

# La nueva regulación en materia de garantías de bienes de consumo y sus posibles efectos en las relaciones comerciales

AURELIO DEL PINO GONZÁLEZ\*

GONZALO SANZ PÉREZ\*\*

*La inminente aprobación del proyecto de Ley sobre garantías de bienes de consumo, que actualmente está siendo objeto de debate parlamentario, va a introducir un nuevo marco regulatorio sobre esta materia, con importantes innovaciones respecto de nuestra tradición jurídica. El gran interés que ha despertado el texto entre los agentes económicos afectados no es extraño, toda vez que la nueva normativa, que pretende transponer al ordenamiento jurídico español la Directiva 1999/44/CE, sustituye el concepto tradicional de garantía por el principio de conformidad de los bienes con el contrato de compraventa, actualiza el régimen de garantía comercial e introduce un sistema de acciones en defensa del consumidor. Las condiciones que definen la responsabilidad y la garantía de fabricantes y comerciantes en relación con los bienes de consumo debe ser actualizada, en consecuencia, para adaptarla al nuevo marco legal. En el presente artículo, tras exponer los aspectos fundamentales del proyecto de Ley, se analizan las consecuencias de la nueva norma sobre la distribución minorista, fabricantes de bienes de consumo y consumidores, así como sobre las relaciones jurídicas entre todos éstos.*

*Palabras clave: bienes de consumo, protección consumidor, distribución comercial, normativa comunitaria.*

*Clasificación JEL: D18.*



COLABORACIONES

## 1. Introducción

Cuando en los años treinta y cuarenta la doctrina española se empezó a preocupar por el Derecho Económico, algunos autores negaron la posibilidad de que las categorías jurídicas pudiesen responder a las transformaciones económicas que se estaban produciendo (1). Sin embargo, las ins-

tituciones jurídicas son fruto de un acontecer histórico, y, en este sentido, forzosamente dinámicas. Como señala Martín-Retortillo, lo necesario es que la permanencia de las instituciones «se plantee de forma que tenga permeabilidad bastante para captar la realidad, siempre variable, que debe ordenar» (2).

Pero es interesante analizar no sólo cómo estas

\* Técnico de la Administración Civil del Estado. Subdirector General de Comercio Interior.

\*\* Técnico de la Administración Civil del Estado. Consejero Técnico de la Subdirección General de Comercio Interior.

(1) CONDE, J.: «Las transformaciones del Derecho Patrimonial en la época del capitalismo». *Revista de Derecho Mercantil*,

1947, IV, 11. La principal respuesta doctrinal fue la de RUBIO, J.: «Sobre el concepto de Derecho Mercantil». *Revista de Derecho Mercantil*, 1974, IV, 12.

(2) MARTÍN-RETORTILLO, S.: *Derecho Administrativo Económico*. T. I. La Ley, 1988. Pág. 55.

transformaciones normativas responden a una adaptación del ordenamiento jurídico a la realidad que regulan, sino también cómo las nuevas reglas producen un efecto de readaptación de las relaciones económicas a que afectan. En efecto, las leyes ya no pueden ser analizadas sólo desde la dogmática jurídica, y cada vez son necesarios análisis más multidisciplinarios (3). Los agentes económicos deben conocer las innovaciones y situarse frente a las alteraciones de las reglas del juego, teniendo en cuenta que el impacto de esta reordenación será mayor en función de la profundidad del cambio.

En el presente artículo se pretende realizar un acercamiento a este fenómeno a partir de la nueva normativa en materia de garantías de bienes de consumo y de los posibles efectos en el comportamiento del consumidor y en las relaciones comerciales de los minoristas, de los importadores y de los fabricantes de bienes de consumo.

A pesar de estas consideraciones, el cambio normativo que pasamos a analizar no es un cambio radical, sino que mantiene lo esencial de la regulación anterior. No obstante, y aunque el impacto que pueda producirse en el sector comercial no va a ser excesivo, sí se destacan aquellos aspectos de la distribución comercial en los que la nueva regulación va a incidir.



COLABORACIONES

## 2. La Directiva 1999/44/CE, sobre determinados aspectos de la venta y garantía de los bienes de consumo y su transposición al derecho interno de los Estados

El 25 de mayo de 1999 se aprobó la Directiva 1999/44/CEE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo. A través de esta norma se buscaba una armonización mínima en esta materia, siendo un paso más en la aproximación de los dos grandes sistemas jurídicos europeos en esta materia: el de la *Common Law* y el continental, que se vienen intentando aproxi-

(3) POSNER, R.: «The Decline of Law as an Autonomous Discipline: 1962-1987», *100 Harvard Law Review*, 1987. Págs. 761 y ss.

mar en lo referente al contrato de compraventa desde el año 1929 (4). En este sentido, el proyecto de Ley objeto de este estudio es la última fase de un proceso que se impulsó con la contribución notable del jurista germano E. Rabel (5) en aras de una superación de la distinción entre defecto objetivo y subjetivo.

La Directiva fue recibida como una mejora notable de la situación del consumidor, aunque el impacto real que vaya a tener finalmente en cada Estado miembro dependerá de su nivel previo de protección, en ocasiones muy desigual.

En el caso de España, la Directiva va a ser transpuesta finalmente en nuestro ordenamiento con un cierto retraso —compartido con Bélgica, Reino Unido, Francia, Irlanda, Luxemburgo, Holanda y Portugal— motivado en gran parte por la dificultad que supone la incorporación al ordenamiento jurídico español de nuevas figuras e instituciones que no cuentan con raíces en la tradición de nuestro sistema de derecho civil y mercantil. La postura de los Estados miembros que ya han transpuesto la Directiva ha sido, como norma general, la de ajustarse, en la medida de lo posible, al tenor literal de la norma, especialmente en el caso de Austria o Finlandia. En ocasiones, se han introducido ciertas medidas adicionales de protección, como en Dinamarca.

## 3. El proyecto de ley de garantías de los bienes de consumo. Impacto jurídico y rasgos básicos de la nueva regulación

En España, inicialmente, se pretendió, la transposición a través de un anteproyecto de ley que contemplaba una modificación parcial de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General de Defensa de los Consumidores y Usuarios, insertando las nuevas reglas a continuación del artículo 11 de la Ley. Finalmente se optó por un texto legal específico, siguiendo las sugerencias formuladas por el Consejo de Estado en su dictamen de 18 de julio, quien consideró más oportuno, por razones de

(4) SANTOS BRIZ, Jaime: *Los contratos civiles. Nuevas perspectivas*. Ed. Comares. Granada 1992. Pág. 23.

