos al arrendamiento financiero internacional de equipos, y mantener un justo equilibrio de los intereses de las distintas partes de la operación, de manera que el Tratado se interpretará de acuerdo con la pretensión de uniformidad manifestada en el párrafo quinto del preámbulo y, en su defecto, con el principio de la buena fe que rige en el comercio internacional.

Por otro lado, en cuanto a las cuestiones que no estén expresamente resueltas en la Convención, el artículo 6.2) establece que las lagunas se cubrirán según los principios generales en que se inspira el Tratado y, en su defecto, según la ley aplicable determinada por las reglas del Derecho Internacional Privado.

En cuanto a la naturaleza del contrato de *leasing* financiero internacional, la presente Convención estipula en su artículo 1) que las operaciones de arrendamiento financiero internacional serán regidas por ésta, en las cuales una parte (arrendador), conforme a las especificaciones de otra parte (arrendatario), celebra un contrato (contrato de suministro) con una tercera parte (proveedor), en virtud del cual el arrendador adquiere instalaciones, bienes de capital u otros equipos (equipo), bajo los términos aprobados por el arrendatario en lo que concierne a sus intereses, y celebra un contrato (contrato de arrendamiento) con el arrendatario, el cual concede a éste el derecho de usar el equipo mediante el pago de un canon.

Por ello, el siguiente apartado del citado artículo, establece las características que debe tener el arrendamiento financiero para que constituya una operación.

- El arrendatario especifica el equipo y elige el proveedor sin depender primordialmente de la habilidad y juicio del arrendador.
- El equipo se adquiere por el arrendador en virtud de un contrato de arrendamiento, que ha sido celebrado o está por celebrarse entre el arrendador y el arrendatario, del cual el proveedor está en conocimientos.
- Los arrendamientos estipulados en el contrato se calculan teniendo especialmente en cuenta la amortización del total o de una parte sustancial del costo del equipo.

El contrato de *leasing* financiero internacional configurado en el Tratado es un contrato nuevo, surgido de la práctica empresarial de las sociedades de *leasing*, al amparo del principio de autonomía de la voluntad contractual. Se trata de un contrato mixto, integrado por prestaciones pertenecientes a diferentes contratos típicos, ya que en él podemos encontrar prestaciones propias de la compraventa, comisión, arrendamiento o contrato de opción, y de los contratos en interés de terceros. La finalidad de este tipo de contrato es la de financiar la disponibilidad inmediata del equipo objeto del contrato, adquirido exclusivamente a tal efecto por la sociedad de *leasing* y a cambio de que la empresa usuaria devuelva a ésta última y de modo gradual, el importe anticipado a través de la compra, más los intereses devengados por la remuneración del capital invertido, a los que deben añadirse el de la retribución a la sociedad de *leasing*, por su función mediadora.

Finalmente, destacar las principales ventajas del contrato de *leasing* internacional, como la existencia de que con un único contrato, se consiguen los mismos resultados que mediante la conclusión de tres contratos –independientes–, de naturaleza heterogénea, de crédito, de compraventa, y de garantía, ya que mediante un único contrato, se instrumentan la compraventa y el crédito.

3. EL FACTORING.

3.1 Concepto, características y modalidades. Régimen jurídico.

Surgen determinados contratos que pretenden facilitar la viabilidad de la empresa, alternativas a la financiación bancaria tradicional, con el objetivo de no sufrir excesivas tensiones, flexibles, tanto en el importe como en los plazos, indicadas para necesidades concretas de financiación en algunos ciclos de la empresa.

ANGULO RODRÍGUEZ establece que el *factoring* es un contrato de colaboración en la gestión empresarial y, eventualmente, en la financiación de la empresa, difundido desde la práctica norteamericana, concretamente surge en Estados Unidos. También ha sido definido como una actividad parabancaria, que permite subsanar ciertas insuficiencias de un sistema crediticio. Demuestra una serie de ventajas prácticas inherentes a la sustitución del sistema de actuación tradicional, de gestión y administración propia de la clientela con financiación bancaria y, en su caso, aseguramiento del riesgo por fallidos, por otro nuevo ofrecido por un único operador (factor), capaz de administrar y recaudar los saldos a cargo de los clientes, anticipando los fondos correspondientes, con asunción del riesgo de impago de los deudores por insolvencia o morosidad³⁶.

Normalmente, el empresario que realiza la operación es una *PYME*, que cede los créditos que tiene frente a terceros, como consecuencia de una actividad mercantil a una entidad especializada (la sociedad de *factoring*), la cual va a encargarse de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir, además, el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de los mismos al empresario respecto a la fecha de su vencimiento.

Una vez establecido el contrato, el proveedor comunica al factor las facturas que ha emitido a cada cliente, y las condiciones de pago establecidas con éste.

Su implantación práctica en Europa³⁷ y, concretamente en España no se dio hasta prácticamente el año 1970, y por tanto, no ha dado lugar a una regulación sustantiva, aunque la Orden Ministerial de 14 de febrero de 1978 contempló por primera vez las sociedades de *factoring* entre las «entidades de financiación» no bancarias, si bien con un concepto poco preciso de las mismas, mejorado en la Orden Ministerial de 19 de junio de 1979 y el Real Decreto 629/1996. La disposición adicional tercera de la

³⁶ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, Op.cit. p. 443.

