

BIBLIOGRAFÍA

Libros

CASTILLA BAREA, Margarita: *El nuevo régimen legal de saneamiento en la venta de bienes de consumo*, ed. Dykinson, Colección Monografías de Derecho Civil, Madrid, 2005, 320 pp.

Se aborda aquí el estudio del régimen jurídico derivado de la reciente Ley 23/2003, de 11 de julio, de Garantía en la Venta de Bienes de Consumo (en adelante: LGVBC o Ley de Garantías), que ha transpuesto al ordenamiento jurídico español la Directiva 1999/44/CE. El objeto del estudio se centra en la garantía legal derivada de la compraventa de bienes de consumo o, por utilizar la expresión del Código civil, en la responsabilidad por saneamiento de la cosa vendida. A juicio de la autora, ambas expresiones: «saneamiento» y «garantía legal», hacen referencia a la regulación de un mismo régimen jurídico.

En realidad, desde las primeras páginas de la obra, Castilla Barea mantiene que la finalidad de la Ley mencionada no es la de buscar la protección del consumidor, sino favorecer una competencia leal entre los comerciantes así como la realización del mercado interior. Las numerosas oportunidades que el legislador español ha desperdiciado para incrementar el grado de protección al consumidor, así como la propia dispersión, pluralidad normativa y complejidad del régimen jurídico de las compraventas de bienes de consumo, avalan su tesis. Además, no se ha tratado de integrar la transposición de la Directiva 1999/44/CE al ordenamiento español teniendo en cuenta la normativa existente con anterioridad. Sencillamente se ha yuxtapuesto una nueva Ley de incorporación de la Directiva sin precisar su relación con el resto de normas.

Nuestro propósito en las líneas que siguen es ofrecer una visión panorámica de las aportaciones de la autora y, en alguna medida, valorar las interesantes y bien fundadas conclusiones a las que llega tras su estudio de la garantía legal del nuevo régimen jurídico de compraventa. La obra consta de una introducción y de dos partes perfectamente diferenciadas:

1) En la primera de ellas se analiza el *supuesto de hecho* que da lugar a la responsabilidad del vendedor derivada de la falta de conformidad del bien con el contrato. La composición de los cinco capítulos que integran esta parte estructuran la obra de un modo muy sistemático y facilitan su lectura. Tras la exposición de las ideas generales sobre el supuesto de hecho, se realiza un análisis comparativo entre el concepto de «vicio redhibitorio» derivado del artículo 1484 CC y el de «falta de conformidad». El tercer capítulo se dedica a dilucidar cómo debe determinarse la falta de conformidad

del bien con el contrato, estudiando, por supuesto, cada uno de los criterios de determinación de la conformidad incluidos en el artículo 3.1 de la Ley de Garantías. El siguiente epígrafe recoge los caracteres que ha de reunir la falta de conformidad para dar lugar a la responsabilidad del vendedor. Se relacionan los requisitos exigidos por el Código civil para la responsabilidad por saneamiento de la cosa vendida y los necesarios para dar lugar a la misma responsabilidad según la Ley de Garantías. Veremos cómo de tal comparación la autora llega a las conclusiones que ya adelantábamos más arriba. El último capítulo tan sólo recoge una recopilación de las valoraciones realizadas hasta ese momento cuya enumeración expondremos más adelante.

2) La segunda parte del trabajo se dedica a las *consecuencias jurídicas* que se derivan de la consumación de la falta de conformidad. Cuatro son los pilares sobre los que se construye: *a)* el estudio del plazo de manifestación de la falta de conformidad; *b)* la preceptiva denuncia exigida al consumidor como presupuesto del ejercicio de los derechos derivados de la falta de conformidad; *c)* análisis de los remedios jurídicos que la nueva LGVBC pone a disposición del consumidor tras la manifestación del defecto del bien y, finalmente, *d)* la acción directa del consumidor frente al productor y la responsabilidad por vía de regreso. La obra se cierra con una serie de consideraciones finales que constituyen una valoración personal de la autora respecto del nuevo régimen jurídico estudiado. La crítica se articula en base a la heterogeneidad de la nueva regulación respecto del resto del ordenamiento jurídico, la excesiva complejidad del régimen jurídico configurado y el escaso incremento de protección al consumidor en la Ley de Garantías.