(5) BAGGE, A. «Génesis e importancia del proyecto de una Ley Uniforme sobre la venta internacional de objetos muebles corporales». *Anuario de Derecho Civil*, 1958, vol. II, Págs. 979-983.

técnica legislativa, redactar un proyecto independiente de la Ley 26/1984 citada.

El proyecto de Ley para la transposición de la Directiva 1999/44/CE fue definitivamente aprobado por el Consejo de Ministros en su reunión del 18 de octubre de 2002.

El proyecto está siendo en la actualidad objeto de debate parlamentario y, aunque no se cuenta con el texto definitivo de la ley, esto no obsta para que tengan plena validez las consideraciones formuladas en el presente artículo. Habida cuenta que a la fecha de finalización de este artículo se contaba ya con el texto aprobado en primera lectura por el Congreso de los Diputados, algunas consideraciones tienen ya en cuenta las modificaciones incorporadas al texto legal por la Cámara Baja.

### 3.1. Situación normativa previa

El impacto normativo cuantitativo de la nueva Ley va a ser importante, ya que supone desplazar el régimen general de las acciones edilicias del Código Civil, así como ciertas regulaciones específicas que incidían en el ámbito de las garantías de los consumidores.

Muy brevemente, el panorama normativo afectado por la nueva Ley sería el siguiente:

- *Artículos 1484 y siguientes del Código Civil.* El código civil regula en estos preceptos el saneamiento por vicios ocultos. Así, de acuerdo con esta regulación aplicable tradicionalmente al conjunto de la contratación, el vendedor responde de los vicios ocultos de la cosa vendida *si la hacen impropia para el uso a que se la destina, o si disminuyen de tal modo este uso que, de haberlos conocido el comprador, no la habría adquirido o habría dado menos precio por ella* (art. 1484 CC).

El vicio debe ser anterior a la celebración del contrato, aunque se manifieste con posterioridad; debe también ser oculto, no siéndolo el que sea fácilmente reconocible por un comprador medio, o aquellos más específicos cuando el comprador sea especialista; y, finalmente, el vicio debe ser grave, perfilándose cada una de estas características con una amplia jurisprudencia.

La protección de este derecho del vendedor se materializa a través de las acciones edilicias:

acción redhibitoria (para la rescisión del contrato), y *quanti minoris* (para obtener una reducción proporcional del precio). El plazo de ejercicio de estas acciones es de seis meses (art. 1490) y es de caducidad. Este brevísimo plazo supone *de facto* invertir el colectivo protegido, que deja de ser el comprador, para pasar a beneficiar al vendedor.

Esta paradoja ha provocado el desarrollo de una doctrina jurisprudencial, el *aliud pro alio*, según la cual, en ciertos casos, no se considera que exista vicio oculto, sino entrega de cosa distinta, y, por lo tanto, se aplican las acciones de incumplimiento, sometidas a un plazo de prescripción de quince años (art. 1964 CC).

Debe recordarse que fuera de las ventas de bienes de consumo esta regulación seguirá siendo plenamente aplicable al resto de los contratos.

- *Artículos 8 y 11 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General de Defensa de los Consumidores y Usuarios.* Como se ha señalado, el régimen de garantías de los consumidores venía recogiendo hasta la fecha, fundamentalmente, en esta Ley.

Así, el artículo 8, que resultará afectado por la disposición final primera del proyecto de Ley para incorporar expresamente la mención al principio de conformidad, señala la exigibilidad de lo ofertado y publicitado de acuerdo con *su naturaleza, características, condiciones, utilidad o finalidad*. Añade expresamente al régimen general del Código Civil la integración explícita de la publicidad en el contrato; aunque, como señala la doctrina, también podría llegarse a esta solución a partir del principio de buena fe del artículo 1258 del Código Civil.

El artículo 11, por su parte, incluye la garantía obligatoria para los bienes de naturaleza duradera, con el contenido que se especifica en el mismo precepto, pero sin especificar el plazo mínimo de cobertura. Este régimen significa un plus de protección en los contratos cuando una de las partes es un consumidor, pues facilita la acción contra el fabricante o importador y permite que la carga de la prueba para demostrar la idoneidad del bien resida en el vendedor durante este plazo. Los bienes a los que se aplica esta disposición están incluidos en una lista aprobada por el Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre.

- *Por su parte, el artículo 12 de la Ley 7/1996,*



COLABORACIONES

de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista, también recogía esta garantía y especificaba ya que el plazo mínimo debería ser de seis meses. Este precepto ha sido modificado, para recoger expresamente el principio de conformidad, por la Ley 47/2002, de 19 de diciembre, de reforma de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista, para la transposición al ordenamiento jurídico español de la Directiva 97/7/CE, en materia de contratos a distancia, y para la adaptación de la Ley a diversas Directivas comunitarias. Dicha Ley también modifica la Ley de Comercio Minorista en su artículo 61, para hacer referencia expresa al principio de conformidad en el caso de ventas en pública subasta. La Ley 47/2002 citada recoge un régimen transitorio aplicable hasta la efectiva entrada en vigor de la Ley de transposición de la Directiva 1999/44/CE.

- Ley 22/1994, de 6 de julio, de responsabilidad civil por los daños causados por productos defectuosos. Esta Ley incorpora a nuestro ordenamiento la Directiva 85/374/CE, de 25 de julio, reguladora de esta materia, que actualmente está siendo nuevamente objeto de revisión en el ámbito de la Unión Europea. No se regulan en la norma tanto los vicios del producto como la indemnización por los daños o desperfectos que pueda provocar un producto defectuoso.

Su ámbito es general, sobrepasando los productos de consumo, y regula un régimen de responsabilidad objetiva, pero limitada por daños, que *comprende los supuestos de muerte y las lesiones corporales, así como los daños causados en cosas distintas del propio producto defectuoso, siempre que la cosa dañada se halle objetivamente destinada al uso o consumo privados y en tal concepto haya sido utilizada principalmente por el perjudicado* (artículo 10). Este régimen no excluye la posibilidad de acudir al sistema general de responsabilidad civil contractual o extracontractual para los restantes casos (v.g. daños morales).

Es importante destacar que la definición de producto defectuoso no se limita a elementos objetivos del producto, sino que incluye *el uso razonablemente previsible del mismo* (art. 3). El plazo de prescripción de la acción para la exigencia de responsabilidad es de tres años (art. 12) y

aquella se extingue en todo caso a los diez años (art. 13).

La Ley 14/2000 de 29 de diciembre, de Medidas fiscales, administrativas y del orden social amplió su ámbito objetivo de aplicación incluyendo además *las materias primas agrarias y ganaderas y los productos de la caza y de la pesca que no hayan sufrido transformación inicial*.