³⁷ DUTREY GUANTES, Y., *El contrato internacional de factoring*, Universidad Complutense, Facultad de Derecho, Servicio de Publicaciones, Madrid, 2000, p. 368.

Ley 1/1999, de 5 de enero, sobre Entidades de Capital Riesgo y Sociedades Gestoras³⁸, para fomentar las operaciones de *factoring*, ha dado solución a los principales problemas que se plantean en la práctica. Después de bastante jurisprudencia menor, la Sentencia del Tribunal Supremo de 11 de febrero de 2003 efectuó una acertada aproximación al fenómeno.

El contrato de *factoring* es calificado por la doctrina como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cumplir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que cumple varias funciones³⁹.

En la práctica española e internacional, puede observarse una gran variedad de modalidades de *factoring*, dado el libre juego de la autonomía de la voluntad de los contratantes. Sin embargo, en general, en este contrato se permite a los empresarios⁴⁰ obtener la colaboración de una empresa especializada (factor o empresa de *factoring*), que les facilite, a cambio de la correspondiente retribución, alguno o algunos servicios, dentro de una amplia gama referida a la comercialización, como pueden ser los siguientes:

1.º Información sobre la clientela, procediendo a su «clasificación» en función del riesgo que es aconsejable asumir con arreglo a la solvencia y características de cada cliente.

2.º La facturación de los productos o servicios prestados a dicha clientela, efectuada naturalmente a nombre del propio empresario, así como su contabilización.

3.º La gestión de cobro de las facturas emitidas, cuyo importe se le hace efectivo cuando sean atendidas a sus respectivos vencimientos (*maturity factoring*), o se le anticipa total o parcialmente con el oportuno descuento (*crédito cash factoring*). Y cabe que se ceda el crédito objeto de la factura, notificándolo al deudor (*notification factoring*) o sin esa notificación (*non notification factoring*) –vid. Sentencia del Tribunal Supremo de 27 de julio de 2005–.

4.º La de financiación, que suele ser la parte de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la percepción por la sociedad de *factoring* de un interés de ésta suma. La transmisión empresarial se erige en la verdadera causa delimitadora del interés de contratar.

El Anteproyecto de Código Mercantil especifica que las cesiones de créditos provenientes de un contrato de *factoring* (ya sea propio o impropio), originan plenos efectos traslativos de la titularidad de los créditos cedidos, excepto en aquellos supuestos en los que la única obligación principal que asuma el factor sea gestionar el cobro de los créditos (art. 577-12). Se consideran elementos objetivos de la cesión, por un lado, el crédito cedido, que puede ser actual o futuro; y el precio, que incluye dos

³⁸ Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus sociedades gestoras. BOE núm. 5, de 6 de enero de 1999, pp. 366-375.

³⁹ *Guía financiera para empresarios y emprendedores*, Op.cit., p. 186.

⁴⁰ GARCÍA DE ENTERRÍA LORENZO VELÁZQUEZ, J., *Contrato de factoring y cesión de créditos*, 2ª edición, Civitas, Madrid, 1996, p. 267.

elementos: el tipo de interés pactado y el plazo durante el cual se aplicará, que no es otro que el tiempo de aplazamiento en el pago del crédito cedido.

5.º La cobertura del riesgo de eventual insolvencia del deudor de dichas facturas, siempre que su cuantía se acomode a la clasificación otorgada para cada cliente, en cuyo caso se habla de *factoring* propio en el que el riesgo lo asume la empresa de *factoring* y la cesión del crédito se entiende efectuada *pro soluto*⁴¹, frente a aquellos casos considerados como *factoring* impropio en los que el riesgo de los impagados no se transfiere a la empresa de *factoring*, que recibe la cesión *pro solvendo*⁴², o sea, «salvo buen fin» (vid. Sentencias del Tribunal Supremo de 2 de febrero de 2001 y de 11 de febrero de 2003).

Esta gran variedad de modalidades permite sostener diferentes concepciones de este contrato y atribuirle distinta naturaleza, según se ponga el acento en uno u otro de los servicios que puede prestar la empresa de *factoring*. Esa amplia gama de servicios aconseja considerarlo como un contrato de colaboración y no como un contrato de financiación, ya que no siempre existe anticipo de fondos; y mientras que en el *factoring* propio la empresa actúa en interés propio, en el impropio lo hace en interés ajeno dado que los créditos se le cede, «salvo buen fin» (vid. Sentencias del Tribunal Supremo de 28 de febrero de 2003, de 5 de noviembre de 2008 y de 8 de octubre de 2014).

Con carácter general puede decirse que el *factoring* es un contrato atípico; un contrato mixto, con elementos de diferentes figuras contractuales que corresponden a los contratos del arrendamiento de servicios, de comisión, de concesión de crédito, de cesión de créditos, *pro soluto o pro solvendo*, y de seguro de crédito; un contrato consensual, que se perfecciona por el simple consentimiento, aunque sea usual su formalización por escrito, con amplias condiciones generales preconfiguradas por la empresa de *factoring*, dada la inexistencia de una normativa legal al respecto; un contrato duradero, de tracto sucesivo y carácter normativo, en el que se establece el marco en el que luego habrán de tener lugar las subsiguientes prestaciones; y un contrato mercantil, por tratarse de un contrato de empresa, en el que su propio contenido exige que ambas partes sean empresarios y se refiere a la propia actividad mercantil de ambos (vid. Sentencia del Tribunal Supremo de 2 de febrero de 2001).