Precisamente, la crítica de Castilla Barea en torno a la insuficiente protección del consumidor en el nuevo régimen jurídico de compraventa tiene su punto de partida en la semejanza existente entre dicho régimen y el tradicional recogido en el Código civil. Dicho de otro modo: *no puede afirmarse que la nueva Ley de Garantías haya supuesto un gran incremento en el grado de protección al consumidor frente al vendedor en la compraventa* sino que, por el contrario, el nuevo régimen es, en gran medida, semejante a la responsabilidad derivada del saneamiento por vicios ocultos del Código civil. En realidad, las leves diferencias entre ambos regímenes en poco benefician al consumidor. Precisamente, una de ellas reside en que mientras en el régimen codicial la responsabilidad por saneamiento se considera una obligación del vendedor según el artículo 1461 CC (junto con la obligación de entrega), la falta de conformidad es entendida como un incumplimiento contractual que a pesar de no tener las mismas consecuencias jurídicas que el contenido en el Código civil, comparte con él su naturaleza jurídica. El supuesto de hecho que separa el incumplimiento codicial con el propio de la Ley de Garantías es la entrega del bien. El consumidor sólo puede alegar «disconformidad» con lo pactado (en el sentido de la LGVBC), tras la entrega, esto es, si rechaza el bien por considerar que no es conforme, no podrá pretender la aplicación de la LGVBC. En tal caso, tan sólo podrá acudir a los preceptos del Código civil.

Lo primero que hace Castilla Barea es analizar el nuevo concepto de «falta de conformidad». Tras definirlo como la «exacta correspondencia, adecuación o identidad entre la prestación prevista en el programa contractual y la efectivamente ejecutada por el deudor-vendedor», concluye que se trata de una noción más amplia que la de «vicio redhibitorio» recogido en el

artículo 1484 CC. El motivo es que la Ley de Garantías a diferencia de lo que sucede en el régimen codicial no exige que el defecto disminuya las posibilidades de uso del bien. En definitiva, cualquier falta de conformidad podrá ser alegada por el consumidor con independencia de su gravedad, esto es, aunque resulte de escasa importancia.

¿Cómo se determina la falta de conformidad del bien con el contrato? Castilla Barea, en consonancia con la propia definición de «conformidad» ofrecida, recuerda que lo primero que debe observarse a la hora de dilucidar si existe o no falta de conformidad es el propio acuerdo de las partes. Si el programa prestacional pactado por los contratantes coincide con la prestación efectivamente realizada, no será necesaria la aplicación de ningún otro criterio de determinación. Sólo en caso contrario debemos acudir a los criterios recogidos en el artículo 3.1 LGVBC.

Menos obvia resulta la presunción de conformidad fijada en el citado precepto. A pesar de que la interpretación *sensu contrario* puede servirnos para determinar la falta de conformidad, si así fuese necesario, lo cierto es que la presunción de conformidad permite dos interpretaciones no igualmente tuitivas para el consumidor. La primera considera que al presumirse la conformidad, el consumidor tiene la carga de probar que el bien no es conforme al contrato, mientras que el vendedor quedaría exento de probar la conformidad del bien, que se presume. En la segunda interpretación, la presunción de conformidad se entiende en el sentido de que el consumidor tan sólo ha de alegar la inadecuación material del bien con los parámetros contenidos en los criterios legales, ante lo cual el vendedor tendría la carga de probar que se cumplen los criterios del artículo 3.1 LGVBC. Si bien la segunda interpretación es, a todas luces, la más protectora para el consumidor, el Código civil, y según parece también la actual Ley de Garantías, se decantan por la primera de ellas. Así, se pone nuevamente de manifiesto que el legislador no ha utilizado los posibles instrumentos proporcionados por la Directiva 99/44/CE para proteger al consumidor. Se demuestra además que, como en otras ocasiones, el nuevo régimen de compraventa de bienes de consumo se solapa al recogido en el Código civil.

Seguidamente se enumeran los criterios de determinación de la conformidad contenidos en el artículo 3.1 LGVBC. Los citaremos destacando las aportaciones de la autora respecto de cada uno de ellos.