Sobre el reparto de responsabilidad entre el productor y el proveedor —al margen del artículo 3.3 de la Directiva, cuando el productor no pueda ser identificado— el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas señaló en su sentencia de 25 de abril de 2002 (caso C-52/00) que *cualquier legislación nacional que establezca que el proveedor de un producto defectuoso debe ser considerado responsable en todos los casos y por el mismo motivo que el productor, constituye una violación de la Directiva*. Este punto provoca todavía intensos debates.

- *Otras disposiciones específicas relativas a reparaciones y garantías de determinados bienes*. Hay además que hacer mención a un conjunto de regulaciones específicas que regulan los servicios de reparación de determinados grupos de bienes, como los vehículos o los aparatos de uso doméstico, así como normas de garantías de los inmuebles.

En el caso de los vehículos sometidos a servicios de reparación, el Real Decreto 1457/1986, de 10 de enero, por el que se regulan la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación de vehículos automóviles, de sus equipos y componentes, regula una garantía de tres meses o 2.000 kilómetros recorridos, y de quince días o 2.000 kilómetros recorridos para los vehículos industriales. Se señala expresamente que *todo ello salvo que las piezas incluidas en la reparación tengan un plazo de garantía superior, en cuyo caso y para estas regirá el de mayor duración* (art. 16.2). Es en este caso en el que se puede producir alguna confusión en la interpretación de la compatibilidad de este Reglamento y la nueva Ley proyectada, ya que los servicios no se encuentran en el ámbito de aplicación de ésta. Además, el Real Decreto limita la utilización de piezas de segunda mano como repuestos en las reparaciones, básicamente por motivos de seguridad.



COLABORACIONES

Por otro lado, el Real Decreto 58/1988, de 29 de enero, sobre protección de los derechos del consumidor en el servicio de reparación de aparatos de uso doméstico contempla una garantía mínima de tres meses, que no afecta sólo al servicio, sino también a las piezas de repuesto (art. 6.4), por lo que se puede reproducir la consideración anterior.

Otro caso, por último, es el de los inmuebles. Aunque en el nuevo Proyecto de Ley queda clara su exclusión del ámbito de aplicación, el hecho de que el Real Decreto 1507/2000 anteriormente citado incluya la vivienda entre los bienes de naturaleza duradera a los efectos del artículo 11.2 y 5 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y del artículo 12.1, 2 y 3, de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista, se puede producir algún malentendido. De hecho, la regulación específica que se estaba aplicando en estos casos es la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de ordenación de la edificación, que contempla un régimen de responsabilidad decenal, trienal y anual, en función de los casos (artículo 17), y que sustituye al decenal del artículo 1.591 del Código Civil, reduciéndose también el plazo de prescripción de la acción de quince a dos años (artículo 18). Este régimen específico de responsabilidad civil no es propiamente un sistema de garantía ni supone derechos equiparables a los vinculados a la falta de conformidad con el contrato, pero viene a cumplir una función parecida de protección.

### 3.2. Contenido de la nueva regulación

Siguiendo el ejemplo de otros Estados miembros, la transposición que contempla el Proyecto de Ley reproduce con una considerable fidelidad los términos de la Directiva, salvo para ajustarse a las lógicas peculiaridades normativas de nuestro ordenamiento. Teniendo en cuenta que la Directiva 1999/44/CE se basa en la defensa de los consumidores, la norma comunitaria establece tan sólo unos niveles mínimos de protección que pueden elevarse en las disposiciones nacionales que la transpongan.

En primer lugar, se definen el ámbito de la Ley y el principio general.

En los contratos de compraventa de bienes de consumo, el vendedor tiene la obligación de entregar al consumidor un bien que sea conforme con dicho contrato. Se entiende por bienes de consumo, en todo caso, bienes muebles corporales; no habiendo optado el legislador español por extender este régimen de garantías a los servicios, opción que, por otra parte, hubiera supuesto una gran complejidad añadida.

La Ley se aplicará a un conjunto amplísimo de productos, no sólo a aquéllos tradicionalmente cubiertos por la garantía comercial. Dado su ámbito y toda la gama que abarca, el hecho de establecer regulaciones específicas para cada tipo de bien de consumo convertiría la Ley en inaplicable, o introduciría una peligrosa inseguridad al margen de lastrar la actividad comercial por exceso de regulación.

El concepto de consumidor, es el que determina el artículo 1 de la Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios. Esto supone un añadido a la protección mínima establecida en la Directiva, pues el concepto español de consumidor es más amplio que el europeo —que excluye a las personas jurídicas— y, por lo tanto, el ámbito subjetivo de aplicación de la norma será mayor.

Pero la novedad fundamental es el principio de conformidad como tal, que se introduce como criterio a partir del cual se valora la responsabilidad del vendedor. Novedad que tampoco es absoluta puesto que a partir de la teoría general sobre cumplimiento de los contratos se podía llegar hasta la fecha a soluciones parecidas. La fuente de inspiración, como señala Tamayo Carmona (6), es la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, concretamente su artículo 35, especialmente apartados 2 y 3, que son casi textualmente reproducidos en la Directiva 1999/44/CE y en la Ley.

La conformidad de los bienes con el contrato no aparece definida de una manera positiva, sino que el Proyecto de Ley, al igual que la Directiva, establece unos supuestos que permiten presumir

(6) TAMAYO CARMONA, J. A.: «Falta de conformidad de las mercaderías e implicaciones en materia contractual. Directiva 1999/44/CE de 25 de Mayo y normas de la Convención de Viena». *Noticias de la Unión Europea*, n.º 211-212, 2002. Págs. 121-133.



COLABORACIONES

que dicha conformidad se ha producido (7). Así, se entiende que los bienes son «conformes» cuando se ajustan a la descripción realizada por el vendedor, productor o representante, directamente o en la publicidad o etiquetado; cuando se ajustan a las características prestaciones o calidades esperables de un bien del mismo tipo; cuando son aptos para cualquier uso ordinario o, tratándose de un uso especial, cuando así lo admita el vendedor. De acuerdo con esta presunción, el fabricante, el importador y el vendedor se encuentran vinculados por sus declaraciones, salvo, para éste último, en los casos en los que demuestre no conocer o haber modificado las afirmaciones del productor, o que éstas no han influido en la decisión de comprar el bien de consumo. Este último aspecto tiene una especial relevancia, en la medida en que se subjetiviza una relación para la cual la normativa de defensa de los consumidores había tratado de introducir un sistema cada vez más automático y casuístico.

