

En torno al concepto de bienes de naturaleza duradera y su incardinación en las garantías de la venta

LUIS ANTONIO SANZ VALENTÍN *

SUMARIO. I. *Construcción legal y doctrinal del concepto*: 1. Una nueva categoría de bienes. 2. El fracaso de esta orientación.-II. *La necesidad de proceder a su revisión*: 1. Una propuesta de reformulación: A) Premisas desde las que partir; B) Proceso de reestructuración; C) El resultado. 2. Confrontación de esta tesis con los textos positivos y las necesidades del tráfico: A) Desde el punto de vista del Derecho comunitario; B) Desde el punto de vista del Derecho español y europeo.-III. *Las diversas alternativas para su configuración dogmática*: 1. Como categoría específica de bienes: A) Una propuesta de continuidad; B) Aplicabilidad de este concepto en relación con el servicio posventa. 2. Una solución al margen de la teoría de los bienes. 3. La «extensión» del concepto.-IV. *Conclusiones*.

I. CONSTRUCCIÓN LEGAL Y DOCTRINAL DEL CONCEPTO

1. UNA NUEVA CATEGORÍA DE BIENES

El artículo 11 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (LGDCU), introdujo por vez primera en el Ordenamiento español un concepto —el de bien de

* *Doctor en Derecho*. Universidad de Burgos.

naturaleza duradera—, que, dada la amplia aceptación que posteriormente llegaría a alcanzar en los textos legales, parecía llamado a convertirse en una nueva categoría de bienes, junto a las ya consagradas por la historia y las leyes como manifestaciones del objeto del derecho ¹.

En efecto, el artículo 11 LGDCU, en sus apartados 2.º y 5.º, vino a convertir este concepto en el criterio fundamental para la delimitación del ámbito objetivo de aplicación del régimen en él previsto en materia de garantía comercial y servicio posventa ². La obligación de entregar una garantía en los términos contenidos en este precepto, así como el derecho a un adecuado servicio técnico y a la existencia de repuestos durante un plazo determinado, aparecen en esta norma como las manifestaciones más genuinas del régimen jurídico del que se hallan investidos estos bienes ³.

El legislador pareció tomarse en serio esta tarea creadora de conceptos y, habida cuenta de la necesidad de proceder a una más exacta definición de lo que debía entenderse por «bien de naturaleza duradera», procedió en el anexo II del Real Decreto 287/1991, de 8 de marzo, a realizar un primer intento de delimitación del concepto, estableciendo al efecto un pequeño listado de bienes que se consideran como de naturaleza duradera. Dice así este anexo:

«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

Instrumentos y material de óptica, fotografía, relojería y música.

Herramientas, cuchillería, cubertería y otras manufacturas metálicas comunes.

Muebles, artículos de menaje, accesorios y enseres domésticos.

Aparatos eléctricos, electrotécnicos y electrónicos.

Vehículos automóviles, motocicletas, velocípedos, sus piezas de recambio y accesorios.

Juguetes, artículos para recreo y deportes.

Vivienda.»

¹ Aunque no logro comprender del todo el porqué, algunos autores señalan como antecedentes de esta categoría lo dispuesto en el artículo 1 de la Ley 50/1965, de 17 de julio, de Ventas a Plazos de Bienes Muebles, y lo dispuesto en el artículo 1 del Decreto 1193/1966, de 12 de mayo, los cuales hablan de bienes muebles corporales no consumibles, términos que, por otra parte, reproduce la vigente Ley 28/1998, de 13 de julio, de Venta a Plazos de Bienes Muebles.

² Vid. también el artículo 34.4 de esta Ley.

³ Se afirma así en el artículo 11.2 LGDCU que «En relación con los bienes de naturaleza duradera, el productor o suministrador deberá entregar una garantía que, formalizada por escrito, expresará necesariamente: [...]». Y en su apartado 5.º se dice que «En los bienes de naturaleza duradera, el consumidor o usuario tendrá derecho a un adecuado servicio técnico, y a la existencia de repuestos durante un plazo determinado».

Este carácter de concepto en construcción, de concepto que emerge, por obra del legislador, de lo más profundo del tráfico jurídico ⁴, es reconocido en la propia exposición de motivos de este Real Decreto, que no duda en considerar el catálogo de bienes de naturaleza duradera en él ensayado como «una primera delimitación del conjunto de bienes a los que se les aplicará lo previsto en el artículo 11 de la Ley 26/1984, de 19 de julio, General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios». Se remite por ello a «posteriores disposiciones que se dicten para la aplicación y desarrollo de dicho artículo para cada bien o grupo de bienes». La norma se preocupa además –incidiendo con ello en el referido carácter de concepto en formación– por especificar cuáles son las fuentes que se han tenido en cuenta para la elaboración del catálogo, lo que supone tanto como revelar las fuentes que han servido de base para la formulación del concepto. Se mencionan así «tanto los actuales hábitos de consumo de los consumidores y usuarios y los niveles de demanda y utilización existentes, como los usos y prácticas comerciales y mercantiles imperantes en el mercado de los diferentes bienes y productos». Por último, ya en la parte dispositiva del texto, también su artículo 2 revela esa condición de concepto en formación, al señalar que lo dispuesto en el artículo 11.2 y 5 LGDCU se aplicará a los bienes recogidos en el catálogo «en las condiciones que se determinen por el Gobierno, a propuesta del Ministro de Sanidad y Consumo, en disposiciones específicas para cada bien o grupo de bienes».

El artículo 12 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista (LOCM), supuso, en fin, la consagración definitiva de este concepto en el privilegiado mundo de las categorías que conforman el objeto del derecho, adscribiéndole finalísticamente, tal y como hiciera anteriormente la LGDCU, a la delimitación del ámbito objetivo en que opera la obligación de entregar garantía por parte del productor o suministrador y de proveer un adecuado servicio posventa. Señala así este precepto, en sus apartados 2.º y 3.º, que:

«2.º El plazo mínimo de la garantía, en el caso de bienes de carácter duradero, será de seis meses a contar desde la fecha de recepción del artículo que se trate, salvo cuando la naturaleza del mismo lo impidiera y sin perjuicio de las disposiciones legales o reglamentarias específicas para bienes o servicios concretos.

⁴ De concepto que está siendo objeto entre nosotros de una «formación sucesiva» habla G. García Cantero (1992: 376).

3.º El productor o, en su defecto, el importador, garantizará, en todo caso, frente a los compradores, la existencia de un adecuado servicio técnico para los bienes de carácter duradero que fabrica o importa, así como el suministro de piezas de repuesto, durante un plazo mínimo de cinco años a contar desde la fecha en que el producto deje de fabricarse.

Para facilitar el ejercicio de este derecho, el vendedor en el momento de la entrega del bien extenderá por cuenta del fabricante o importador, o, en su defecto, en nombre propio, el documento de garantía y le proporcionará las instrucciones suficientes para el correcto uso e instalación del artículo, así como para la formulación de las reclamaciones pertinentes»⁵.

Vuelve sobre este concepto el Real Decreto 1507/2000, de 1 de septiembre, que de nuevo establece un catálogo de bienes considerados como de naturaleza duradera, aunque, en esta ocasión, y, contra todo pronóstico inicial, sin apenas introducir variantes de interés con respecto al listado del Real Decreto 287/1991, salvo la añadidura de dos nuevos conjuntos de bienes: los juegos y los aparatos informáticos y su software.

En las diversas normas de desarrollo dictadas al amparo de estas disposiciones de alcance general, no siempre se alude de forma expresa a la noción de «bienes de naturaleza duradera», aunque en todas ellas se da por supuesta. Deben así ser tenidas en cuenta algunas disposiciones, como el Real Decreto 1457/1986, de 10 de

⁵ El párrafo segundo de este precepto muestra la especial y directa vinculación que existe entre la garantía y el servicio posventa, cuyo adecuado despliegue es requisito imprescindible para la realización de la obligación de saneamiento, no sólo a través de la garantía comercial, sino también a través de la garantía legal. Ambos (saneamiento y servicio posventa) son elementos inescindibles de la obligación que incumbe al vendedor de entregar el bien vendido en condiciones tales que cumpla las expectativas del comprador durante su vida útil, es decir, que sirva a los fines para los que fue adquirido [ex arts. 1461, 1474 y 1484 CC; 8.1, 11.1 y 11.3.b) LGDCU, y 12.1 LOCM; así como ex art. 35 de la Convención de Viena de 11 de abril de 1980, en relación con la compraventa internacional de mercaderías], en definitiva, que sea conforme al contrato de compraventa (ex art. 2.1 de la Directiva 1999/44/CE). Sin la existencia de un adecuado servicio posventa, tanto en su aspecto de servicio técnico, como en su aspecto de suministro de piezas de repuesto durante un período mínimo de tiempo, no podría realizarse de forma íntegra la prestación del vendedor, pues, precisamente, la finalidad que persigue el servicio posventa es asegurar el perfecto estado de la cosa adquirida durante un plazo razonable, más allá incluso del período de vigencia de cualquier tipo de garantía. Cfr. Libro Verde sobre las garantías de los bienes de consumo y servicios posventa (pp. 52 ss. de la versión española), y, en la Doctrina, M.ª A. PARRA LUCÁN (1997: 218 ss.); I. GONZÁLEZ PACANOWSKA (1999: 219-20), y J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 620), este último respecto a la relación entre garantía comercial y servicio posventa a los efectos de la distribución de competencias en esta materia entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Sobre las relaciones existentes entre la obligación de dar y la de saneamiento, *vid.* J. CASTÁN TOBEÑAS (1988: 121); J. L. LACRUZ BERDEJO (1995: 46), quien concibe el saneamiento como una prolongación del deber de entrega, la garantía de su efectividad jurídica y económica. *Vid.* también M.ª A. PARRA LUCÁN (1997: 209); I. GONZÁLEZ PACANOWSKA (1999: 198 ss.); J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 587-88) y, sobre todo, T. RUBIO GARRIDO (1990: 867 ss.; y 1993: 326).

enero, por el que se regula la actividad industrial y la prestación de servicios en los talleres de reparación de automóviles, de sus equipos y componentes ⁶; 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 ⁷, y la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación ⁸.