1. La adecuación del bien a las descripciones del vendedor y a las cualidades de la muestra o modelo.

Castilla Barea se pregunta el sentido de la conjunción copulativa «y» en el enunciado de la norma. En principio, podría parecer que tal nexo permitiría tratar ambos elementos que componen el enunciado de un modo independiente. Lejos de mantener tal afirmación, la autora considera que deben interpretarse ambas partes de la estructura normativa de un modo complementario, toda vez que no tendría ningún sentido que las descripciones del vendedor fuesen idénticas y mucho menos que contradijesen las incluidas en la muestra o modelo. En definitiva, la función de las descripciones del vendedor no es otra que determinar hasta qué punto deben coincidir las cualidades apreciadas en la muestra o modelo con el original.

2. *La adecuación de bien al uso a que ordinariamente se destinan bienes del mismo tipo y a la calidad y prestaciones habituales que el consumidor puede esperar en un bien de tal naturaleza.*

Se trata de dos criterios independientes contenidos en las letras *b)* y *d)* del artículo 3.1 LGVBC que, a juicio de Castilla Barea, podían haberse establecido en uno solo.

3. *La adecuación del bien al uso requerido por el consumidor y admitido por el vendedor.*

Es un criterio que tendrá su aplicación más que en los contratos de compraventa, en los de obra mueble (equiparados por la propia Ley de Garantías a las ventas de bienes de consumo). Como bien apunta Castilla Barea, resulta difícil pensar en un supuesto de adquisición de un bien para un uso especial que no se contemple específicamente en el propio contrato celebrado por las partes. Como ya hemos dicho, el acuerdo expreso de las partes hace innecesario acudir a los criterios legales de determinación de la conformidad. El sentido que la autora concede a tal presunción es la de subsanar posibles problemas de prueba en torno a la aceptación, por parte del vendedor, respecto al uso especial del bien.

4. *La adecuación del bien a las características declaradas públicamente por el vendedor, el productor o su representante, especialmente en la publicidad o el etiquetado.*

Se expone aquí, en primer lugar, un interesante estudio acerca de lo que debe entenderse por «declaraciones públicas» del vendedor, puesto que la «publicidad» y el «etiquetado» no agotan el concepto (tan sólo son supuestos contenidos en aquél). Tras la definición de lo que debe entenderse por publicidad se hace referencia a la distinción entre *publicidad informativa* y *publicidad meramente persuasiva*. Sólo la primera es vinculante para el vendedor en tanto que se considera generadora de expectativas en el consumidor dignas de ser defendidas. La existencia de ambos tipos de publicidad plantea la cuestión acerca de si en todo caso es vinculante para el vendedor de bienes de consumo o solamente se considera de obligado cumplimiento aquella que haya influido al consumidor en su decisión de comprar. La autora afirma que los motivos que hayan llevado al consumidor a comprar son irrelevantes. La publicidad es vinculante en cualquier caso, de ahí que la última de las excepciones contenidas en el propio apartado *d)* del artículo 3.1 LGVBC¹ no resulte, a su juicio, demasiado acertada. Y ello, porque la misma «supone adentrarse en el peligroso terreno de los motivos particulares del consumidor, de difícil demostración por parte del vendedor y de aún más difícil apreciación por los órganos judiciales».

¿Qué sucede cuando lo anunciado por la publicidad contradice las características que se derivan de la aplicación de otros criterios? La ausencia de priorización o jerarquización entre los criterios impide una solución por esta vía. Tampoco nos es útil la exigencia de que hayan de concurrir todos los

¹ La excepción del artículo 3.1.d) hace referencia a los casos en que la declaración pública no influyó en la decisión del consumidor a la hora de adquirir el bien de consumo.

criterios de determinación en la medida en que precisamente dichos criterios se oponen. En estos supuestos debe prevalecer el criterio de mayor concreción, esto es, el que más se base en una voluntad manifestada (v. gr. un uso especial frente a la publicidad).

Por su parte, el etiquetado es integrado igualmente como contenido contractual de forma que sus características, calidad, cantidad, naturaleza y otras cualidades que se deduzcan de la etiqueta forman parte de las obligaciones del vendedor. También se hace referencia a que cuando la declaración pública se realiza a través del etiquetado no son de aplicación las dos primeras exoneraciones contenidas en el precepto.