Como puede comprobarse, el proyecto hace recaer, en primera instancia, la responsabilidad sobre el vendedor y no, como en la práctica sucedía hasta la fecha para un gran número de productos, sobre el fabricante. Así, el comerciante deja de ser un mero intermediario entre el fabricante y el consumidor final para pasar a ser el verdadero garante de la conformidad. Esto no supone que el consumidor no pueda directamente dirigirse contra el fabricante o el importador, ya que el Proyecto contempla también esta vía, pero sólo circunscrita a los casos en que suponga para el consumidor una carga excesiva dirigirse contra el vendedor y únicamente para aquellas faltas de conformidad que pudieran ser imputables a aquél.

Realmente, y a modo de síntesis, la conformidad se puede definir, siguiendo a Avilés García, como *la adecuación material de lo entregado por el vendedor a las exigencias y criterios de interpretación dados por la Directiva, pero también a*

*las propias exigencias marcadas por la voluntad de las partes en el contrato* (8). Ello permite abarcar cualquier anomalía en cualidades presupuestas o pactadas teniendo en cuenta criterios objetivos y el contenido de las declaraciones de las partes (9).

Por otra parte, la instalación incorrecta imputable al consumidor queda fuera del concepto de conformidad; aunque esto no sucede cuando se produce bajo la responsabilidad del vendedor o por un error en las instrucciones de instalación, y podría considerarse que también en el caso de errores en las instrucciones de uso (Considerando cuarto de la Resolución del Consejo de 17 de diciembre de 1998 sobre las instrucciones de uso de los bienes de consumo técnicos).

La responsabilidad del vendedor frente a las faltas de conformidad permite al consumidor exigir distintas fórmulas de saneamiento. Al respecto cabe destacar que el proyecto limita la capacidad de opción del consumidor haciendo que ésta deba ajustarse en todo caso al principio de proporcionalidad. Entre los remedios regulados, con carácter general, se encuentran la reparación y sustitución del bien. Ante la imposibilidad de reparar o sustituir éste, se puede exigir la rebaja del precio o finalmente la resolución del contrato.

El aspecto más novedoso sin embargo, no es el de estas posibilidades ya previstas, sino los plazos en los que se pueden ejercer. El Proyecto, ajustándose a la Directiva, señala un plazo de dos años para que se manifiesten las faltas de conformidad. En los seis primeros meses de este plazo existe una presunción favorable al consumidor según la cual todas las faltas de conformidad que se manifiesten se entienden que existían ya en el origen. En los restantes meses el consumidor soporta la carga de la prueba, que en ocasiones puede llegar a ser «diabólica».

(8) AVILES GARCIA, J.: «Nuevas perspectivas contractuales que plantea la incorporación y aplicación de la Directiva 1999/44/CE sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo». *Noticias de la Unión Europea*, n.º 207, 2002. Págs. 105-106.

(9) GONZALEZ PACANOWSKA, Isabel: *En Régimen Jurídico General del Comercio Minorista. Comentarios a la Ley 7/1996 de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista y a la Ley Orgánica 2/1996, de 15 de enero, complementaria de la de Ordenación del Comercio Minorista*. McGraw-Hill, 1999. Pág. 195.

(7) JORDA CAPITAN, E.: «La Directiva 1999/44/CE, de 25 de mayo, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de consumo. Consideraciones respecto de su repercusión en los regímenes de garantía legal y garantía comercial en el ordenamiento jurídico español». *Cuadernos de Derecho y Comercio*, n.º 31. 2000, Págs. 127-159.



COLABORACIONES

Tanto para el saneamiento que se realice mediante la sustitución del bien, como para las reparaciones, se contemplan más cautelas dirigidas a facilitar que estas actividades han logrado restablecer la conformidad del bien. Estas cautelas pueden suponer una ampliación en la práctica de los plazos cuando el saneamiento se realiza en los seis meses finales del periodo de responsabilidad.

La acción para reclamar judicialmente contra las faltas de conformidad prescribe a los 3 años, para mantener un cierto margen de decisión al consumidor sobre el ejercicio de sus acciones. Las conductas contrarias a la Ley proyectada estarían no sólo protegidas por la acción del consumidor sino que también se ven protegidas por el régimen de las acciones de cesación reguladas para otros supuestos de normas de protección de los consumidores.

El Proyecto regula, por otro lado, la acción contra el productor, que permite al vendedor que haya respondido frente a una falta de conformidad imputable a aquél, repetir en el plazo de un año frente al responsable de la falta de conformidad.

Además de este régimen de responsabilidad legal, el Proyecto introduce una regulación de la garantía comercial, contemplada como una oferta adicional proporcionada por el fabricante o el distribuidor, que deberá ajustarse a unas determinadas formalidades. La garantía vinculará al vendedor o al fabricante sólo respecto a los términos concretos en que se base este ofrecimiento.

Por último, cabe señalar que el proyecto contempla determinadas excepciones y determinadas especialidades para los bienes de segunda mano y los bienes duraderos.

### 3.3. Impacto normativo de la nueva regulación

Aunque el principio de conformidad no supone realmente una novedad sustantiva, ya que, como se ha señalado, está implícito en la esencia de todo contrato, sí supone un factor innovador en el régimen de garantías hasta ahora vigente, y en este sentido el cambio sí es sustantivo, ya que se agiliza la regulación y se refuerzan los mecanismos de protección. Las acciones edilicias eran claramente insuficientes para defender los dere-

chos de los consumidores, y la doctrina del *aliud pro alio*, insuficientemente clara, máxime cuando la regulación de Consumo no mejoraba notablemente la situación.

Aunque se ha creado una cierta inquietud en sectores comerciales, fundamentalmente como consecuencia del nuevo régimen de plazos, sin embargo las novedades son en la práctica relativamente limitadas. Los dos años no constituyen un plazo de garantía, entendida bajo el concepto tradicional de garantía comercial, sino un plazo de responsabilidad del vendedor frente a las faltas de conformidad que se manifiesten.

El plazo verdaderamente clave es el de los primeros seis meses durante los cuales se establece una presunción favorable al consumidor, frente a las faltas de conformidad que se manifiesten en este periodo, ya que salvo prueba en contrario se considera que éstas se deben a un defecto que ya existía en el momento de la entrega. En este punto no se altera sustancialmente los derechos de la garantía comercial obligatoria de los bienes duraderos contenida en la regulación vigente. Sólo casos especialmente graves y evidentes van a tener aplicación fuera de este plazo.

Tan sólo en la medida que con la nueva normativa se supere el déficit de protección de las acciones edilicias se abandonará paulatinamente la aplicación de la doctrina del *aliud pro alio* por los tribunales, quedando ésta para supuestos muy marginales; aunque no se llegue a unificar el régimen de saneamiento y de incumplimiento, como en la Convención de Viena.