El Derecho comunitario vino igualmente a respaldar este proceso de categorización al optar el Libro Verde sobre las garantías de los bienes de consumo y servicios posventa ⁹, por establecer como ámbito objetivo de aplicación de un futuro régimen armonizado en materia de garantía legal, el comprendido por los bienes muebles, nuevos y duraderos, pero sin señalar qué debía entenderse bajo esos términos ¹⁰.

En cuanto al Derecho de los Estados miembros de la CE, algunos países recogen también en sus legislaciones el concepto de bienes de naturaleza duradera, como es el caso de Grecia, que obliga al vendedor a prestar garantía en relación con los bienes de consumo nuevos y duraderos. Igualmente se sirve de este concepto la legislación griega a la hora de exigir obligatoriamente la prestación de un servicio posventa, del mismo modo que lo hace el Ordenamiento portugués. También es manejado este concepto en otros países como el Reino Unido, donde se proyecta su empleo como base objetiva para otorgar al consumidor una protección específica en materia de garantía comercial ¹¹.

2. EL FRACASO DE ESTA ORIENTACIÓN

Pese a esta, aparentemente, firme voluntad legislativa, inquebrantable a lo largo de más de una década, todos los intentos a nivel dogmático por alcanzar una definición cierta de esta categoría de bienes han resultado infructuosos. Lo mismo cabe decir respecto de aquella otra categoría que la práctica comercial se ha encargado de configurar como término contrapuesto o contrario al de bienes de naturaleza duradera: la de los «consumibles».

Si pretendiéramos situar estos conceptos dentro de las categorías clásicas del Derecho de bienes, veríamos que difícilmente se

⁶ Artículo 16.

⁷ Artículos 1.2.1 y 6.

⁸ Artículos 17 ss.

⁹ *DO C* 338, de 15 de noviembre de 1993. COM (93) 509.

¹⁰ *Vid.* particularmente las pp. 87 y 88 de la versión española de este Libro Verde.

¹¹ Sobre todos estos datos, consultar la información contenida en el mencionado Libro Verde.

amoldan a alguna de ellas. La similitud que parece existir entre el concepto de «consumibles» y la categoría de «bienes consumibles» a la que se refieren los artículos 337 y 482 CC (bienes de los que no puede hacerse el uso adecuado a su naturaleza sin que se consuman), es sólo aparente. Existen, en efecto, «bienes consumibles» que son «consumibles» en el sentido que la práctica comercial otorga a este término como contrario al de «bienes de naturaleza duradera», y tal es el caso, fundamentalmente, de los alimentos y de los productos farmacéuticos ¹². Pero el concepto de «consumibles» abarca también, sin embargo, objetos que son encuadrables dentro de la categoría de los «bienes perecederos o deteriorables», a la que alude el artículo 481 CC (bienes que sin consumirse se deterioran poco a poco por el uso). Por otra parte, existen numerosos «bienes consumibles» que entrarían dentro de la categoría de los «bienes de naturaleza duradera» y no de la de «consumibles». Piénsese así que las mercaderías, las cuales constituyen actualmente el ejemplo más genuino de «bienes consumibles», pueden tanto revestir la condición de «consumibles», como la de «bienes de naturaleza duradera». Cabe entonces concluir que el criterio clasificatorio que define los «bienes consumibles» y los «consumibles» es completamente diverso.

Con respecto a los bienes de naturaleza duradera pueden tan sólo realizarse, con absoluta certeza, las dos siguientes apreciaciones: que se trata de bienes deteriorables o perecederos, en el sentido del artículo 481 CC ¹³, al igual que algunos de los denominados consumibles; y que únicamente quedan claramente fuera de esta categoría bienes como los alimentos o los productos farmacéuticos, esto es, bienes de los que es predicable una consumibilidad (del art. 482 CC) en sentido naturalístico o físico ¹⁴.

Son diversos los intentos ensayados para distinguir la categoría de los bienes de naturaleza duradera frente al resto de bienes (los consumibles). Como criterios más significativos pueden señalarse los siguientes:

1) Atendiendo a la propia denominación introducida por el legislador, se ha apuntado como criterio distintivo el de la duración de la vida útil de los productos. Pero, bien es sabido que éste es un criterio muy poco fiable y preciso, pues la obsolescencia del

¹² Así R. BERCOVITZ (1987: 217).

¹³ *Ibid.*

¹⁴ También parecen quedar necesariamente fuera de esta categoría las prestaciones de servicios y, en general, las cosas incorporales, aunque algunos autores como J. DUQUE (1984: 77) defienden la inclusión en ella de este tipo de cosas, en concreto, de los servicios turísticos. Sobre esta cuestión, que no deja de suscitar controversias, volveré más adelante.

equipo capital afecta a todos los bienes por igual, al margen de las expectativas que en cuanto a la duración de los mismos tuviera el comprador al momento de su adquisición. Cualquier solución en este sentido sería, por otra parte, difícil por comprometida, a la vez que arbitraria e imposible de aplicar indistintamente a todo tipo de bienes.

2) Similares objeciones cabría plantear si se tratara de erigir como criterio distintivo entre una y otra categoría la entidad de su valor económico. No sólo podríamos encontrarnos con bienes considerados como consumibles de un valor superior al de algunos bienes de naturaleza duradera, sino que este criterio contendría también elevadas dosis de arbitrariedad.

3) Igualmente se hundiría en el terreno de la relatividad y de la arbitrariedad todo intento clasificatorio basado en la complejidad técnica del producto. Existen, por lo demás, bienes que entrañan una gran complejidad técnica, que son el resultado de un largo proceso de innovación técnico y tecnológico, como es el caso de los disquetes de ordenador o de los cartuchos de tinta para impresora, y que son considerados como consumibles.

Si los esfuerzos a nivel estrictamente dogmático han resultado baldíos, no otra cosa resulta de los intentos a nivel legal por construir una nueva categoría de bienes, que han sufrido importantes y decisivos reveses. El primero de estos reveses lo originó el propio artículo 12.2 LOCM, que, tras establecer como plazo mínimo de garantía para los bienes de carácter duradero el de seis meses, deja inmediatamente a continuación abierta la posibilidad, bien de establecer un plazo distinto –mayor o menor–, bien de no establecer plazo alguno (ambas lecturas permite hacer el precepto), cuando la naturaleza del producto –que incuestionablemente ha de ser de carácter duradero, según se desprende de la norma– lo impida, o cuando de específicas disposiciones legales o reglamentarias se desprenda otra cosa en relación con bienes o servicios concretos ¹⁵.

La contradicción que el precepto encierra en sí mismo, al establecer un plazo mínimo de garantía en relación con un determinado

¹⁵ Sobre la posibilidad de estipular un plazo inferior de garantía, o de renunciar a la misma, entienden algunos autores como J. AVILÉS (2000b: 602) que esto sería muy difícil de mantener seriamente, dadas las connotaciones claramente tuitivas que se derivan del principio de protección del consumidor tal y como aparece consagrado en el artículo 51 CE. Añade, sin embargo, acto seguido, que deberán ser los Tribunales, en cada caso particular, quienes, según la naturaleza de cada bien, tengan que sopesar discrecionalmente si el plazo establecido es o no suficiente para permitir al comprador reclamar eficazmente las garantías de calidad ofertadas desde un principio. Para concluir después que si se pactara un plazo inferior de garantía, podría concluirse que el pacto sería nulo conforme al artículo 6.3 CC y al artículo 2.3 LGDCU.

tipo de bienes para después, en aras también de la naturaleza de esos mismos bienes, negar esa misma determinación en cuanto al plazo, sin perjuicio, asimismo, de lo que al respecto puedan establecer las disposiciones legales o reglamentarias para bienes o servicios concretos, no ha pasado en absoluto desapercibida para la Doctrina ¹⁶. Tan sólo el empleo de la expresión «bienes de carácter duradero» en lugar de la de «bienes de naturaleza duradera» acuñada por el artículo 11 LGDCU logra mitigar levemente una contradicción que, de otro modo, hubiera resultado excesivamente palpable.