La empresa de *factoring*, es una entidad de financiación diferente de los Bancos, Cajas de Ahorros o Cooperativas de Crédito, que ha de revestir necesariamente la forma de sociedad anónima, con un capital social mínimo y un objeto social que exclusivamente consista en la gestión de cobro de créditos en comisión de cobranza o en su propio nombre como cesionaria de tales créditos, el anticipo de fondos sobre los créditos cedidos y las actividades complementarias como la investigación de mercados, llevanza de la contabilidad y gestión de cuentas, información comercial y estadística y otras similares (vid. Real Decreto 692/1996, de 26 de abril).

⁴¹ En la cesión *pro soluto* se produce la transmisión de la titularidad del crédito al cesionario, y la extinción de la deuda que el cedente tiene con dicho cesionario, con independencia de si posteriormente paga o no, el deudor cedido.

⁴² La cesión *pro solvendo* implica la transmisión de la titularidad del crédito también al cesionario pero no la extinción de la deuda, dado que el cedente responde la solvencia del deudor y no queda liberado hasta que este paga el crédito al cesionario.

Y a su vez, el cliente de la empresa de *factoring* también ha de ser un empresario que practica una actividad mercantil respecto de su clientela, de la que resultarán los créditos que han de ser objeto de la facturación, cesión y eventual anticipo.

Por otro lado, el Anteproyecto de Código Mercantil dedica la sección 3ª del capítulo VII del título VII (art. 577-10 a 577-13) al contrato de *factoring*. Lo define como aquel contrato por el cual un operador de mercado (el proveedor) se obliga a ceder a uno o varios créditos de los que sea o pueda ser titular en el futuro, a un empresario (el factor), el cual, a cambio de los intereses y comisiones que se pacten, asume, respecto de los créditos cedidos, la gestión de cobro de los créditos, pudiendo también asumir algunas obligaciones.

El Tribunal Supremo ha abordado el estudio de esta figura en varias sentencias. En la de 2 de febrero de 2001, indica lo siguiente: “En cuanto al contrato de *factoring*, calificado como contrato mixto o complejo, distingue la doctrina dos modalidades del mismo, el *factoring* con recurso en que los servicios prestados por el factor consisten en la administración y gestión de los créditos cedidos por el cliente, al que puede ir unido o no un servicio de financiación, modalidad ésta en que la cesión de los créditos cumple la misma función económica que el contrato de descuento, configurándose la cesión como una gestión de cobro; y el *factoring* sin recurso o *factoring propio* en que, a los servicios que caracterizan al *factoring* con recurso, incluido el de financiación al cliente, se añade un servicio de garantía por el que se produce el traspaso del riesgo de insolvencia del deudor cedido, del empresario al factor, de forma que producida la insolvencia, en los términos pactados con el contrato de *factoring*, ésta no recae sobre el cliente cedente sino sobre el factor cesionario, sin que éste pueda reclamar del cliente el importe de los créditos impagados.

Es decir, en el *factoring* propio o sin recurso, se produce una transmisión plena del crédito al cesionario, cesión que tiene una causa onerosa como es el pago al cedente del importe del crédito cedido, con las deducciones pactadas y en el plazo contractualmente previsto”. También, es destacable la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala 1ª, de 2 de septiembre de 2015, n.º 455/2015, rec. 2322/2013.

3.2 Elementos: Sujetos y objeto. Tipos. Operativa del *factoring*.

A) Sujetos

En la operación de *factoring* intervienen las siguientes figuras:

1.º Factor cesionario: Puede serlo:

- Una entidad especializada (entidad de *factoring*, con naturaleza jurídica de establecimiento financiero de crédito); o
- Una entidad de crédito

Entre sus obligaciones⁴³; recibo de los créditos, pago del importe de crédito adquirido a su cliente (mediante tres sistemas distintos); PAP (*pay as paid*), por

⁴³ JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, Op.cit. p. 444.

el que se paga en el momento que se ha cobrado; FMP (*fixed maturity period*), se calcula un periodo medio de maduración de todos los créditos y, en ese momento, se paga el saldo entre el importe de los créditos cedidos y el importe de la remuneración a favor de la entidad de *factoring*, y, CCF (*crédito cash factoring*), en el que la entidad de *factoring* anticipa el importe de los créditos (deducida su comisión) antes de ese vencimiento medio; Obligación de diligencia en el cobro y asunción del riesgo de insolvencia.

2.º Cliente-cedente del factor. Debe ser necesariamente un comerciante.

Entre sus obligaciones, destacan la transmisión de los créditos, de la que se derivan; obligación de comunicar a la entidad de *factoring* los datos identificativos de los clientes, obligación de trasladar la posesión de los créditos y obligación de incluir los contratos celebrados con sus clientes y la cláusula por la cual estos quedan obligados a pagar directamente a la entidad de *factoring*. Pago de la remuneración, deber de información y apoderamiento.