Tan sólo se advierte un problema que puede producirse en la aplicación de los plazos, en concreto la confusión a que puede dar lugar sobre la naturaleza de éstos y las consecuencias de la sustitución y la reparación. No obstante, en este como en los restantes casos contemplados en el Proyecto, van a ser la práctica comercial y la interpretación jurisprudencial de la Ley las que van a marcar el verdadero impacto de la nueva regulación en nuestro ordenamiento jurídico.

Sobre la supervivencia de las regulaciones específicas reseñadas en el punto 3.1 de este estudio, cabe pensar que posiblemente se vean desplazadas o reinterpretadas por la entrada en vigor de la nueva regulación.



COLABORACIONES

Consciente de que, no obstante, sí resulta necesaria cuando menos una adaptación formal de los mecanismos de información a los consumidores y de los sistemas de responsabilidad y de las garantías comerciales, el Proyecto contempla un periodo de *vacatio legis* algo más amplio que aquél a que nos tienen acostumbrados los legisladores para este tipo de normas. En este sentido, la disposición final ha previsto la realización de un programa específico de información, con participación de las Comunidades Autónomas y las organizaciones de consumidores y usuarios. Cabe informar que, en este punto, la Dirección General de Política Comercial se ha adelantado a esta labor de adaptación de manera proactiva, estableciendo en el seno del Observatorio de la Distribución Comercial un grupo de trabajo específico con participación de los productores y de los canales de distribución más directamente afectados, de los consumidores y de las Administraciones públicas responsables en la materia.



COLABORACIONES

#### 4. Impacto de la nueva regulación en las relaciones jurídicas y económicas

##### 4.1. Planteamiento general

Si partimos de una valoración del nuevo reparto de costes a partir de las enseñanzas del Teorema de Coase, nos encontramos con que «no puede negarse que es concebible que un cambio en los criterios para asignar la titularidad sobre derechos previamente no reconocidos puede conducir a cambios en la demanda lo que, a su vez, puede comportar cambios en la asignación de recursos; sin embargo (...) estos efectos serán normalmente tan insignificantes que pueden ser ignorados» (10). Es decir, no debe esperarse en ningún caso que trascienda el impacto de los cambios legislativos al conjunto del sistema, si bien es cierto que existen matices que afectan a las relaciones internas de los agentes que intervienen en el mismo, que es lo que pasamos a estudiar en este punto.

En todo caso, antes de analizar los posibles

impactos de la nueva regulación sobre las relaciones económicas, cabe introducir un primer factor de atemperación. Independientemente de las labores de adaptación a la nueva regulación antes señaladas, debe insistirse en que los cambios que se produzcan en la actuación de los agentes económicos implicados serán de poca intensidad a corto plazo y con un impacto ciertamente limitado a medio y largo plazo. La intensidad o velocidad de estos cambios, serán en cualquier caso función directa del grado de información de los consumidores y de los sectores implicados.

##### 4.2. Efectos en la actuación del consumidor

En la línea de lo señalado, el consumidor medio efectivamente no cambia sus costumbres a corto plazo; por el contrario, la inercia, en lo que se refiere a sus comportamientos de consumo y en el nivel de ejercicio y de exigencias de sus derechos, no le permite aprovecharse de la mayor protección que viene proporcionándole de manera constante la legislación. Por este motivo, por parte de los poderes públicos, además de las medidas legislativas, se vienen desarrollando iniciativas singulares en materia de información, siguiendo el mandato del artículo 51.2 de la Constitución.

Tras la aprobación y entrada en vigor de la ley, uno de los riesgos a evitar por parte de los poderes públicos y de las asociaciones de consumidores es el de la desinformación del consumidor. Los consumidores españoles tienen muy asumido el concepto de garantía comercial obligatoria, que está siendo interpretado en la práctica como responsabilidad total por cualquier anomalía o mal funcionamiento del producto (corresponda ésta o no a una falta de conformidad). Una mala interpretación de la ley puede llevar a entender —y algunas manifestaciones de los consumidores y de algunos medios así lo han señalado— que la garantía se amplía hasta los dos años. Esta mala información puede ser frustrante para el consumidor que se confíe y cuando acuda a reclamar, pasados seis meses se encuentre con que tiene que demostrar que el motivo de reclamación obedece a una falta de conformidad y que ésta existía en el momento de la entrega.

(10) COASE, Ronald Harry: «Notes on the problem of Social Cost», en *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press, 1988. Pág. 174.

No obstante esta dificultad de los consumidores para aprovechar con agilidad las nuevas ventajas, no deja de ser menos cierto que el consumidor sí va cambiando paulatinamente sus comportamientos, asimilando los nuevos derechos que le reconoce la legislación y mejorando su confianza en el sistema de distribución.

Así, entendemos que el nivel de reclamaciones variaría a corto plazo en pequeña medida, ya que difícilmente puede vincularse estrechamente al marco normativo, sino más bien a otro tipo de factores sociales y culturales (11); por lo que en principio se mantendría estable, más teniendo en cuenta que el cambio legal no es excesivamente profundo. A este respecto, la evaluación debería tener en cuenta igualmente el mecanismo de defensa del consumidor, al que viene a sumarse con la futura ley, el de las acciones de cesación, que aparecen expresamente previstas.

Puede reflexionarse también sobre las posibilidades que la nueva Ley ofrece a una figura temida por los comerciantes pero afortunadamente apenas significativa en España, la del «consumidor pícaro» que, buen conocedor de la Ley y de los mecanismos de protección, trata de aprovecharse de éstos para beneficiarse y enriquecerse injustamente. Toda la lógica de la legislación de los consumidores parte de la filosofía contraria, según la cual el consumidor se encuentra siempre en una situación de debilidad y de menor capacidad que las empresas, por lo cual la norma jurídica debe reestablecer el equilibrio. El nuevo texto, como se ha indicado, trata de reforzar la posición de los consumidores en la relación jurídica, sin embargo, en nuestra opinión, las posibles fisuras que la Ley pueda ofrecer a una actuación desleal de este tipo de consumidores, se compensan con un recurso sensato a ciertos conceptos jurídicos indeterminados (el principio de proporcionalidad en las fórmulas de saneamiento, la referencia a un «plazo razonable» para las reparaciones, el concepto de «escasa importancia» que relativiza el principio de conformidad...) que permitirán que los Tribunales adapten con mesura la Ley a la realidad social.

(11) *Barómetro de Consumo 2002*. Fundación Grupo EROSKI para el Consumidor e Instituto de Empresa. Pág. 61 y siguientes.