De esta contradicción se deduce, quizá más expresa que implícitamente, la posibilidad de que existan bienes de naturaleza duradera, bien con plazo de garantía diverso, bien sin plazo alguno, y ello precisamente, en razón de su naturaleza, criterio que no es sino el que se invoca para la definición de aquéllos, así como para la consiguiente determinación de la obligación de prestar garantía por un período mínimo de seis meses. La norma deja, a la vez, claramente abierta la posibilidad de que otras disposiciones legales o reglamentarias establezcan especificaciones distintas en cuanto al plazo de garantía para bienes o servicios concretos, sin que necesariamente tales especificaciones hayan de girar ya en torno al concepto de bienes de naturaleza duradera. Definitivamente, no puede sino concluirse que este precepto vacía completamente de contenido el concepto de bienes de naturaleza duradera, y ello seguramente ante la constatación de que el catálogo de bienes contenido en el anexo II del Real Decreto 287/1991, referente inmediato de aquel concepto, no respondía a las exigencias del tráfico, al abarcar, sin ningún tipo de matiz, sectores completos de bienes ¹⁷.

El resultado no es distinto si se acude a lo dispuesto en el Real Decreto 1507/2000. Realmente la técnica iniciada por el legislador de 1991 de ensayar un catálogo de conjuntos de bienes tenidos por duraderos, aunque levantó numerosas expectativas, todas ellas animadas por su muy bienintencionada exposición de motivos, nunca fue objeto de un verdadero juicio o valoración positiva. En efecto, más que un primer y meditado intento de delimitación conceptual

¹⁶ *Vid.*, p. ej., S. DÍAZ ALABART (1997: 116), M.ª A. PARRA LUCÁN (1997: 217) y J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 601).

¹⁷ Ya el artículo 2 de este Real Decreto parecía restringir el propio alcance del catálogo en él contenido al prescribir que lo establecido en el artículo 11.2 y 5 LGDCU se aplicaría a los bienes de naturaleza duradera relacionados en su anexo II «en las condiciones que se determinen por el Gobierno, a propuesta del Ministro de Sanidad y Consumo, en disposiciones específicas para cada bien o grupo de bienes». Con ello, como señala J. AVILÉS (2000b: 596), al margen de que tales condiciones no se han llegado nunca a establecer, la misma redacción del precepto conduce a pensar que también podrían considerarse como bienes de naturaleza duradera cualesquiera otros, aunque no aparecieran relacionados en tal anexo.

fue antes considerado como un elenco abigarrado y heterogéneo de bienes de muy diversa índole, sin nexo de conexión alguno y ambigua redacción¹⁸, que planteaba diversos interrogantes¹⁹ y del que sólo podía deducirse con nitidez la exclusión de algunos bienes consumibles como los alimentos.

La nueva redacción que este Real Decreto hace del catálogo de bienes ha venido a confirmar estas sospechas y a echar por los suelos las expectativas que la exposición de motivos del Real Decreto 287/1991 se había ocupado ardientemente de avivar. Cuando las pretensiones legales eran evidentemente mucho más ambiciosas, la nueva norma se limita a añadir al listado de bienes una escueta referencia a los juegos y a los aparatos informáticos y su software. Evidentemente el legislador está renunciando a la construcción de esta categoría que el trascurso del tiempo parece haber revelado inútil; y hasta la adopción de una decisión definitiva se limita mientras tanto a mantenerla prácticamente tal cual, ampliándola a un conjunto de bienes como el de los aparatos informáticos que, si bien, en efecto, reclama para sí la existencia de un régimen obligatorio de garantía comercial y de servicio posventa, la propia práctica comercial se había encargado ya de procurarlos y de establecer criterios al efecto.

A buen seguro que la razón más inmediata de este *impasse* que trasluce el Real Decreto 1507/2000, y que, a mi entender, obedece, en todo caso, a la toma de conciencia de que se optó en su momento por un camino no del todo acertado, no es otra que la aprobación de la Directiva 1999/44/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo. Esta disposición, al delimitar en su artículo 1.2.b) el ámbito objetivo de aplicación del régimen en ella contenido en materia de garantía legal²⁰ y comercial, prescinde completamente del concepto de «bien de naturaleza duradera»²¹ –punto de partida señalado por el Libro Verde para la búsqueda de un régimen armonizado en materia de garantía legal–, y parte del más amplio con-

¹⁸ En este sentido, G. GARCÍA CANTERO (1992: 377) y J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 596).

¹⁹ Se preguntaban así algunos autores como G. GARCÍA CANTERO (1992: 377) si este elenco legal de bienes constituía un *numerus clausus* o un *numerus apertus*, cuestión que ha quedado finalmente resuelta tras la aprobación del Real Decreto 1507/2000, en cuya exposición de motivos se aclara que el listado de bienes, productos y servicios contenido en sus anexos tiene carácter enunciativo y no exhaustivo.

²⁰ Aunque la Directiva abarca algo más que el saneamiento por vicios ocultos en la venta tal y como éste es concebido en el Código Civil, la referencia que en el título de la Directiva se hace a «determinados aspectos de la venta» incide básicamente en esta materia, es decir, la de la garantía legal, cuya conformación teórica se ve aquí considerablemente ampliada a través del concepto de «conformidad con el contrato».

²¹ Sobre los criterios objetivos de delimitación del ámbito de aplicación de esta Directiva, *vid.* H.-W. MICKLITZ (1997: 231), L. A. SANZ VALENTÍN (1999: 1077), J. LETE ACHIRICA (1999: 1371), J. AVILÉS GARCÍA (2000: 1185) y M. TENREIRO (2000: 9-13).

cepto de «bien de consumo», concibiendo éste como cualquier bien mueble corpóreo²², con las excepciones que el propio precepto especifica. Con esta previsión parece entonces condenarse al concepto de bien de naturaleza duradera a una irremediable desaparición, aun cuando la incidencia de esta norma en el ámbito de la garantía comercial, ámbito en el que el concepto despliega fundamentalmente sus efectos en el Derecho español, es bastante pequeña²³.

Pero, ¿significa esto realmente la desaparición del concepto aquí comentado como categoría jurídica dentro de la teoría de los bienes? La respuesta a esta pregunta requiere de un análisis pormenorizado del concepto, pues es difícilmente concebible que la creación *ex novo* de cualquier categoría jurídica no se asiente sobre bases lo suficientemente firmes como para derrumbarse estrepitosamente tras varios embates. Muy probablemente, en una de esas muchas paradojas que encierra el Derecho, sea posible descubrir bajo otra forma el espíritu que animó la formulación de este concepto, aun cuando desaparezca como específica categoría de bienes. Ésta es la tarea que me propongo acometer en las líneas sucesivas.

II. LA NECESIDAD DE PROCEDER A SU REVISIÓN

1. UNA PROPUESTA DE REFORMULACIÓN

A) Premisas desde las que partir

Cualquier intento de reconsideración de la noción de bienes de naturaleza duradera requiere de un proceso de desmenuzamiento de

²² La noción de «bien de consumo», como bien indica M. TENREIRO (2000: 11), no constituye ninguna categoría específica de bienes, sino un simple criterio de delimitación objetiva del ámbito de aplicación de la Directiva: el de los bienes muebles corpóreos, de los cuales se hacen, a su vez, una serie de exclusiones. Con ello parece entonces referirse la Directiva, como señala J. LETE ACHIRICA (1999: 1371) a la noción de mercadería, que es la utilizada por la Convención de Viena de 11 de abril de 1980 (*Vid.* arts. 1, 2, y 3). Por otra parte, aunque esta delimitación parece consagrar un concepto de cosa cercano al del artículo 90 del BGB, restringido a los objetos corpóreos, es evidente que tal delimitación responde exclusivamente al régimen que la Directiva establece respecto a la obligación de saneamiento, y que no presupone concepción alguna respecto al concepto de cosa.

²³ La Directiva, de acuerdo con las directrices marcadas por el Libro Verde, concibe la garantía comercial como un compromiso asumido voluntariamente por un vendedor o un productor respecto del consumidor [art. 1.2.e)] y que obliga a su otorgante en las condiciones que se establezcan en el documento en el que se otorgue o en la publicidad de la que se desprenda (art. 6.1). De estos preceptos se deduce que la Directiva no establece, en absoluto, ámbito objetivo alguno en cuanto a la aplicación de este tipo de garantía, que es concebido como de prestación voluntaria, como fenómeno del tráfico que estimula la competencia y al que se pretende simplemente dar un contenido mínimo. No obstante esto, se reconoce en su considerando 21 que es práctica corriente ofrecer garantías comerciales respecto «a determinadas categorías de bienes».

la misma hasta alcanzar en ella lo que tiene de esencial e irreductible. Tal proceso debe plantearse, a mi entender, sobre la base de las tres premisas siguientes:

a) Como es sabido, el concepto de bienes de naturaleza duradera es creado por el legislador con el fin específico de dotar a la garantía comercial y al servicio posventa de un ámbito objetivo de aplicación obligatoria lo más delimitado posible, y que responda a unos ciertos criterios lógicos. En este sentido, pareció razonable y adecuado, a estos fines, la elaboración de una nueva categoría de bienes que suministrará el suficiente grado de certeza en términos objetivos. El examen de toda la normativa anteriormente citada pone de relieve, en efecto, la estrecha vinculación existente entre la noción de bienes duraderos, por una parte, y la garantía comercial y el servicio posventa, por otra. La obligada prestación de estos últimos se configura, así como el específico régimen jurídico que se desprende de este tipo de bienes.

b) En segundo lugar, el concepto de bienes de naturaleza duradera debe ser abordado y comprendido dentro de las condiciones en que se desarrolla el tráfico moderno y de las transformaciones operadas en la producción y distribución, así como de las nuevas características de los bienes, que son, en la inmensa mayoría de los casos, productos fabricados en serie, de gran complejidad técnica en ocasiones ²⁴. Estas nuevas condiciones han ido ganando progresivamente en habitualidad hasta convertirse en la actualidad en la regla general que, en muchos casos, deja reducido a la mínima expresión el ámbito de aplicación de algunas de las normas del Código civil, que se ven forzosamente superadas por una realidad cambiante que exige su acomodo a las nuevas circunstancias del tráfico, aunque el espíritu y finalidad que las inspiró permanezca constante y así deba continuar. Estas transformaciones repercuten necesariamente sobre el sistema del Código referente a la obligación de saneamiento por defectos o gravámenes ocultos de la cosa vendida ²⁵.

c) Por último es preciso, siquiera de forma somera, hacer una serie de precisiones acerca del concepto de cosa en el Derecho. Este concepto continúa siendo motivo de disputa entre los juristas en cuanto a su definición y extensión dentro del ámbito del objeto del derecho, principalmente en lo que se refiere a las relaciones exis-

²⁴ Sobre todos estos aspectos *vid.* J. DUQUE (1984: 74).