3.º Deudor cedido. Puede serlo cualquiera, incluso las administraciones públicas. Cabría la posibilidad de ceder créditos contra consumidores, siempre que el cedente sea empresario.

B) Tipos:

Podemos encontrar diferentes tipos⁴⁴ de *factoring* atendiendo a diferentes criterios:

- Según la financiación:

Factoring sin anticipo: La entidad financiera gestiona la cartera de clientes y cobro de las facturas. El cliente no tiene derecho a solicitar financiación.

Factoring con anticipo: Además, la empresa puede obtener financiación sobre las facturas cedidas.

- Según la cobertura del riesgo comercial:

Factoring con recurso: El riesgo de impago lo mantiene el cedente. El factor financia a la empresa desde el momento de la cesión, hasta el vencimiento de los créditos, en el caso de que llegado el vencimiento, el deudor no pague la deuda, la empresa debe cancelar la financiación concedida por la empresa de *factoring*, reembolsar el valor nominal de las facturas y asumir la factura impagada. En este caso, no se practica la retención, ya que el factor no asume ningún riesgo de impago.

Factoring sin recurso⁴⁵: El riesgo de insolvencia y de impago lo asume el factor, ofreciendo al cedente una garantía de cobro. El anticipo que entrega el factor al cedente puede realizarse de forma íntegra a la firma del contrato o de forma periódica hasta el vencimiento, dependiendo de las necesidades de financiación del cedente. El factor,

⁴⁴ GARCÍA VILLAVERDE, R., *El contrato de factoring*, McGraw-Hill, Madrid, 1999, p. 840.

⁴⁵ *Guía financiera para empresarios y emprendedores*, Op.cit., p. 186.

suele retener una parte del nominal del crédito como garantía por el impago y practica un descuento sobre el nominal, una vez deducida la retención por impago.

- Según las condiciones de pago:

Factoring con pago al cobro: En esta modalidad de *factoring*, la entidad factor se compromete a pagar al cliente una vez haya cobrado de los deudores, a no ser que esté especificada una fecha límite para el pago. En este último caso, la empresa cedente si podrá cobrar de la empresa factor antes de que el cliente deudor haya abonado el dinero, en el caso de que se alcance la fecha límite.

Factoring con pago al vencimiento: En este tipo de *factoring*, la empresa factor se compromete a pagar en una fecha determinada, que suele coincidir con el vencimiento de los créditos, o en caso de que sea un conjunto de facturas con fechas diferentes, a un vencimiento medio.

- Según la confidencialidad:

Factoring con notificación: El deudor es informado acerca de la cesión de los créditos, es decir, se encuentra obligado a hacer frente a los créditos con el factor. Normalmente, el cumplimiento de pagos es más frecuente en los casos en los que el cumplimiento de la deuda sea con una entidad financiera, ya que puede actuar en contra de él con mayores recursos.

Factoring sin notificación: El deudor no es notificado, por lo que pagará directamente al cedente, quedando este obligado a pagar al factor el importe correspondiente. En este caso, el factor pierde el control de los pagos y se encuentra desprotegido ante posibles situaciones de embargo. Puede ser habitual en los casos en los que el cedente no quiera que sus deudores sepan qué tipo de financiación está utilizando. En caso de que el deudor no pagara, la entidad financiera tiene la posibilidad de comunicar en cualquier momento al deudor la cesión del crédito e iniciar las gestiones de cobro pertinentes.

Factoring de agencia: Esto surge si la empresa cedente es nombrada como agente de cobro por parte de la empresa de factor. La empresa entonces está obligada a enviar todos los cobros recibidos a la entidad factor⁴⁶.

- Según la residencia o localización de las partes involucradas:

Factoring nacional: Tanto el cedente, como el deudor, residen en el mismo país.

Factoring de importación: La empresa cedente no reside en el país, pero las otras dos compañías sí.

Factoring internacional⁴⁷: También llamado *factoring de exportación*. El cedente, que sería el exportador, se encuentra en un país diferente al deudor, que sería considerado como importador. Este tipo de cesión de facturas es muy interesante ya

⁴⁶ <<http://www.gedesco.es/blog/tipos-y-modalidades-de-factoring/>> (consultado el 12 de febrero de 2017).

⁴⁷ CRUZ TORRES, R., *El factoring internacional: estructura y modalidades operativas*. Revista de Derecho Mercantil. Núm. 227, Civitas, Madrid, 1998, p. 225.

que permite hacerlo mediante relaciones internacionales, eliminando barreras de idioma, cambio de moneda, etc.

En cuanto a la operativa del *factoring*, debemos hacer una distinción entre su simplicidad administrativa y la seguridad de cobro.

En lo relativo a la simplicidad administrativa, nos encontramos ante un contrato escrito e intervenido por fedatario público, en el que se contemplan los derechos y obligaciones ambas partes. Una sola notificación a los deudores es suficiente para la puesta en funcionamiento del contrato. Para ceder el crédito al factor y obtener los servicios pactados en contrato, basta con una simple cláusula de cesión en cada factura. La compañía de *factoring* remite periódicamente información sobre la situación de la cartera de facturas, con todos los detalles necesarios para su control, cliente a cliente y factura a factura.