Concluido el estudio de la determinación de la falta de conformidad, se examinan comparativamente los caracteres que había de reunir el vicio o defecto según el Código civil y los exigidos en la nueva Ley de Garantías. La necesidad de que el defecto fuese anterior a la entrega (en ambos regímenes) así como la irrelevancia de la entidad del defecto o su incidencia sobre la utilidad del bien (enunciada en la LGVBC a diferencia de lo establecido en el Código), ya han sido expuestas más arriba. Por tanto, nos centraremos en los restantes requisitos derivados de la LGVBC: 1) necesaria ignorancia o incognoscibilidad por parte del consumidor respecto a la falta de conformidad, y, 2) que dicha falta conformidad no haya tenido su origen en materiales suministrados por el consumidor.

Respecto del primero de ellos, la autora es tajante al aseverar que con la nueva Ley no se ha superado la distinción entre defectos aparentes y ocultos: «el carácter manifiesto u oculto de defecto y de la disconformidad son reconducibles, tanto en el Código civil como en la nueva Ley de Garantías, respectivamente a la cognoscibilidad o incognoscibilidad de los mismos, atendidas las circunstancias del caso». Sólo un matiz distingue ambos regímenes: el Código exigía el carácter objetivamente manifiesto u oculto de los vicios mientras que la nueva Ley hace referencia al conocimiento efectivo o exigible de la posible falta de conformidad al consumidor.

La segunda medida es una novedad en sede de compraventa toda vez que no está presente ni en la regulación de los artículos 1484 ss. CC ni en la propia Convención de Viena de compraventa internacional de mercaderías de 1980 (en adelante CISG). Los antecedentes de la norma se encuentran en el contrato de obra si bien el supuesto del artículo 1590 CC no es exactamente el propuesto por este requisito. Las críticas al mismo vienen por el hecho de que la exención de responsabilidad del vendedor en el caso de que el consumidor haya suministrado los materiales se limita única y exclusivamente al supuesto de mala calidad o inhabilidad de tales materiales. Al hilo de lo expuesto, se plantea el supuesto de que la falta de conformidad no provenga de la aportación de materiales, sino de otras causas imputables igualmente al consumidor (adquirente). En tales supuestos, la autora considera aceptable una aplicación extensiva de la norma aun en perjuicio del comprador (consumidor), dado que la no conformidad del bien tiene su origen en causas imputables a él mismo y no al vendedor. Apoya su tesis además en la regulación italiana de este particular contenida en el artículo 1519 ter.III CC italiano. Finalmente, el último capítulo de la primera parte de la obra se cierra con una recopilación de las conclusiones hasta ahora apuntadas, acerca de las similitudes entre régimen codicial y el contenido en la nueva Ley.

En la segunda parte de la obra, y como ya adelantábamos, se estudia el plazo de responsabilidad del vendedor ante una falta de conformidad. La

nueva Ley de Garantías establece el plazo de dos años tanto para bienes nuevos como de segunda mano, si bien para estos últimos se puede pactar un plazo más corto que nunca puede ser inferior a un año. El cómputo del plazo comienza con la entrega del bien al consumidor². Parece que el plazo de seis meses fijado en el artículo 1490 CC se ve en gran medida superado. Sin embargo, siguiendo los argumentos de Castilla Barea, creemos que *la dificultad del consumidor a la hora de probar la falta de conformidad hará que el plazo de responsabilidad del vendedor establecido en dos años sólo sea aplicable cuando la envergadura del defecto compense el coste de probar que la falta de conformidad cumple todos los requisitos exigidos*. No olvidemos que el consumidor es quien tiene la carga de probar que el bien no es conforme al contrato (art. 3.1 LGVBC). Por ello, si el consumidor compra un bien de escaso valor y deja de funcionar transcurrido un año desde la entrega ¿cómo probará el carácter originario del defecto? Desde luego, no podrá acudir a un informe pericial puesto que el coste del mismo superaría con creces el valor del bien. Precisamente para subsanar el problema apuntado, el legislador, siguiendo las órdenes de la Directiva, presume que las faltas de conformidad que se manifiesten en los seis meses posteriores a la entrega ya existían cuando la cosa se entregó (con algunas excepciones –art. 9.1, segundo párrafo, de la Ley de Garantías–). Dicha presunción exime al consumidor de la costosa actividad probatoria a la que antes hacíamos referencia, si bien sólo opera durante los seis primeros meses desde la entrega, plazo que curiosamente viene a coincidir con el virtualmente superado en el artículo 1490 CC. A nuestro juicio, *la responsabilidad del vendedor por el plazo de dos años sólo será de aplicación cuando, en términos económicos, el coste de probar su responsabilidad sea inferior al coste del valor del bien*. Con ello se destruye además, parcialmente, una de las pocas novedades introducidas en el nuevo régimen jurídico, a saber, la irrelevancia de la entidad del defecto para hacer responder al vendedor de su subsanación.