²⁵ De hecho, el Libro Verde sobre las garantías de los bienes de consumo y servicios posventa, en sus propuestas de armonización en materia de garantía legal, parte del hecho de la falta de adaptación de algunas de las normas jurídicas tradicionales a las condiciones modernas de la sociedad de consumo (p. 84 de la versión española).

tentes entre las cosas corporales, las incorporales, las prestaciones de servicios y los derechos. No es éste lugar para abordar en profundidad el concepto de cosa, cuya formulación requeriría de un conocimiento general de todas sus posibles aplicaciones y, por lo tanto, de un exhaustivo estudio ²⁶. Hay, no obstante, dos aspectos que se deducen claramente de esta disputa y que merecen ser resaltados. En primer lugar, la voluntad de dotar a la noción de cosa de una dimensión estrictamente jurídica, lo que con frecuencia conduce a distinguir el concepto de cosa del de bien, afirmándose que son bienes las cosas susceptibles de procurar al hombre una cierta utilidad y de ser objeto de apropiación ²⁷. Con ello se quiere poner de relieve que el Derecho no considera tanto las cosas en razón de sus características físicas, sino en la medida en que sirven para la satisfacción de las necesidades humanas –no tanto *naturaliter* como *commercialiter*–. El concepto de cosa viene así determinado por la voluntad humana, que es la que verdaderamente modela la realidad ²⁸. En segundo lugar, la necesidad de supeditar todo ejercicio de delimitación conceptual a la existencia de un determinado régimen jurídico que se corresponda con tal delimitación, pudiéndose perfectamente configurar, de este modo, categorías conceptuales amplias que comprendan otras de menor alcance y a las que se vincule, en todo caso, un específico régimen jurídico.

En cuanto a las clasificaciones de las cosas, éstas pueden basarse en criterios de diversa índole; pueden así basarse en la propia configuración natural de las cosas, esto es, en sus condiciones físicas o materiales, pero también pueden basarse en aspectos que nada tienen que ver con sus propiedades físicas, por lo que se habla entonces de condiciones jurídicas ²⁹. Pero, al margen de esto, lo verdaderamente importante en toda clasificación de las cosas, a semejanza de lo que sucede con la propia noción de cosa, es que el criterio clasificatorio en el que aquélla se base debe siempre ser estrictamente jurídico, esto es, responder a las necesidades del hombre y del tráfico ³⁰. Esto último conlleva que las

²⁶ Sobre las distintas construcciones doctrinales del concepto de cosa *vid.* J. CASTÁN (1987: 579 ss.).

²⁷ Distinción que procede, fundamentalmente, de la Doctrina francesa. *Vid.*, entre otros, C. DEMOLOMBE (1870: § 8), J. CARBONNIER (2000: 83), C. ATIAS (1999: 1) y J. CASTÁN (1987: 583).

²⁸ *Vid.* al respecto, particularmente, C. DEMOLOMBE (1870: §§, 10, y 15), y J. CARBONNIER (2000: 84).

²⁹ Es el caso, por ejemplo, del dinero como bien consumible, respecto del cual se habla de consumibilidad jurídica.

³⁰ *Cfr.* C. DEMOLOMBE (1870: §18 y 27); y J. CARBONNIER (2000: 84). Es aplicable aquí la máxima de Protágoras del *homo mensura*, pues, aunque una clasificación de los bienes se base aparentemente en las condiciones físicas de éstos, en el fondo no es sino la voluntad humana y las necesidades que resultan del tráfico lo que constituye la verdadera

diferentes categorías de bienes posean siempre un carácter relativo; primero, porque ninguna clasificación puede poseer unas fronteras absolutamente precisas; segundo, porque siempre va a precisar de un acomodo a la realidad cambiante, y tercero, porque las cosas pueden ser consideradas bajo relaciones muy diversas, a distintos respectos ³¹.

B) *Proceso de reestructuración*

Partiendo de estas premisas, puede abordarse la revisión del concepto de bienes de naturaleza duradera, comenzando primeramente por desvelar y desentrañar sus partes. Creado específicamente en relación con la garantía comercial, su análisis transcurre por tanto paralelo al de ésta.

Tras algunas vacilaciones iniciales en torno a la naturaleza de la garantía comercial, hoy se configura claramente como un régimen de carácter convencional complementario al previsto en los artículos 1484 ss. CC. El punto de partida del que arrancan uno y otro régimen es el mismo: la posible existencia de defectos ocultos en el bien que se vende. Existen, sin embargo, múltiples e importantes diferencias entre uno y otro; diferencias cuyo trasfondo debe situarse en las nuevas condiciones del tráfico y de los bienes. Se ha señalado así con acierto que la garantía comercial sirve para adaptar la tradicional obligación de saneamiento a la realidad del tráfico contemporáneo, transmutando dicha obligación en garantía ³². Tal adaptación implica importantes transformaciones frente al sistema del Código Civil, entre las cuales pueden destacarse la imputación de responsabilidad por los defectos ocultos al fabricante (art. 11.2 LGDCU) —que será quien generalmente preste la garantía—; la falta de consideración respecto a la buena o mala fe del vendedor y del fabricante, esto es, respecto a su conocimiento o ignorancia de la existencia de los defectos ³³; o

fuente de la que emana tal clasificación. Sólo de este modo pueden las clasificaciones de las cosas cumplir su función como definidoras de un determinado régimen jurídico, es decir, de un conjunto de soluciones de Derecho. Cfr. C. ATLAS (1999: 23).

³¹ Cfr. J. CARBONNIER (2000: 90).

³² En este sentido J. DUQUE (1984: 73) y T. RUBIO GARRIDO (1990: 894).

³³ Como señala en relación con la garantía legal el ya reiteradamente mencionado Libro Verde (p. 93), no puede hacerse consideración alguna, en las actuales condiciones de comercialización de los productos, sobre la ignorancia o conocimiento por parte del vendedor de los defectos que en ellos surjan. *Vid.* en este sentido J. DUQUE (1984: 74). En consonancia con tales apreciaciones, afirma el artículo 11.3.a) LGDCU que durante el período de vigencia de la garantía el titular de la misma tendrá derecho como mínimo a la reparación totalmente gratuita de los vicios o defectos originarios y de los daños y perjuicios por ellos ocasionados, construyendo, de este modo, una suerte de responsabilidad objetiva del fabricante y del suministrador, lo que supone presumir su mala fe. Podría, no obstante, defen-

el conjunto de remedios que se ponen a disposición del comprador (art. 11.3 LGDCU) ³⁴.

Todas estas transformaciones, recogidas aquí a título ejemplificativo, nos revelan, sin duda, una parte esencial de esta garantía comercial en la medida en que la sitúan frente a la obligación de saneamiento que deriva del Código. Sin embargo, en mi opinión, la transformación más significativa que trae consigo la garantía comercial y que mejor llega a comprender su esencia en el Derecho español, hasta el punto de poder situarse en ella su naturaleza, es la inversión de la carga de la prueba que se opera a través de ella, en cuanto que mediante la garantía se constituye una presunción *iuris tantum* ³⁵ de que los vicios que se pongan de manifiesto en el bien durante un determinado plazo son originarios, es decir, existían al momento de la venta ³⁶.

Así pues, aunque la garantía comercial puede contemplarse y definirse desde muy diversas perspectivas ³⁷, constituye en esencia, por tanto, en el Derecho español una presunción *iuris tantum*. En este punto radica su principal diferencia con respecto a la obligación de saneamiento contenida en el Código Civil, como complemento y actualización de la misma a las transformaciones del tráfico, de ahí que ante la doble alternativa que se le ofrece al consumidor de recurrir, bien a la garantía legal, bien a la garantía comercial, lo normal será que recurra a esta última, incluso tras la transposición de la Directiva 1999/44/CE. Estas afirmaciones no deben ser tenidas por osadas si se considera la vital importancia que para el ejercicio de los derechos ostenta la carga de la prueba, pues ella determina las consecuencias de la falta de prueba ³⁸. Toda

derse la aplicabilidad en este caso de lo dispuesto en el artículo 1107 CC, como defiende T. RUBIO GARRIDO (1990: 907 ss.), habida cuenta de que la Directiva 1999/44/CE permite la aplicación de las normas de los Estados miembros en materia de responsabilidad contractual (considerando 6 y art. 8.1), si bien se trata de una hipótesis poco factible.