Por otro lado, destaca su seguridad de cobro. En los contratos sin recurso, el riesgo de insolvencia de los deudores es asumido por el factor. En estos contratos, si el deudor deja de pagar a causa de una situación de insolvencia, el factor cubre el importe de la factura pagando al cedente su importe. En los contratos con recurso, aunque la compañía de *factoring* no asume la cobertura del riesgo de insolvencia, gestiona profesionalmente el cobro.

3.3 Duración y extinción del contrato. Ventajas del *factoring*.

De duración determinada, se extingue por el transcurso del plazo fijado en el contrato. No obstante, en muchas ocasiones, su duración se suele prolongar en el tiempo.

Existen diversas figuras que generan la terminación del contrato de *factoring*:

- El cumplimiento de las obligaciones por cada una de las partes, es decir, una vez que cada una de las partes culminó con sus prestaciones, el contrato se extingue, a menos que se transfieran nuevos créditos o que se hubiera fijado un plazo en el contrato y éste no hubiese llegado a su término.
- Por incumplimiento de las obligaciones de una de las partes. En este caso, la parte afectada podrá solicitar la resolución del contrato y, si es necesario, la indemnización por los daños y perjuicios causados.
- Por la alteración de las circunstancias que se tuvieron en cuenta al contratar y/o por quiebra de una de las partes.
- Por haberse fijado un monto máximo para la operación. Cuando el factor hubiera adquirido facturas por esa cantidad, cesa su obligación de aceptar otras hasta que el cobro de algunas de ellas no haya producido una reducción en la suma de las facturas pendientes de cobrar.
- Mutuo acuerdo al que lleguen las partes, que puede suponer la terminación

del contrato y el fin de la operación.

Llegado el término pactado, el *factor* deberá concluir las operaciones pendientes, rindiendo cuentas de las operaciones de liquidación del contrato.

En caso de haberse pactado el contrato por tiempo indefinido, podrá ser denunciado por cualquiera de las partes, sin necesidad de alegar justa causa. Si bien, la buena fe exige dar un plazo de aviso razonable para evitar perjuicios a la otra parte por la cancelación de éste.

Entre las ventajas del *factoring*:

- Permite aumentar la liquidez del balance -en caso de factoring con anticipo- y proporcionar recursos para financiar el crecimiento de las ventas.
- Financiación sobre facturas, abarcando todo el periodo de cobro: desde la emisión de la factura hasta el pago de la misma, eliminando las tareas administrativas aparejadas a este proceso.
- Financiación flexible: el cedente tiene derecho a obtener anticipos de financiación, pero no está obligado a solicitarlo o aceptar lo que la compañía de *factoring* le ofrezca, por lo que puede regular el montante de la financiación y controlar su coste.

3.4 Efectos del concurso sobre el contrato de *factoring*.

El Anteproyecto de Código Mercantil contempla de manera expresa el régimen concursal de los contratos de *factoring*. Las cesiones de crédito derivadas de un contrato de *factoring* no podrán ser objeto de rescisión en caso de concurso del cedente o del deudor cedido más que en los términos previstos en las disposiciones generales sobre cesiones financieras de créditos, sin perjuicio de la vigencia del contrato conforme a las reglas establecidas en la normativa concursal (art. 577-13).

Aunque la regla general sea la conservación del contrato, la Ley Concursal prevé que la administración concursal o el deudor, cuando así lo estimen conveniente para los intereses del concurso, puedan instar la terminación del contrato, en virtud de lo establecido en el artículo 61.2-II de la Ley Concursal. La resolución requiere, en todo caso, la intervención del juez del concurso. Si no hubiera acuerdo de las partes sobre los efectos de la resolución, el juez decidirá acordando en su caso las restituciones que procedan y la correspondiente indemnización, que deberá satisfacerse con cargo a la masa.

En relación a esta fundamentación sobre el concurso en el *factoring*, considero conveniente traer a colación las siguientes sentencias:

El Tribunal Supremo, en la Sentencia 62/2014, de 25 de febrero, rec. 167/2012 (Ponente: Ignacio Sancho Gargallo) ⁴⁸ afirma lo siguiente sobre el factoring: “Recientemente, hemos tenido oportunidad de ratificar que la eficacia traslativa de la cesión de créditos opera no sólo cuando haya sido realizada *pro soluto*, sino también cuando lo es *pro solvendo*, de tal forma que incluso en el caso de cesión de créditos en *factoring* con recurso, hemos declarado que el cesionario adquiere plenamente el crédito cedido, pues la distribución del riesgo de insolvencia no tiene por qué afectar al efecto traslativo (Sentencia núm. 650/2013, de 6 de noviembre, que cita las anteriores sentencias núms. 80/2003, de 11 de febrero; 957/2004, de 6 de octubre y 1086/2006, de 6 de noviembre). En el presente caso en que la cesión de créditos se hizo en un *factoring* sin recurso, es más clara todavía la transmisión plena de la titularidad del crédito”.