Otra de las novedades introducidas por la nueva Ley, aunque en este caso en perjuicio del consumidor, es la obligatoria denuncia de la falta de conformidad al vendedor como presupuesto del ejercicio de los derechos del consumidor. Es necesario señalar que la Directiva 99/44/CE no exigía a los legisladores de los Estados miembros la inclusión de tal obligación³, si bien el español ha querido proteger de este modo al vendedor para, según se arguye, compensar los (excesivos) derechos del consumidor. Castilla Barea define la obligación de denuncia como una carga⁴, que tiene su precedente en el ámbito mercantil (art. 342 CCO). Sin embargo, cobra sentido, precisamente, entre comerciantes o personas que desarrollan cualquier tipo de actividad empresarial.

La Convención de Viena exige al comprador de las mercaderías que comunique la falta de conformidad al vendedor (art. 39 CISG) tras el examen de los bienes al que se refiere el artículo 38 CISG. Se considera que la pericia y profesionalidad de ambas partes en la compraventa de determinados bienes permite exigirles la detección de posibles faltas de conformidad tras un examen de los bienes y comunicar dichos defectos a la otra parte en un *plazo*

² El *dies a quo* del cómputo del plazo es la entrega del bien al consumidor, presumiendo el legislador que esta tuvo lugar el día que figura en la factura o tique de compra o en el albarán de entrega si es posterior (art. 9.2 LGVBC).

³ La Ley alemana de reforma del BGB, v. *gr.* no exige el requisito de la denuncia.

⁴ Según la autora, la denuncia tiene la naturaleza jurídica de una carga.

razonable (que curiosamente se ha venido fijando jurisprudencialmente en los dos meses a los que ahora hace referencia la LGVBC).

En materia de consumidores lo que trataba de establecer la Directiva es precisamente un equilibrio entre las partes que con anterioridad no existía. Por ello, existiendo una posición de superioridad en una de las partes (vendedor) y tratando de reequilibrar a la más débil (comprador) no tiene sentido que la normativa encargada de compensar dicha desigualdad conceda ventajas a la parte más fuerte. El único beneficiado con la exigida comunicación de la falta de conformidad es el vendedor, iniciándose ahora el debate acerca de las consecuencias jurídicas para el consumidor derivadas del incumplimiento de dicha comunicación⁵. Aun así, lo verdaderamente criticable como apunta Castilla Barea, es que «un lobo como esta norma se nos presente bajo la cálida piel de cordero de la “protección de los consumidores”».

En cuanto a las acciones de que dispone el consumidor ante una falta de conformidad, la Ley establece una jerarquización de acciones. El consumidor debe acudir en primer lugar a la reparación o sustitución y sólo cuando por medio de ellas no se ha eliminado el defecto del bien, puede ejercitar la acción de reducción de precio o resolutoria. Castilla Barea insiste en que nuevamente se trata de una medida que resulta beneficiosa para el sector comercial o productivo desde el momento en que impide resolver el contrato sin agotar antes otros remedios. Expondremos las valoraciones de la autora respecto de cada pareja de acciones.