³⁴ La reparación o sustitución del bien defectuoso eran remedios en los que el Código Civil no podía pensar, puesto que resultaban en la práctica generalmente invariables, dado el carácter normalmente específico de los bienes objeto de venta. *Vid.* al respecto las interesantes apreciaciones de T. RUBIO GARRIDO (1990: 899 ss.).

³⁵ La presunción se concibe como una consecuencia que la Ley extrae de un hecho conocido en relación con un hecho que se desconoce. Cfr. J. CASTÁN (1987: 925).

³⁶ Sobre esta cuestión *vid.* en la Doctrina J. DUQUE (1984: 78), R. BERCOVITZ (1987: 220), M.ª A. PARRA LUCÁN (1988: 531), T. RUBIO GARRIDO (1990: 898-99) y J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 609-10).

³⁷ Puede así considerarse como un compromiso asumido por el vendedor o productor; como un instrumento de mercadotecnia; o como práctica que estimula la competencia. *Vid.* al respecto el artículo 6.1 y el considerando 21 de la Directiva 1999/44/CE. En la Doctrina las calificaciones son aún más variadas, concibiéndose desde el punto de vista formal como una obligación accesoria, como hace G. GARCÍA CANTERO (1992: 375).

³⁸ Sobre la importancia de las normas sobre la carga de la prueba a efectos de lograr una protección realmente eficaz de los consumidores, *vid.* el Libro Verde (p. 45), y, en la Doctrina, J. CASTÁN (1987: 892) y S. CHILLON (2000: 189). Como señala este último, la

persona que pretenda hacer valer un derecho deberá alegarlo primero, y después, caso de que sea contestado, probar los hechos en los que funda su existencia, ya que si no logra probarlos el derecho que invoca obrará como no existente, pues un derecho que no logra probarse es como si no existiera (*parum est non esse et non probari*). Pero a través de las reglas sobre la carga de la prueba no se decide únicamente quién debe probar algo, sino que también, en la medida en que tras las pruebas practicadas persista aún la duda acerca de la verdad de los hechos, se decide quién es el perdedor, que será aquel sobre el que recaiga la carga de la prueba ³⁹.

Si, conforme a la regla de la carga de la prueba, plasmada en el aforismo *actori incumbit probatio*, corresponde al comprador probar que el vicio del que adolece la cosa vendida es de carácter originario, esto es, que existía al momento de la venta ⁴⁰, otorgándosele para ello un plazo de seis meses, de acuerdo con lo previsto en el artículo 1.490 CC, la garantía comercial supone la alteración de estos términos, pues mediante ella se opera una inversión de la carga de la prueba, al establecerse la presunción de que el vicio que se pone de relieve en el bien adquirido dentro de los seis meses posteriores a su entrega existía ya al momento de la venta. Se trata, por tanto, de una presunción sujeta a un determinado plazo, que, conforme a lo dispuesto en el artículo 12.2 LOCM, será, por regla general, como mínimo de seis meses. La garantía comercial constituye así, en el Derecho español, una regla de imputación; primero, una regla de imputación de la carga de la prueba, segundo, del riesgo que implica esa carga en caso de persistencia de la duda, y, tercero, de los defectos que en la cosa vendida se pongan de relieve dentro de un determinado plazo. Se trata entonces de una regla de imputación de los vicios sobre la base de un plazo de tiempo ⁴¹.

La razón última que justifica esta inversión de la carga de la prueba debe buscarse en la diferencia fundamental existente entre el tipo de relaciones y de bienes para los que están pensados los

teoría de la prueba domina el conjunto del Derecho, pues en toda materia puede requerirse la prueba de los derechos, aunque es dentro del proceso donde adquiere su mayor significado. Esto es lo que justificaba la inserción de las normas sobre la prueba en el Código Civil, y su tratamiento dentro de la teoría del negocio jurídico.

³⁹ Vid. el artículo 217.1 LEC, y, en la Doctrina, V. CORTÉS DOMÍNGUEZ (1991: 319-323) y S. CHILLON (2000: 189 ss.). Debe traerse también aquí a colación lo dispuesto en la disposición adicional primera de la LGDCU, en cuyo punto 19, comprendido en el apartado segundo, titulado «Sobre garantías», se considera como cláusula abusiva la que imponga la carga de la prueba en perjuicio del consumidor en los casos en que debería corresponder a la otra parte contratante.

⁴⁰ Cfr. artículo 217.2 LEC y antiguo artículo 1214 CC.

⁴¹ Esto supone ciertamente un modo particular de realización de la justicia conmutativa, sobre la base de unas reglas objetivas (generalmente un plazo de tiempo), pero nunca una sustitución de la justicia conmutativa por la distributiva.

artículos 1484 ss. CC y el tipo de relaciones y de bienes que hoy día constituyen la regla general en el tráfico jurídico. Si las disposiciones del Código se basan en una relación de igualdad entre las partes, la realidad nos demuestra que una de ellas —el consumidor— se encuentra en una situación de desventaja o debilidad frente a la otra. La inversión de la carga de la prueba aparece así como uno de los medios de equilibrar el contrato en función de la cualidad de los contratantes ⁴². En cuanto al carácter de los bienes, en tanto que el Código Civil está pensando predominantemente en cosas específicas, el tipo de bienes que en la actualidad constituyen objeto normal de venta son bienes producidos en serie, en muchas ocasiones de gran complejidad técnica, bienes sujetos a múltiples controles de calidad y sobre los que recaen una gran cantidad de disposiciones —generalmente reglamentarias—, relativas a sus condiciones de fabricación, envasado y distribución. Son también bienes normalmente nuevos y que se expiden precintados o envasados.

Todos estos aspectos relativos a los bienes hacen que al comprador le sea enormemente difícil probar que el defecto que se pone de relieve cuando ya ha transcurrido algún tiempo después de la entrega existía al momento de la venta ⁴³. La prueba más idónea para la averiguación del momento en que ha surgido el vicio —el dictamen de peritos— se revelaría en la mayoría de los casos como inadecuada debido a sus elevados costes y, sobre todo, a la imposibilidad de precisar el momento de aparición del vicio en relación con la mayoría de los productos, e, incluso, de determinar las causas de su mal funcionamiento, de la falta de funcionamiento o de su perecimiento ⁴⁴.

En la práctica, debido a las circunstancias que rodean al tráfico y a las características de los bienes, la garantía comercial adopta prácticamente la forma de una presunción *iuris et de iure*, de ahí que se hable con frecuencia de garantía de funcionamiento ⁴⁵.

⁴² Cfr. S. CHILLON (2000: 193).

⁴³ *Vid.* al respecto las apreciaciones recogidas en este sentido en el Libro Verde (p. 94).

⁴⁴ Lo mismo cabe señalar respecto a la intervención o no de mala fe en el vendedor o fabricante. Las condiciones en que los productos son expedidos impiden que pueda hacerse cualquier tipo de consideración al respecto, de ahí que se tenga que partir de una suerte de responsabilidad objetiva del vendedor y del fabricante, como así hace el artículo 11.3.a) LGDCU. Esto supone establecer una presunción general de mala fe en el vendedor o el fabricante, cuyas consecuencias prácticas más evidentes son, además de la referida responsabilidad objetiva por los daños y perjuicios que se deriven de los defectos en el bien, la imposibilidad de que el vendedor, conforme a lo previsto en el artículo 1485 CC, se exonere de la obligación de saneamiento. Con respecto a esta última consecuencia debe también tenerse en cuenta lo dispuesto en la disposición adicional primera de la LGDCU, en su punto 9.º

⁴⁵ Así se concibe en algunos Ordenamientos como el italiano (art. 1512 del *Codice Civile*) o el portugués (art. 921 de su Código Civil).

Corresponderá al vendedor probar que los defectos que se pongan de manifiesto durante el período de garantía y que determinen el mal funcionamiento del producto, su completa falta de funcionamiento o su pérdida, no tienen carácter originario ⁴⁶. Se trata, en todo caso, como hemos visto, de una presunción sujeta a un determinado plazo, lo que tiene su razón de ser en el hecho de que, a medida que transcurre el tiempo, irá aumentando la probabilidad de que los defectos que se manifiesten en la cosa se deban a la utilización que de la misma haga el usuario. Una vez transcurrido el plazo de vigencia de la garantía comercial, entraremos de lleno en el ámbito del *periculum emptiois*, y se presumirá que todo defecto que se manifieste en el bien, así como la pérdida del mismo, se debe a un uso inadecuado, caso fortuito, fuerza mayor, etc., aunque al comprador le queda la posibilidad de probar siempre, en tanto el plazo de vigencia de la garantía legal subsista aún ⁴⁷, que el defecto que ahora surge tiene carácter originario.