En la Sentencia núm. 80/2003 del Tribunal Supremo, Sala 1ª de lo Civil, de 11 de febrero de 2003⁴⁹, -que acabamos de citar-, nos encontramos ante un caso de tercería de dominio, vinculada a un contrato de *factoring*. La cuestión objeto de litigio se centra en la determinación de si los créditos embargados por parte de la Delegación de Hacienda a la compañía en cuestión, eran de propiedad de la parte actora por haberlos adquirido en el marco de la relación de *factoring* con recurso y financiación que mantenía con esta demandada, o, si no hubo una auténtica cesión de créditos con efecto traslativo de la propiedad. Debemos mencionar, que, excepto si la cesión de un determinado crédito, se realiza a los exclusivos efectos de su cobro, todas las cesiones de crédito que provienen de un contrato de *factoring*, tienen plenos efectos traslativos de la titularidad de los créditos cedidos. Por esta razón, el Tribunal Supremo, no hizo lugar al recurso de casación.

La Sentencia núm. 957/2004 del Tribunal Supremo, Sala 1ª de lo Civil, de fecha de 6 de octubre de 2004⁵⁰, estableció una tercería de dominio frente a la Administración Tributaria, por embargo administrativo de los créditos cedidos, además de una distinción con el contrato de descuento bancario y el de cesión de créditos para el cobro.

Finalmente, otra sentencia importante del Tribunal Supremo, la Sentencia nº 62/2014, de la Sala 1ª de lo Civil, de fecha de 25 de febrero de 2014⁵¹. En ella, se analiza una situación de concurso de acreedores, ligada a un contrato de *factoring*. Dicha sentencia recoge que la cesión del crédito, se realizó a través de un contrato de *factoring*, por lo que queda acreditada la transmisión plena de la titularidad del crédito. Por otro lado, recoge la sentencia en uno de sus párrafos, que la cesión se comunicó al duelo de la obra, que ostentaba una situación de deudor del contratista, meses antes de que se declarara éste en concurso. Por tanto, dado que el crédito fue cedido antes de la declaración de concurso, establece el Alto Tribunal, que no formaría parte de la masa activa, por lo que finaliza estimando la casación.

⁴⁸ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 25 de febrero de 2014, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 167/2012.

⁴⁹ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 11 de febrero de 2003, ponente: García Varela, recurso nº 2105/1997.

⁵⁰ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 6 de octubre de 2004, ponente: Ruiz de la Cuesta Muñoz, recurso nº 2667/1998.

⁵¹ TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 25 de febrero de 2014, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 167/2012.

4. CONCLUSIONES.

Una vez analizados los tres tipos de contratos, conviene hacer una breve referencia a aquellos aspectos que resultan más relevantes y a las conclusiones que he alcanzado y que se derivan de los mismos.

Primera.- Surgen determinados contratos que pretenden facilitar la viabilidad de la empresa, alternativas a la financiación bancaria tradicional, con el objetivo de no sufrir excesivas tensiones, flexibles, tanto en el importe como en los plazos, indicadas para necesidades concretas de financiación en algunos ciclos de la empresa.

Segunda.- El *leasing* es un contrato especial de arrendamiento, que permite al usuario disponer de un bien de capital productivo, elegido con absoluta libertad y acorde con sus necesidades, durante el plazo que se pacte, mediante el pago de cuotas periódicas, normalmente mensuales, que incluyen el coste del equipo más los intereses correspondientes. A la finalización del plazo del contrato, el cliente puede elegir libremente; comprar el equipo por un precio previamente establecido que se denomina «valor residual», firmar un nuevo contrato y continuar utilizando el bien por un nuevo periodo de tiempo mediante el pago de cuotas mucho más reducidas, o devolver el equipo a la sociedad de *leasing*.

Tercera.- El *renting* es un contrato por el que la financiera se obliga a poner a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por un plazo de tiempo determinado. Por su parte, el cliente se obliga al pago de una renta periódica, que incluye el uso del bien, así como los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros.

Cuarta.- La principal diferencia entre ambos contratos estriba en la opción de compra. En el caso del *leasing*, se permite ejercitar la opción de compra, mientras que, en el caso de los *renting*, sólo se realiza alquiler, teniendo que devolver el activo una vez finalizado el contrato.

Quinta.- Es más que evidente la problemática existente sobre la calificación concursal que deben tener las cuotas de *leasing* que se generen una vez declarado el concurso de acreedores de un arrendatario financiero, esto es, si deben calificarse como un crédito concursal con privilegio especial, sometido a lo dispuesto por el artículo 90. 4 de la Ley Concursal, Ley 22/2003 de 9 de julio (en adelante la LC) o, por el contrario, deben serlo como un crédito “contra la masa”, en aplicación de lo dispuesto por el artículo 61.2 de la LC, lo cual supondría que tendrían más posibilidades de ser satisfechas, por la prioridad en el cobro que tienen estos créditos.

Sexta.- No se regulan de manera expresa los efectos que tiene la declaración de concurso sobre el contrato de *renting*, y se aplican soluciones distintas, para las diferentes circunstancias que puedan darse:

- Para los casos en los que en el momento de la declaración de concurso una de las partes hubiera cumplido íntegramente sus obligaciones y la otra tuviera pendiente el cumplimiento total o parcial de las recíprocas a su cargo, el contrato no se puede resolver de manera voluntaria por ninguna de las partes, y el crédito

o la deuda que corresponda al deudor declarado en concurso, se incluirá, según proceda, en la masa activa o pasiva del concurso.