La armonización a nivel europeo, que supone el hecho de que la Ley se base en una Directiva, tampoco debe confundirnos sobre la posible expansión del comercio intracomunitario (12) aunque sí es cierto que puede tener una influencia positiva a medio plazo, reduciendo la sensación de inseguridad que experimenta el consumidor europeo transfronterizo (13).

En cuanto a las elecciones de compra que realiza el consumidor, es posible que se produzca un efecto muy positivo que puede incidir significativamente en la recuperación del pequeño comercio. Aunque la Ley de ordenación del comercio minorista hacía responsable al comerciante de la garantía comercial obligatoria, en la práctica este ofrecimiento no hacía sino trasladar una garantía que proporcionaba el propio fabricante. La Ley pone especial énfasis en la responsabilidad del vendedor frente al consumidor por las faltas de conformidad. Ello supone que es el vendedor el que deberá resolver *in situ* las reclamaciones que se produzcan. Ante esta disyuntiva, el consumidor informado podrá optar por adquirir sus bienes de consumo en el comercio de proximidad sabiendo que no deberá desplazarse ni a los servicios técnicos ni a ningún establecimiento distinto a aquél en el que ha adquirido el producto para solucionar los posibles problemas que surjan. Un uso racional y económico del tiempo así parece aconsejarlo, porque, aunque el consumidor no siempre actúe racionalmente, basta, como advirtió Milton Friedman en su momento, que el consumidor sea moderadamente racional.

En este sentido, el pequeño comercio, aunque recibe como consecuencia de la nueva normativa una nueva carga derivada de la responsabilidad en primera instancia frente al consumidor, cuenta con una importante ventaja competitiva que no

(12) Efectivamente, sólo el 13 por 100 de los consumidores europeos reconocía haber realizado una compra transfronteriza a lo largo del año 2002. FLASH EB 128: *Public opinion in Europe: Views on business-to-consumer cross-border trade*. Noviembre 2002.

(13) Según otra encuesta realizada por la Comisión, sólo el 32 por 100 de los consumidores europeos se sienten protegidos en caso de litigios con empresas domiciliadas en otro Estado miembro frente al 56 por 100 en caso de empresas nacionales. FLASH EB 117: «Étude consommateurs». Enero 2002.



COLABORACIONES

debe desperdiciarse, ya que es una ocasión irreplicable de marcar diferencias en cuanto a calidad del producto y del servicio frente a otros canales de distribución.

Podría pensarse que la nueva ley restará alguna opción al consumidor, ya que en caso de faltas de conformidad debe acudir al vendedor a exigirle el saneamiento, mientras que hasta la fecha, especialmente para determinados tipos de bienes, como los duraderos, contaba con la posibilidad de dirigirse a los servicios de asistencia técnica de las empresas productoras. Las empresas instaladas en España cuentan con redes desarrolladas de puntos de asistencia. Esta posibilidad, en la práctica, no le va a ser sustraída al consumidor, toda vez que los fabricantes con toda seguridad van a incrementar las prestaciones que deban ser cubiertas por la garantía comercial que faciliten. Por otra parte, la posibilidad de acudir directamente al fabricante o importador en casos de falta de conformidad queda contemplada directamente por el proyecto para determinados casos. Estos casos permiten, por otra parte, evitar disfunciones de carácter territorial que desincentivarían al consumidor a adquirir productos lejos de su lugar de residencia, dado que en caso de reclamaciones deberían dirigirse sólo al lugar de adquisición.

Evidentemente, para que la ley no produzca efectos no deseados, nos deberíamos encontrar ante tipos ideales no sólo de consumidor informado sino también de comerciante informado, labor que corresponde promover a las asociaciones de empresarios y consumidores y a las administraciones competentes. Esta labor de mejora de la información debe ser reforzada si pensamos en el nuevo modelo de comprador que se avecina (14), menos erudito y con menos tiempo.

#### **4.3. Efectos en la actuación del vendedor**

De nuevo hay que advertir del carácter paulatino e incluso marginal de las transformaciones de la cultura comercial que se produzcan a corto

plazo. Sin embargo, pueden apuntarse unas líneas clave donde se puede percibir algún cambio o donde las oportunidades de que se produzca son mayores.

En primer lugar, el nuevo marco normativo puede estimular la competencia a través del desarrollo de nuevas garantías comerciales con las que se pretenda marcar la diferencia respecto al régimen legal común. En efecto, aunque el nuevo texto legal regula principalmente el régimen de responsabilidad del vendedor, prevé también, como se ha señalado, un nuevo marco legal para las garantías comerciales. Este nuevo planteamiento, que garantiza un nivel de protección elevado para el consumidor, hace recaer, por lo tanto, el principal factor competitivo en la calidad del elenco de productos que pone a la venta y en la garantía comercial adicional que puede ofrecer potestativamente el vendedor.

Antes de proseguir, conviene destacar que una de las enmiendas introducidas en el Congreso ratifica el régimen de garantía comercial de los productos de naturaleza duradera contenido en la legislación actual, en concreto para los bienes recogidos en el Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre, con lo cual se pretende que el nuevo régimen de responsabilidad no tenga por efecto el reducir las garantías comerciales que hasta la fecha se venían ofreciendo por las empresas.

Esto tiene un evidente efecto positivo para el consumidor, pero también para el sistema en general y, a medio plazo, también para el comerciante. Así, el vendedor de bienes de consumo deberá esforzarse en seleccionar la calidad de los artículos y en pactar adecuadamente con los proveedores las condiciones y garantías de su adquisición; y deberá igualmente comprobar que los contratos que tenga suscritos con sus suministradores le facilitan una ágil solución de los problemas que se deriven de eventuales faltas de conformidad de los productos.

La ventaja competitiva a la que se ha aludido debe entenderse en este propio contexto. De esta forma, el comerciante, especialmente el pequeño empresario, debe dar prioridad a aprovechar sus propias potencialidades antes que tratar de competir con los grandes grupos empresariales, máxi-



COLABORACIONES

(14) AGUSTIN, Antonio: *La distribución comercial en el siglo XXI*. Gestión 2000 e IDELCO. Barcelona 2002. Págs. 63 y ss.

me cuando sus condiciones de negociación no dejan excesivo margen para ello (15).

Así, este tipo de normas tienen el efecto de introducir un mayor rigor en la negociación de los contratos de suministro, rigor que ya vienen aplicando los grandes grupos de distribución en sus relaciones con los proveedores. El pequeño comerciante, como ya adelantábamos, puede tener mayores dificultades a la hora de negociar, por lo que las estrategias a las que se ve abocado se centran, por una parte, en una mayor especialización y profesionalización, transmitiendo más intensamente el mensaje de calidad y, por otra, en un proceso de centralización de las compras a través de las distintas fórmulas asociativas que se utilizan en la actualidad.