C) *El resultado*

El Derecho español ha convertido la garantía comercial en obligatoria, procediendo, de este modo, a realizar imperativamente una inversión de la carga de la prueba ⁴⁸. Tal inversión es llevada a cabo

⁴⁶ Las causas a alegar en este caso son muy diversas y, por regla general, se suele hacer una enumeración de las mismas en el documento de garantía. La mayoría de ellas, salvo el incumplimiento del deber de custodia que, según disponen los artículos 1094 y 1468, incumbe al vendedor, entran dentro del concepto de riesgo (*periculum emptiois*). El vendedor o fabricante deberá probar que se trata de una cuestión de riesgo, lo que presentará evidentes dificultades tratándose de un supuesto de caso fortuito, dadas las características de los bienes. Cfr. T. RUBIO GARRIDO (1990: 899).

⁴⁷ Así sucederá mediante la aplicación del sistema de plazos previsto en el artículo 5.1 de la Directiva 1999/44/CE cuando el plazo de vigencia de la garantía comercial sea inferior a dos años.

⁴⁸ La garantía comercial es en el Derecho español de obligada prestación, sin quepa, en ningún caso, estipulación en contrario, a diferencia de lo que, respecto a la garantía legal, prevé el artículo 1485 CC para el caso de que el comprador ignore los defectos ocultos. Por otra parte, y, como hemos visto, la LGDCU presume la mala fe del vendedor o fabricante, de acuerdo con las modernas condiciones del tráfico. Esta obligada prestación en el caso de bienes duraderos hace que en el Derecho español la distinción entre garantía comercial y garantía legal pierda parte de su entidad, puesto que ambas son la concreción de un régimen impuesto legalmente, por mandato de la Ley, y con carácter tuitivo. Además, ambas son prestadas por el vendedor o el fabricante, y el margen que dentro de ellas tiene el principio de la autonomía de la voluntad es muy similar. Piénsese que el artículo 1485 CC permite que las partes puedan estipular la exoneración del vendedor de la obligación de saneamiento, lo cual, conforme al aforismo de que «quien puede lo más, puede también lo menos», les habilitaría a introducir igualmente otro tipo de cláusulas, dentro de los límites señalados por el artículo 1255 CC. En el resto de Estados miembros de la CE, en cambio, la garantía comercial es, generalmente, de prestación voluntaria. En el Derecho español tiene por ello una naturaleza mixta, por lo que no es extraño que algún autor como M. TENREIRO (1994: 18) hable del mito del carácter voluntario de la garantía comercial.

para un tipo específico de relaciones: aquellas compraventas en las que interviene un consumidor; y para un tipo específico de bienes: los bienes de naturaleza duradera.

Es en este punto donde debe comenzar el proceso de reconstrucción del concepto, una vez cumplida la fase descendente en la que hemos llegado hasta lo más esencial e irreductible. Si el concepto de bienes de naturaleza duradera funciona como criterio objetivo de delimitación del ámbito de aplicación de la garantía comercial, resulta forzosamente de ello que aquél deba ser entendido y definido bajo este aspecto. ¿Cuál será pues el criterio clasificatorio sobre el que ha de basarse esta categoría? En mi opinión se trata de una clasificación de los bienes fundada sobre un criterio de atribución o imputación de la carga de la prueba, de modo que bienes de naturaleza duradera serían aquellos de los que, en razón de sus propias características y condiciones, es razonable presumir que los defectos que en ellos se pongan de manifiesto dentro de un determinado plazo ya existían al momento de la venta, es decir, son originarios y, por tanto, deben imputarse al vendedor en virtud de la obligación que le incumbe de entregar la cosa vendida conforme a lo estipulado en el contrato. Consumibles serían, por el contrario, aquellos bienes de los que, en razón de sus características y, conforme a las reglas del razonar humano, los defectos que en ellos se descubrieran no podrían considerarse como originarios y, por tanto, imputarse al vendedor, en la medida en que están expuestos a un uso o manipulación por parte del consumidor de los que fácilmente podrían resultar aquellos defectos.

Pero, ¿cuál serían esas condiciones o características? No parece que pueda ni deba existir un único criterio acerca de cuáles hayan de ser tales características sobre las que construir la referida presunción, sino que, antes bien, deben ser admitidos diversos criterios, aunque se deberá partir siempre en la construcción de la presunción que implica la garantía comercial, de la incidencia que sobre el producto pueden tener las actuaciones del consumidor, de terceros, o de fuerzas externas al mismo. Puede así afirmarse, de acuerdo con estos criterios, que bienes de naturaleza duradera son aquellos en los que cabe presumir, durante un determinado período de tiempo, que el uso que de ellos se haga, o la incidencia de agentes externos sobre los mismos, no originará en ellos ningún defecto, presumiéndose así el carácter originario de los defectos que puedan surgir durante ese período. Consumibles, por el contrario, serían aquellos de los que cabe presumir que todo defecto aparecido en los mismos tras la venta es debido a agentes externos y que, por tanto, no existía al tiempo del contrato, con lo que es impu-

table al comprador. Un disquete de ordenador es así, en el tráfico, considerado como consumible, de igual modo que lo es un cartucho de tinta para impresora o una cinta de vídeo.

La íntima conexión que existe entre la garantía y su período de vigencia viene, por otra parte, a reforzar esta tesis, conforme a la cual el concepto de bienes de naturaleza duradera se basa en la aplicación de una regla de atribución de la carga de la prueba sobre la base de una presunción: el carácter originario de los defectos.

Éste es, en mi opinión, el criterio sobre el que han de definirse los bienes de naturaleza duradera, categoría que puede entonces abarcar un amplio elenco de bienes, sin que éstos hayan de reunir, por principio, ningún tipo de características físicas. Quedarían, no obstante, claramente excluidos de esta categoría, según vimos anteriormente, aquellos bienes que estuvieran dotados de una consumibilidad en sentido físico, como los alimentos o los productos farmacéuticos, pues respecto de ellos es razonable presumir que cualquier vicio se ha producido después de la entrega ⁴⁹. Es bien cierto, en todo caso, que, pese a que no existe obligación legal de prestar garantía alguna en relación con los bienes no duraderos, la práctica comercial actúa en muchos casos como si en realidad existiera tal garantía y no es infrecuente que ante reclamaciones por defectos en relación con este tipo de bienes cuya manipulación o uso aparece a todas luces como elemento determinante de su buen o mal funcionamiento, de la existencia o no de vicios, el vendedor proceda a sustituir esos bienes por otros. Ello no es sino una manifestación de una determinada política comercial, del mismo modo que lo fue originariamente la garantía y lo es hoy la duración de su plazo de vigencia por encima de las disposiciones legales ⁵⁰.

Esta definición de bien de naturaleza duradera supone admitir que todos los bienes están avocados a un deterioro progresivo y que tarde o temprano surgirán problemas con ellos. En este contexto

⁴⁹ A pesar del ejercicio de delimitación conceptual que necesariamente deriva de la creación por el artículo 11.2 LGDCU de la categoría de bienes de naturaleza duradera, son varios los autores que han atribuido a este tipo de bienes una gran amplitud. Así, J. DUQUE (1984: 77) entiende que la contraposición entre esta categoría de bienes y el resto no debe formularse de una manera radical y que el artículo 11 LGDCU, aunque formalmente se refiere en sus apartados 2.º ss. a la categoría de los bienes de naturaleza duradera, puede aplicarse a todos los bienes con las oportunas adaptaciones para los que carezcan de dicha naturaleza. También R. BERCOVITZ (1987: 217) concibe esta categoría en un sentido amplio.

⁵⁰ Téngase, no obstante, en cuenta que en muchas ocasiones, a pesar de concederse amplios períodos de garantía, superiores al plazo mínimo general de seis meses, pudiendo llegar, incluso, a cubrir toda la vida útil calculada del producto, la ejecución de la garantía se condiciona a la exacta realización en tiempo y forma de un programa de mantenimiento del producto. La calificación jurídica de esta «garantía», que adopta en la práctica formas muy diversas, requeriría de un estudio particular. La garantía entendida en sentido estricto es siempre gratuita. *Vid.* los artículos 11.3.a) LGDCU, y 3.3 de la Directiva 1999/44/CE.

debe situarse la obligada prestación de garantía comercial. La denominación de bienes de naturaleza duradera tiene por eso sentido en la medida en que lo que se pretende a través de la garantía es que los bienes adquiridos tengan una duración mínima razonable y no se vean rotas las expectativas del consumidor al poco tiempo de la adquisición del bien ante las dificultades que entraña la prueba del carácter originario de los vicios.

2. CONFRONTACIÓN DE ESTA TESIS CON LOS TEXTOS POSITIVOS Y LAS NECESIDADES DEL TRÁFICO

A) *Desde el punto de vista del Derecho comunitario*

La tesis aquí defendida es perfectamente confrontable con lo dispuesto en los textos de Derecho positivo, tanto de Derecho español, como de Derecho comunitario, y viene corroborada de forma especial por la reciente Directiva 1999/44/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo. Serían, en concreto, los artículos 5.3 y 2.3 de esta norma las disposiciones en las que puede fundarse la definición de bienes de naturaleza duradera aquí ensayada. Dice el primero de estos preceptos:

«Salvo prueba en contrario, se presumirá que las faltas de conformidad que se manifiesten en un período de seis meses a partir de la entrega del bien ya existían en esa fecha, salvo cuando esa presunción sea incompatible con la naturaleza de los bienes o la índole de la falta de conformidad.»