- En los casos en los que se trate de contratos de tracto sucesivo por incumplimiento, tanto posterior como anterior a la declaración de concurso, sí podría resolverse el contrato.
- En los supuestos en que no exista acuerdo entre las partes, las diferencias se sustanciarán por los trámites del incidente concursal y el juez decidirá acerca de la resolución, acordando, en su caso, las restituciones que procedan y la indemnización que haya de satisfacerse con cargo a la masa, de manera que la resolución voluntaria se podrá solicitar por la parte concursada y en caso de que no haya acuerdo, el juez podrá decidir la resolución o no del contrato.
- Cuando el contrato de *renting* se haya celebrado en los dos años anteriores a la declaración de concurso, si es perjudicial para la masa activa, puede ser revocado mediante el ejercicio de las acciones de reintegración por parte de la administración concursal o, subsidiariamente, por parte de los acreedores.

Séptima.- La jurisprudencia y la doctrina ponen de manifiesto la dificultad de dar un concepto unitario del contrato de *factoring* al englobar actividades de distinta naturaleza jurídica y diverso ámbito económico. El contrato de *factoring* es una relación atípica, ya que cumple una triple función de servicios que sirve para identificar dicha relación negocial.

- Primera; la de gestión, por la que la sociedad de *factoring* se encarga de llevar a cabo aquellas actividades que permitan el cobro de los créditos incluidos en el contrato y que corresponden al cliente.
- Segunda; puede revestir condiciones de garantía, en cuanto actúa sobre créditos previamente aprobados y la sociedad de *factoring* viene a asumir el riesgo de la insolvencia de los deudores cedidos.
- Tercera; es propiamente financiación, pues la empresa de *factoring* anticipa al empresario-cliente el importe de los créditos transmitidos, mediante el porcentaje que actúa como precio y de este modo se facilita liquidez y operatividad comercial.

Octava.- Los efectos de la declaración de concurso sobre los contratos de *factoring* por norma general es la conservación del contrato, aunque la Ley Concursal abre la posibilidad de que la administración concursal o el deudor puedan instar la terminación del contrato, y será el juez del concurso el que determinará la resolución o no del mismo.

Novena.- El Tratado UNIDROIT se restringe al *leasing* financiero internacional, ya que se aplicará cuando el arrendador y el arrendatario tengan sus establecimientos en Estados diferentes. En el artículo 1 del Tratado se estipula que las operaciones de arrendamiento financiero internacional serán regidas por ésta, en las cuales una parte (arrendador), conforme a las especificaciones de otra parte (arrendatario), celebra un contrato (de suministro) con una tercera parte (proveedor), en

virtud del cual el arrendador adquiere instalaciones, bienes de capital u otros equipos, bajo los términos aprobados por el arrendatario en lo que concierne a sus intereses, y celebra un contrato con el arrendatario, el cual concede a éste el derecho de usar el equipo mediante el pago de un canon.

Décima.- He tratado el estudio de esos tres tipos de contratos bancarios ya que me parecía importante destacar el auge tan grande que han tenido en los últimos tiempos, hasta el punto de llegar a presentarse como una clara apuesta alternativa real tanto de presente como de futuro, en lo que a financiación se refieren.

5. BIBLIOGRAFÍA

CANTARERO MARTÍNEZ, B., *Apuntes de derecho bancario, contratación bancaria, formalización y negociación de contratos bancarios y prácticas abusivas*, para Máster oficial en la abogacía, Málaga, 2016.

COHEN BENCHETRIT, A., *Apuntes de descuento, factoring y leasing*, para Curso de experto universitario en derecho bancario, Málaga, 2016.

CORRALES ROMEO, J. A. y GARCÍA-BARBÓN CASTAÑEDA, J., *Sociedades de Financiación, Leasing y Factoring*, Civitas, Madrid, 1991.

CRUZ TORRES, R., *El factoring internacional: estructura y modalidades operativas*. *Revista de Derecho Mercantil*. Núm. 227, Civitas, Madrid, 1998, p. 225.

DOMÍNGUEZ PÉREZ, E. M^a., *Consideraciones en torno al leasing internacional a la luz del Convenio Unidroit sobre leasing internacional*. *Revista de Derecho Mercantil*. Núm. 254, Civitas, Madrid, 2004, p. 1503.

DUTREY GUANTES, Y., *El contrato internacional de factoring*, Universidad Complutense, Facultad de Derecho, Servicio de Publicaciones, Madrid, 2000, p. 368.

FERNÁNDEZ INGLÉS, J. V., *El leasing y el renting operativo. 20 años haciendo renting*, Gerüst Creaciones, Torrejón de la Calzada, Madrid, 2011.

FLORES DOÑA, M. S., *El leasing financiero internacional en el Tratado UNIDROIT*, Estudios de derecho mercantil, Valladolid, 1998, pp. 1233.