El principio de conformidad introduce una mayor responsabilidad en el vendedor, vinculándole en su labor de asesoramiento e información al cliente. En consecuencia, la futura Ley va a propiciar una mayor especialización y profesionalización del personal de atención al público. Es una buena ocasión, en consecuencia, para disociar las ideas de profesionalización y eficacia del aumento de tamaño de las empresas comerciales (16).

Por otra parte, el hecho de asumir la responsabilidad por las faltas de conformidad lleva a una mejor selección de los proveedores, expulsando del gran mercado a aquellos que no cumplan unos requisitos mínimos. Esto acentúa de nuevo la competencia sectorial, buscando más los buenos proveedores que los baratos, con beneficios evidentes para todo el sistema. De hecho este argumento ya ha sido señalado en el ámbito de la responsabilidad civil por productos defectuosos (17).

También tendrá consecuencias la nueva Ley para la estructura logística del comerciante, toda vez que la responsabilidad por las faltas de con-

formidad y las eventuales acciones de saneamiento (reparación y sustitución) corresponden en primer término al vendedor y no a los fabricantes o importadores. Por lo tanto, aquél deberá prever mecanismos de logística inversa que permitan la circulación bidireccional de los productos, del proveedor al vendedor y de éste al primero en los casos de falta de conformidad. Las nuevas necesidades tampoco serán un lastre excesivo, aunque ello depende del subsector concreto de comercio de que se trate. En principio bastaría con resolver el almacenamiento de los productos disconformes en la espera de su devolución. Las posibles cargas además serán, en buena lógica, soportadas conjuntamente con los proveedores. Y esto nos lleva a un nuevo escenario para las relaciones vendedor-proveedor, que pueden ser las que sufran mayores mutaciones.

En resumidas cuentas, la consecuencia directa de la nueva regulación será la de una mayor y mejor profesionalización del sector, incentivando la diferenciación cualitativa y la competencia de calidad.

Otra posible consecuencia es el incremento del nivel de asociacionismo comercial español, ya que en ocasiones la búsqueda de la excelencia sólo será posible a través de la configuración de economías de escala. Además, la presencia de las asociaciones sectoriales está llamada a destacarse con motivo de la puesta en práctica de la Ley dada la gran necesidad de información que se va a producir y que, en gran medida, van a saciar desde estas organizaciones.

#### 4.4. Efectos en la actuación de los productores

Ya se ha hecho referencia a algunos cambios que se pueden producir en las relaciones entre los productores y los vendedores. En todo caso, ello dependerá mucho de la estructura de cada subsector. Y los cambios que se irán produciendo van en la misma línea que los ya señalados en los distintos niveles de la distribución comercial.

En primer lugar, la nueva regulación es un fuerte estímulo para la calidad. Y ello implica, naturalmente, que todos los mecanismos de control de calidad deben ser recuperados o impulsados.



COLABORACIONES

(15) CUMMINS, Darryl: «Competitive advantage in small to medium-sized enterprises». *Journal of Strategic Marketing*, Septiembre de 2002, Vol. 10, pág. 205 y ss.

(16) MELLE HERNANDEZ, Mónica: «Retos de futuro de la distribución comercial». *Cuadernos de Información Económica*, n.º 166 (enero-febrero de 2002). Págs. 100 y 101.

(17) GARCIA CACHAFEIRO, F.: «La responsabilidad civil por productos defectuosos en los Estados Unidos: principales diferencias con el sistema español». *Derecho de los Negocios*, n.º 148. Enero 2003. Pág. 16.

También puede destacarse una ventaja competitiva de los productores que cuenten con una red eficiente de servicios técnicos, ya que de esta forma podrá reaccionar a tiempo, sin excesivos costes y cómodamente a las reclamaciones del consumidor. El más afectado será el importador de productos de baja calidad ya que al final será él el que deba sufrir directa o indirectamente los costes de las reclamaciones, lo que le obligará a un mayor esfuerzo de adaptación al nuevo marco legal.

El hecho de que los consumidores en determinados casos puedan reclamar directamente contra el productor (artículo 10) va a suponer una más cuidada selección de las vías a través de las que se van a comercializar los productos.

De esta forma se introduce un doble incentivo a la calidad y la eficiencia del sector comercial: los vendedores deben seleccionar responsablemente a sus proveedores, de la misma forma que los productores deben cuidar los canales comerciales utilizados.

Además se puede constatar en la doctrina, especialmente en la alemana (18), una tendencia a responsabilizar directamente al productor, en este caso por sus declaraciones públicas sobre sus bienes de consumo, a pesar de los problemas que ello plantea para articular la correspondiente relación jurídico-procesal. Esta tendencia expansiva de la responsabilidad del productor se refleja también en cierta línea jurisprudencial que aplica el artículo 27.2 de la Ley 26/1984 a las garantías comerciales llegando a la responsabilidad solidaria de productores y distribuidores del bien (STS de 20 de octubre de 1990). Efectivamente, como señala García-Cruces (19), el distribuidor no controla el proceso productivo, y, en consecuencia, puede ser injusto descargar toda la responsabilidad sobre él, si bien es la posibilidad más garantista para el consumidor. En todo caso, ésta fue

precisamente una de las críticas que se hicieron en su momento a la Directiva (20).

Por lo tanto, puede afirmarse que el productor es cada vez menos ajeno a la relación de distribución de sus productos; y, en consecuencia, cualquier cambio estratégico futuro debería tener muy en cuenta esta circunstancia, tal como ha previsto el artículo 12 de la Directiva.

Teniendo en cuenta que una aplicación rigurosa de la Ley exigiría para cada reclamación un análisis minucioso de ésta para constatar si se está en presencia o no de una falta de conformidad: otra de las consecuencias de la Ley podría ser la de introducir mayores complicaciones de diagnóstico en los servicios de atención al cliente. Entendemos que en la práctica este fenómeno no se va a producir, sino que la estrategia de las empresas de dotar de mayor eficiencia a sus procesos permitirá asumir actuarialmente un determinado porcentaje de defectos o anomalías, como viene sucediendo en la actualidad. Por el contrario, la estrategia que han adoptado algunos sectores industriales, como el de los electrodomésticos, ha sido la de ampliar voluntariamente el periodo de cobertura de la garantía comercial a dos años.