En este precepto se pone de relieve la estrecha vinculación que existe entre la naturaleza de los bienes y la inversión de la carga de la prueba, pues aquélla se concibe como presupuesto de aplicación de ésta, de lo que resulta que tal naturaleza sólo puede definirse y apreciarse en relación con la carga de la prueba, con su idoneidad para justificar una presunción de falta de conformidad.

Estas apreciaciones deben completarse con lo dispuesto en el artículo 2.3 de la citada norma, conforme al cual:

«Se considerará que no existe falta de conformidad a efectos del presente artículo si en el momento de la celebración del contrato el consumidor tenía conocimiento de este defecto o no podía fundadamente ignorarlo, o si la falta de conformidad tiene su origen en materiales suministrados por el consumidor.»

Tras señalarse en el apartado primero de este artículo 2 que el vendedor estará obligado a entregar al consumidor un bien que sea conforme al contrato de compraventa, recoge este apartado tercero una serie de supuestos en los que se entiende que no existe falta de conformidad y que no resultan en absoluto extraños al sistema del Código civil: el conocimiento del defecto por parte del consumidor y la existencia de la falta de conformidad en los materiales suministrados por éste. De todas estas previsiones contenidas en el artículo 2 se deduce que para que pueda invocarse la falta de conformidad ha de tratarse de un vicio oculto, es decir, desconocido para el comprador, pues si éste lo conocía, o puede fundadamente presumirse que no podía ignorarlo –presunción que también juega cuando la falta de conformidad tiene su origen en materiales suministrados por el consumidor–, se entiende entonces que lo admite, y que, a pesar de ello, consiente en la venta, por lo que no podrá después invocar ninguna falta de conformidad. En todas estas hipótesis, con independencia del tipo de bien objeto de venta, no se podrá exigir saneamiento alguno, por lo que no cabrá establecer presunción alguna de falta de conformidad, ni venir, por tanto, en aplicación el concepto de bien de naturaleza duradera.

B) Desde el punto de vista del Derecho español y europeo

En el Derecho español el Código Civil contempla como requisitos de la obligación de saneamiento el carácter originario del vicio ⁵¹ y su carácter oculto. Este último se desprende de lo dispuesto en diversos preceptos como el artículo 1.484, conforme al cual el vendedor no será responsable de los defectos manifiestos o que estuvieran a la vista, ni tampoco de los que no lo estén, si el comprador es un perito que por razón de su oficio o profesión debía fácilmente conocerlos ⁵². Se desprende, igualmente, de lo establecido en el artículo 1.493, que contiene algunos supuestos en los que se presume el conocimiento por parte del comprador de los posi-

⁵¹ Así se deduce claramente de los artículos 1488 y 1497 CC, así como del artículo 11.3.a) LGDCU. Este carácter originario del vicio siempre ha servido para deslindar los supuestos cubiertos por la obligación de saneamiento de aquellos otros en los que se discute una cuestión de riesgo (*vid.*, entre otros, los arts. 1096, 1105, 1182 ss. y 1452 CC) o un incumplimiento de la obligación de custodia del vendedor (arts. 1094 y 1468 CC). Cfr. T. RUBIO GARRIDO (1990: 869 ss., particularmente 898). El vendedor o fabricante deberá probar, durante el plazo de vigencia de la garantía por él otorgada, que el defecto que se manifiesta constituye una cuestión de riesgo, es decir, que el vicio no tiene carácter originario, bien porque se deba a un uso indebido del producto, a fuerza mayor, caso fortuito, etc. También puede probar que el vicio era conocido por el comprador, por ejemplo, por tratarse de un defecto manifiesto.

⁵² *Vid.* también el artículo 1495 CC.

bles vicios de que adolezca la cosa vendida: bienes adquiridos en feria o en pública subasta⁵³, y caballerías enajenadas como de desecho. En ninguno de los casos contenidos en estos preceptos se podrá exigir saneamiento alguno al vendedor, bien porque el comprador conocía los defectos, bien porque de las condiciones de la venta se desprende una apariencia de cognoscibilidad de tales defectos. No cabrá, por tanto, en estos casos, realizar inversión alguna de la carga de la prueba, y el concepto de bienes de naturaleza duradera no entrará en aplicación. También el establecimiento de un plazo general de seis meses para exigir el saneamiento (art. 1490), así como de uno especial de cuarenta días para las ventas de ganado (arts. 1496 y 1499) revela que el legislador está pensando, al hacer esta distinción, en el mayor nivel de riesgo que entraña la adquisición de cabezas de ganado en cuanto a la aparición de vicios con posterioridad al momento de la venta.

En materia de garantía comercial, el artículo 12.2 LOCM pone igualmente de relieve la íntima vinculación que existe entre la naturaleza de los bienes y el plazo de vigencia de aquélla, remarcando con ello que lo verdaderamente importante y que debe tenerse en cuenta en la definición de ambos es la procedencia o no de establecer una inversión de la carga de la prueba, y en qué medida.

Las normas legales y reglamentarias que desarrollan lo dispuesto en este precepto confirman igualmente la tesis aquí defendida. El artículo 16 del Real Decreto 1457/1986 determina que todas las reparaciones o instalaciones efectuadas en cualquier taller quedarán garantizadas durante un período de tres meses o 2.000 kilómetros recorridos, salvo que se trate de vehículos industriales, en cuyo caso la garantía caducará a los quince días o 2.000 kilómetros recorridos; y el artículo 6 del Real Decreto 58/1988 indica que todas las reparaciones o instalaciones de aparatos domésticos efectuadas en cualquier servicio de asistencia técnica tendrán una garantía mínima de tres meses. En ambos casos, puesto que se trata de la reparación o instalación de bienes, es razonable que se fije un plazo mínimo de garantía inferior al general de seis meses, ya que es mayor el riesgo de que surjan en ellos defectos a consecuencia de su uso. Por otra parte, el hecho de que el período de vigencia de la garantía no se determine exclusivamente sobre la base de una unidad de tiempo, sino también en virtud del uso efectivo que se hace del producto, como sucede respecto a las reparaciones de vehículos, al considerarse la distancia efectivamente recorrida por éstos, confirma también la tesis aquí defendida, pues la presunción que implica la

⁵³ Vid. el artículo 1.3 de la Directiva 1999/44/CE.

garantía se hace depender directamente del uso que se hace del bien. Desde este punto de vista resulta también comprensible que el plazo de garantía de las reparaciones e instalaciones realizadas en vehículos industriales se reduzca de tres meses a quince días, puesto que se trata de vehículos sujetos a un deterioro más intenso debido al uso a que se les somete.

En cuanto a la Jurisprudencia, cuando ha tenido ocasión de pronunciarse acerca de la carga de la prueba en relación con la garantía comercial otorgada a un consumidor, se ha decantado, sin paliativos, por reconocer que ésta implica una inversión de la carga de la prueba, como así se observa en la STS de 23 de mayo de 1991 ⁵⁴.

Si observamos el panorama existente en los diversos Estados europeos, vemos que en muchos de ellos se han ido introduciendo, tanto por vía legal como jurisprudencial, presunciones de la existencia con anterioridad a la venta de los defectos que se ponen de manifiesto dentro de un determinado plazo, trasladándose con ello, en gran medida, la carga de la prueba al vendedor ⁵⁵. Esto pone de relieve la importancia que esta medida tiene en relación con la garantía en las ventas de consumo, dadas las características que éstas revisten en cuanto a los sujetos y al objeto. Por eso, los países que como Grecia, al igual que España, han optado por establecer un sistema obligatorio de garantía comercial se sirven del concepto de bienes de naturaleza duradera, en tanto que en el resto se ha tenido que hacer uso de otros recursos, siempre en relación con la garantía legal.

Creo, en fin, que estas ideas responden a los usos y prácticas comerciales imperantes en el mercado de los diferentes bienes y productos, criterio que era tenido en cuenta por el Real Decreto 287/1991 para la elaboración del catálogo de bienes de naturaleza duradera. Las excepciones que se relacionan en los documentos de garantía, y que suelen coincidir con las recogidas en los textos legales ⁵⁶, se refieren todas ellas a supuestos distintos a los de vicios originarios y ocultos, esto es, supuestos de fuerza mayor, de manipulaciones llevadas a cabo por el usuario o un tercero, de uso inadecuado del producto, de fallos o deterioros producidos por el desgaste normal de los bienes, o, en el caso de reparaciones, de no aceptación por el usuario de la reparación de averías ocultas previamente comunicadas por el vendedor. Todo ello pone de manifiesto

⁵⁴ *Vid.* sobre la misma el comentario de R. BERCOVITZ (1991: 603 ss.).

⁵⁵ Así sucede en países como Dinamarca, Bélgica, Francia o Luxemburgo. *Vid.* el Libro Verde (pp. 45 ss.).

⁵⁶ Así en el artículo 16 del Real Decreto 1467/1986 y en el artículo 6 del Real Decreto 58/1988.

que es la compatibilidad que las características de los bienes presentan en relación con la posibilidad de establecer una inversión de la carga de la prueba la que define la naturaleza duradera de los bienes en los términos del artículo 11.2 LGDCU.