GARCÍA CRUCES, J.A. y CURTO POLO, M. *Los contratos de leasing y factoring*, en ZUNZUNEGUI, F. (Dir.), *Derecho bancario y bursátil*, Colex, Madrid, 2012. Cap. XIV.

GARCÍA DE ENTERRÍA LORENZO VELÁZQUEZ, J., *Contrato de factoring y cesión de créditos*, 2^a edición, Civitas, Madrid, 1996, p. 267.

GARCÍA SOLÉ, F., *La opción de compra en el leasing financiero*, Colegio de Registradores de la Propiedad, Madrid, 2008.

GARCÍA VILLAVERDE, R., *El contrato de factoring*, McGraw-Hill, Madrid, 1999, p. 840.

GONZÁLEZ CASTILLA, F., *Leasing financiero mobiliario: contenido del contrato y atribución del riesgo en la práctica contractual y la jurisprudencia*, Civitas, Madrid, 2002.

Guía financiera para empresarios y emprendedores, 2^a edición, Thomson Reuters, Cizur Menor (Navarra), 2016, p. 179.

IGUAL MOLINA, D., *Conocer los productos y servicios bancarios: productos de tesorería, de inversión, de financiación, leasing, factoring, renting, tarjetas*, Profit Editorial, Barcelona, 2008.

MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A., / Á. ROJO FERNÁNDEZ-RÍO, *Lecciones de derecho mercantil, volumen I*, 14ª edición, Civitas, Thomson Reuters, Cizur Menor (Navarra), 2016, p. 31.

NAVAZO CAMPOS, A. (2015, 17 de abril). *Cuotas pendientes de 'leasing' tras la declaración de concurso: ¿créditos concursales o créditos contra la masa?*. Legal Today. Vía «<http://www.legaltoday.com/practica-juridica/mercantil/concursal/cuotas-pendientes-de-leasing-tras-la-declaracion-de-concurso-creditos-concursales-o-creditos-contra-la-masa#>».

RAMOS BARSELÓ, F. (2013, 5 de julio). *Calificación de los créditos de empresas de 'leasing', por cuotas posteriores a la declaración del concurso*. Economía3. Vía «<http://www.economia3.com/2013/07/05/4707-calificacion-de-creditos-de-empresas-de-leasing-por-cuotas-posteriores-a-la-declaracion-del-concurso/>».

SÁNCHEZ JIMÉNEZ, M^a. Á., *Contrato de leasing en Contratos internacionales*, dirigidos por CALVO CARAVACA, A. L. y FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L., Tecnos, Madrid, 1997, p. 933.

VALENZUELA GARACH en JIMÉNEZ SÁNCHEZ, G. J., A. DÍAZ MORENO, *Lecciones de derecho mercantil*, 19º edición, Tecnos, Madrid, 2016, p. 584.

VERONA MARTEL, M^a. C., GARCÍA PADRÓN, Y. y REYES PADILLA, M^a, G., *Una introducción al renting*, Servicio de Publicaciones y Difusión Científica de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, Las Palmas de Gran Canaria, 2005.

VV.AA., *La importancia del leasing en la economía española*, dirigidos por HERCE SAN MIGUEL, J. A. y VALERO LÓPEZ, F. J., Asociación Española de Leasing, Empresa Global, Escuela de Finanzas Aplicadas, Madrid, 2007.

6. JURISPRUDENCIA

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 11 de febrero de 2003, ponente: García Varela, recurso nº 2105/1997.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 6 de octubre de 2004, ponente: Ruiz de la Cuesta Muñoz, recurso nº 2667/1998.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 12 de febrero de 2013, ponente: Gimeno-Bayón Cobos, recurso nº 2182/2010.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 19 de febrero de 2013, ponente: Ferrándiz Gabriel, recurso nº 802/2012.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 11 de julio de 2013, ponente: Saraza Jimena, recurso nº 1521/2011.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 5 de septiembre de 2013, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 376/2012.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 25 de febrero de 2014, ponente: Sancho Gargallo, recurso nº 167/2012.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 24 de marzo de 2014, ponente: Sastre Papiol, recurso nº 721/2012, recurso de casación 15/2012.

TS (Sala 1ª, de lo Civil), Sentencia de 2 de septiembre de 2015, recurso nº 2322/2013.

7. NORMATIVA

Real Decreto de 24 de julio de 1889, por el que se publica el Código Civil, *BOE* núm. 206, de 25 de julio de 1889.

Real Decreto 692/1996, de 26 de abril, sobre el régimen jurídico de los establecimientos financieros de crédito, *BOE* núm. 126, de 24 de mayo de 1996, pp. 17629-17636.

Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles, *BOE* núm. 167, de 14 de julio de 1998, pp. 23510-23516.

Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus sociedades gestoras. *BOE* núm. 5, de 6 de enero de 1999, pp. 366-375.

Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal. *BOE* núm. 164, de 10 de julio de 2003.

Ley 10/2014, de 26 de junio, de ordenación, supervisión y solvencia de entidades de crédito, que deroga la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de Crédito, *BOE* núm. 156, de 27 de junio de 2014, pp. 49412-49549.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades, *BOE* núm. 288, de 28 de noviembre de 2014, pp. 96939-97097.