A) Reparación y sustitución

Se trata de acciones de cumplimiento *in natura*, si bien la alternativa entre las mismas no es, como pudiera parecer, elección libre del consumidor. La Ley, en efecto, permite en principio al consumidor ejercitar la acción que desee si bien se impone un límite, a saber, que una de las opciones resulte imposible o desproporcionada. Castilla Barea nos dice y no sin razón: «que lo que se ofrece como regla será la excepción y viceversa». En cualquier caso, la *imposibilidad* ha de ser objetiva, esto es, el vendedor sólo podrá alegar tal límite cuando, *v. gr.* habiendo elegido el consumidor la acción de sustitución, el bien haya dejado de fabricarse o sea un bien de segunda mano y por tanto único. Por su parte, la *desproporción* es otro de los límites que en este caso vienen definidos por la propia Ley. La autora recuerda que, el hecho de que una de las medidas sea económicamente más cara que la otra, no implica necesariamente que exista desproporción. Es preciso que el coste del remedio no sea razonable. El considerando 11 de la Directiva 99/44/CE nos dice que «para determinar si los gastos no son razonables, los correspondientes a una forma de saneamiento deben ser considerablemente más elevados que los gastos correspondientes a la otra». El concepto de la desproporción exige, por tanto, el establecimiento de una relación entre ambas acciones.

⁵ ¿Cuál es el efecto del incumplimiento de la denuncia ante el vendedor? ¿Pierde el consumidor sus derechos derivados de la falta de conformidad? Castilla Barea llega a la conclusión de que tanto la respuesta afirmativa como la negativa encuentran argumentos. Esta última se basa en que la Ley nada establece y no podemos realizar interpretaciones de la Ley en contra de los intereses del consumidor. La respuesta afirmativa puede fundarse en que el artículo 5.2 de la Directiva 99/44/CE exige que todo incumplimiento de una obligación tenga consecuencias jurídicas perjudiciales para quien incumple.

B) Reducción del precio y resolución del contrato

Lo más destacable respecto de estas acciones es que el consumidor no podrá ejercitar la acción resolutoria ante faltas de conformidad de escasa entidad. La determinación de cuándo una falta de conformidad tiene la entidad suficiente cómo para ejercitar tal acción dependerá de las valoraciones específicas de cada caso.

C) Acción de indemnización por daños y perjuicios

La no inclusión en el contenido de la Ley de la acción resarcitoria tiene su fundamento en el hecho de que para el legislador español la Ley de Garantías «no tiene el sentido de proteger al consumidor sino la realización del mercado interior y el favorecimiento de una leal competencia entre los comerciantes. [La ausencia de tal regulación en la Ley] produce una desmembración de la respuesta jurídica de la norma ante la falta de conformidad cuyos efectos generarán acciones distintas sujetas a plazos que pueden ser muy dispares»⁶.

En todo caso, el consumidor podría ejercitar tanto la acción indemnizatoria por daños contractuales (arts. 1101 CC, y 25 a 28 LGDCU, aunque no el art. 1486.II CC) como por extracontractuales (art. 1902 CC y Ley 22/1994, de 6 de julio, de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos).

El último capítulo se dedica a la responsabilidad del productor en la Ley de Garantías. En él se analiza en primer lugar el concepto de productor. A continuación se analiza la *responsabilidad directa del productor* respecto al consumidor. Es una acción subsidiaria respecto de las ya expuestas y objetiva, quedando además limitada a la reparación o sustitución del bien. En este caso, la autora reconoce que el legislador español ha ido más allá de las exigencias de protección al consumidor de la Directiva 99/44/CE, que no contemplaba dicha acción. También se estudia la *responsabilidad por vía de regreso* cuyas características fundamentales son: bilateralidad y subjetividad. La primera significa que puede ser ejercitada tanto por el vendedor como por el productor contra el responsable de la falta de conformidad del bien. La segunda no viene determinada por la Ley de Garantías, por lo que la imputación de la responsabilidad deberá construirse doctrinal o jurisprudencialmente⁷.

Juan David SÁNCHEZ CASTRO
Universidad Autónoma de Madrid

⁶ CASTILLA BAREA, Margarita, *El nuevo régimen legal de saneamiento en la venta de bienes de consumo*, ed. Dykinson, Colección Monografías de Derecho Civil, Madrid, 2005, p. 259.

⁷ CASTILLA BAREA afirma respecto de la acción de regreso que «no cabe mantener sin más la vigencia de la imputación objetiva de responsabilidad». CASTILLA BAREA, Margarita, *El nuevo régimen legal de saneamiento en la venta de bienes de consumo*, ed. Dykinson, Colección Monografías de Derecho Civil, Madrid, 2005, p. 304.