Finalmente, creemos necesario recordar otro paralelismo: el incentivo a las garantías comerciales del productor, como instrumento para destacar sus productos y hacerlos más atractivos para los comerciantes y los consumidores. Efectivamente, la publicidad o manifestaciones que se hagan por parte del comerciante en relación con los productos van a ser tenidas en cuenta a la hora de valorar posibles faltas de conformidad. Por este motivo, esta norma va a sumarse al conjunto de las disposiciones ya existentes en nuestro ordenamiento dirigidas a obtener unas mejores prácticas en materia de promociones y publicidad.

## 5. Conclusiones

El proyecto de Ley de garantías en la venta de bienes de consumo, que transpondrá la Directiva

(18) Por ejemplo, LEHMANN: *Vertragsanbahnung durch Werbung*, 1981; KÖNDGEN: *Selbstbindung ohne Vertrag*, 1981, citados por MORALES MORENO, A. M., en «Declaraciones públicas y vinculación contractual (reflexiones sobre una Propuesta de Directiva)». *Anuario de Derecho Civil*, enero-marzo 1999. Págs. 284-287.

(19) GARCÍA-CRUCES GONZÁLEZ, J. A.: «Las garantías contractuales como protección frente a los defectos de producto». *Derecho de los Negocios*, Septiembre 2001. Pág. 3.

(20) LETE ACHIRICA: «La Directiva sobre la venta y las garantías de los bienes de consumo de 25 de mayo de 1999 y su transposición en el Derecho español», *Actualidad Civil*, n.º 42, 1999, págs 1365-1385.



COLABORACIONES

1999/44/CE es la última fase de la evolución que ha sufrido nuestro ordenamiento en la dirección que ya apuntó Fenoy Picón, hacia un sistema amplio y unitario basado en la no conformidad, que supera, con algún matiz, la tradicional distinción entre compraventa específica y genérica (21).

Su consecuencia inmediata es que va a incrementar la seguridad de estas transacciones, y, por lo tanto, la protección del consumidor, mientras que, al mismo tiempo, va a incentivar la competitividad del sector, aumentando también la calidad de los productos.

Precisamente incide de manera que se refuerza la competitividad de mercado, al introducir los tres principios básicos de toda regulación económica: seguridad jurídica, igualdad y libertad (22). Todo ello implica ciertos reajustes entre los agentes implicados, especialmente en las relaciones comerciante-proveedor.

En todo caso, el impacto normativo de la Ley es limitado, puesto que existe ya un nivel de protección bastante elevado en nuestro ordenamiento, y, por lo tanto, tampoco el impacto comercial va a ser excesivo. Por este motivo entendemos que los cambios que se produzcan se harán muy gradualmente.

Como ya se advirtió, estos cambios se subordinan a un requisito esencial para la correcta implementación de la Ley: el éxito en los procesos de información a los consumidores y a los comerciantes y, en general, al resto de agentes implicados. En primer lugar, porque se trata de una norma de aplicación masiva, que debe ser conocida y publicitada más allá del Boletín Oficial —publicidad material frente a la meramente formal, que según algún autor forma parte del contenido del artículo 9.3 de la Constitución (23)— y, en segundo lugar, porque durante la tramitación de la norma se han producido abundantes equívocos en su interpre-

tación, creando mitos que falsean la regulación e impiden su conocimiento y correcta aplicación, lo que puede suponer un aumento en los *costes de motivación*, en la terminología que Milgrom utiliza para referirse, entre otros, a los costes de transacción vinculados a la falta de información de las partes sobre el marco jurídico del pacto (24).

Por otro lado, no se puede anticipar infaliblemente la interpretación jurisdiccional en cuestiones como la subsistencia de las regulaciones anteriores no explícitamente derogadas, aunque ello no impide que se lleve a cabo una labor mínima de reflexión. La doctrina jurisprudencial del *aliud pro alio* sí será compatible con la nueva Ley (25), así como la acción indemnizatoria por daños y perjuicios del artículo 1486 del Código Civil (26), cuya compatibilidad reconoce expresamente el texto del proyecto de Ley.

Ciertamente, las consecuencias de la norma se van a producir con distinta intensidad según cual sea el subsector que se analice; por ejemplo, el comercio de los electrodomésticos o del automóvil tienen unas connotaciones propias que exigirían una consideración separada que no cabe en este artículo, donde sólo hemos querido introducir unas claves para la reflexión.

Y, finalmente, y también como simple reflexión, se puede señalar que esta es una de las pocas leyes que favorecen en términos netos a todos los que intervienen en el sistema —de distribución de bienes de consumo— y al sistema en sí, reforzando un sector esencial de la economía, reduciendo los costes de transacción y cimentando la función del contrato como instrumento de cooperación entre los agentes económicos y sociales (27).



COLABORACIONES

(21) FENOY PICÓN, Nieves: *Falta de conformidad e incumplimiento en la compraventa: evolución del ordenamiento español*. Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, 1996. Pág. 378.

(22) ABELLA SANTAMARÍA, Jaime: *La ordenación jurídica de la actividad económica*. Dykinson 2003. Pág. 28.

(23) RODRÍGUEZ-ZAPATA, J.: *Sanción, promulgación y publicación de las leyes*. Tecnos 1987. Págs. 167-168.

(24) MILGROM, Paul: *Economics, organization and management*. Upper Saddle River (Nueva Jersey), Prentice-Hall, 1992. Págs. 29-30.

(25) MARCO MOLINA, Juana: «La garantía legal sobre bienes de consumo en la Directiva 1999/44/CE del Parlamento y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo». *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, n.º 674. Noviembre-Diciembre 2002. Págs. 2301-2303.

(26) Dictamen del Consejo de Estado n.º 1.732/2002 de 18 de julio de 2002. Pág. 30 y expresamente la disposición adicional única del proyecto sobre incompatibilidad de acciones.

(27) OGUS, Anthony I.: *Regulation. Legal Form and Economic Theory*. Clarendon Press, Oxford 1994. Pág. 17.

## AVISO PUBLICO

### SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

#### SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

#### PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000,  
salvo que exista reglamento específico que lo modifique

<i>Plátanos</i>	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 896/01
<i>Productos Agrícolas Transformados (PAT)</i>	NUEVE MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1520/00
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

#### MINISTERIO DE ECONOMIA

#### Secretaría General de Comercio Exterior

#### SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

#### *Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)*

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caucción».

#### SERVICIO DE FIANZAS

#### Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

#### *Ingreso de las liquidaciones*

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:  
MINISTERIO DE ECONOMIA  
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA  
Paseo del Prado, 4  
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:  
INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caucción)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE ECONOMIA  
SERVICIO DE FIANZAS  
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª  
28071 MADRID

#### MINISTERIO DE ECONOMIA

#### Secretaría General de Comercio Exterior

#### SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid  
Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13