III. ALTERNATIVAS EN SU CONFIGURACIÓN DOGMÁTICA

1. COMO CATEGORÍA ESPECÍFICA DE BIENES

A) *Una propuesta de continuidad*

Tras estas consideraciones parece forzoso preguntarse acerca de la continuidad del concepto de bienes de naturaleza duradera como particular categoría de bienes, tal y como aparece recogida en el artículo 11.2 LGDCU, habida cuenta básicamente de que el Derecho comunitario ha optado claramente por prescindir de él y plantear la cuestión en el artículo 5 de la Directiva 1999/44/CE desde el punto de vista de los plazos con que cuenta el consumidor para invocar la falta de conformidad, como uno más de los previstos en este precepto y en el que se establece una presunción de falta de conformidad. La cuestión es entonces si debe mantenerse como específica categoría de bienes e intentar, consiguientemente, su construcción, partiendo de los parámetros defendidos en este trabajo, o, por el contrario, si resulta más factible proceder a su desmantelamiento y tratar de configurarlo desde otro punto de vista, aun partiendo siempre de los parámetros aquí defendidos.

Intentar abordar esta cuestión en profundidad superaría los límites de este trabajo, aunque sí que es obligado señalar al menos algunas intuiciones al respecto. Como se ha señalado, las clasificaciones de los bienes tienen un marcado carácter funcional en cuanto que están esencialmente orientadas hacia las necesidades o requerimientos del tráfico. Comprendida siempre bajo estos parámetros, toda clasificación de bienes puede basarse, bien en propiedades de carácter físico, bien en propiedades de otro tipo, las cuales, por contraposición a aquéllas, se suelen denominar jurídicas. Y, puesto que, en última instancia, es la voluntad humana la que dota de contenido y significado a las cosas de acuerdo con sus necesidades, colocándolas a su servicio de modos muy diversos, no es extraño que toda clasificación de los bienes revista siempre un carácter relativo. En este sentido el concepto de bienes de naturaleza duradera aquí

defendido encuentra perfecto acomodo dentro de la teoría de los bienes y del Derecho de cosas.

Si esto es lo que cabe señalar en el terreno de los principios, al examinar los textos positivos vemos que, en materia de garantía legal, el artículo 5.3 de la Directiva 1999/44/CE establece una presunción respecto al carácter originario de la falta de conformidad que se manifieste en un período de seis meses a partir de la entrega del bien ⁵⁷, y que tal presunción se hace depender de su compatibilidad con la naturaleza de los bienes. Puede entonces afirmarse que si con ello el precepto no está aludiendo a una particular categoría jurídica de bienes, sí, al menos, se estaría refiriendo a un determinado tipo o conjunto de cosas, de modo que parece requerir entonces de una base objetiva de contornos delimitados conforme a algún criterio. La estrecha vinculación que este precepto establece entre la inversión de la carga de la prueba y la naturaleza de los bienes induce así a pensar en la necesidad de construir este concepto como particular categoría de bienes.

Más claramente aun que en materia de garantía legal, la necesidad de recurrir a una categoría de bienes se revela como imprescindible en relación con la garantía comercial, desde el momento en que ésta se configura en el Derecho español como de obligatoria prestación por el vendedor o el productor, por lo que requiere entonces de una base objetiva de contornos definidos de forma nítida en términos jurídicos. Por otra parte, la referencia –tan contra-

⁵⁷ En el Derecho español el momento en que se debe apreciar la existencia de vicios a los efectos de poder exigir el saneamiento es el de la transmisión del riesgo, esto es, el de la perfección del contrato. Los defectos que surjan con posterioridad a esa fecha son imputables al comprador. Éste es también el momento que se toma en consideración en relación con la distribución de la carga de la prueba, de modo que a partir de la venta corresponderá al comprador probar que el defecto que se ponga de manifiesto con posterioridad a ella es originario. Ya hemos visto que el artículo 11.2 LGDCU viene a alterar esto último, sirviéndose para ello del concepto de bienes de naturaleza duradera. Frente a esto, la Directiva 1999/44/CE establece como momento en que debe apreciarse la falta de conformidad el de la entrega del bien (arts. 3.1 y 5.3), en aras de una mayor protección del consumidor. La diferencia entre uno y otro sistema es, no obstante, más aparente que real. En el Derecho español debe tenerse en cuenta que si bien la transmisión del riesgo tiene lugar, «por regla general», con la perfección del contrato, tratándose de cosas genéricas, se produce, en cambio, en el momento de la especificación, lo cual normalmente acontecerá al realizarse la entrega del bien. Por otra parte, debe tenerse en cuenta la obligación que incumbe al vendedor de conservar la cosa de forma diligente (arts. 1094 y 1468 CC), pudiéndosele exigir responsabilidades de no ser así. En cuanto al régimen de la Directiva, es bien cierto que ésta parte de la idea de que la práctica totalidad de las transacciones tienen como objeto bienes genéricos, por lo que resulta acertada la solución que adopta para ello. Esto no implica, sin embargo, que desconozca completamente el momento de la venta, pues, como hemos podido comprobar anteriormente al examinar su artículo 2 y se deduce del propio concepto de «conformidad con el contrato», también el momento de conclusión de la venta es tenido en cuenta. De no ser así no podría entenderse por qué no existe falta de conformidad en los casos en que el comprador conozca el defecto en el momento de la celebración del contrato.

dictoria— que el artículo 12.2 LOCM hace a la naturaleza de los bienes después de esbozar como criterio general para la delimitación del plazo de garantía el concepto de bienes de naturaleza duradera, si, por un lado, nos está indicando que ese carácter duradero no puede definirse en términos naturalísticos, por otro, nos está señalando que se precisa de una categoría de bienes que comprenda y defina tal naturaleza a los efectos de exigibilidad de la garantía comercial y que a la vez permita introducir variaciones en cuanto a la extensión de su plazo de vigencia. Por último, la misma Directiva 1999/44/CE parece igualmente presuponer la existencia de una categoría de bienes en materia de garantía comercial cuando en su considerando 21 reconoce que es práctica corriente que respecto a determinadas categorías de bienes los vendedores o los productores ofrezcan a los consumidores garantías sobre sus bienes contra cualquier defecto que se manifieste en un plazo determinado.

B) *Aplicabilidad del concepto en relación con el servicio posventa*

Una cuestión se plantea inmediatamente después de haber construido esta categoría: ¿Sería válido este criterio clasificatorio en relación con la obligación de prestar un adecuado servicio posventa en los términos previstos por el artículo 11.5 LGDCU y por el artículo 12.3 LOCM? Por regla general la Doctrina ha mostrado sus reticencias a la hora de aplicar el concepto de bienes de naturaleza duradera que deriva de las disposiciones vigentes al servicio posventa⁵⁸, al entender que la obligada prestación del mismo sólo tiene sentido respecto de aquellos bienes que presentan una cierta complejidad técnica que haga necesaria la intervención de un especialista para asegurar su mantenimiento, y no respecto de todos aquellos bienes considerados como de naturaleza duradera en la normativa vigente. Critica también la Doctrina el establecimiento de un plazo mínimo general de cinco años durante el que se debe garantizar el suministro de piezas de repuesto, y que es aplicable a todo tipo de objetos sin distinción alguna, al margen de su vida útil o de cualquier otro tipo de consideración (precio, tipo de piezas, etcétera), con lo que se está primando la seguridad jurídica en detrimento de la justicia material⁵⁹.

⁵⁸ Así M.^º A. PARRA LUCÁN (1997: 219 ss.) y, siguiéndola, J. AVILÉS GARCÍA (2000b: 621 ss.)

⁵⁹ Éste es muy probablemente el motivo que ha llevado al establecimiento de un criterio diverso en relación con los aparatos de uso doméstico, como así se desprende del artículo 4.5 y de la disposición adicional primera del Real Decreto 58/1988.

Estas reticencias ponen de relieve la imposibilidad de someter la garantía comercial y el servicio posventa a unos mismos criterios objetivos en la delimitación de su ámbito de aplicación. En mi opinión, si en algún ámbito tiene sentido la denominación de bienes duraderos, es en este del servicio posventa, puesto que lo que precisamente se trata de asegurar con él es que los bienes puedan ser útiles al consumidor a lo largo de toda su vida útil y que no se vea obligado a prescindir de ellos al cabo de un corto período de tiempo ante la falta de piezas de repuesto o de personal técnico que pueda proceder a su reparación⁶⁰. Creo también, en la misma línea que los autores anteriormente citados, que no puede exigirse la existencia de un servicio posventa con respecto a todo tipo de bienes o, al menos, en las mismas condiciones, sino que deberá atenderse a la susceptibilidad de los propios bienes para requerir piezas de repuesto. Sería por ello preciso que del uso de los bienes se desprendiera la necesidad de piezas de repuesto, lo cual no tiene forzosamente que depender de la complejidad técnica de los bienes.

2. UNA SOLUCIÓN AL MARGEN DE LA TEORÍA DE LOS BIENES

Frente a la configuración del concepto de bienes de naturaleza duradera como una clase específica de bienes dentro del Derecho de cosas, cabe la posibilidad de construir la función que tal concepto está llamado a desempeñar en el Ordenamiento español, desde un punto de vista conceptual y sistemático diverso. Puede así abordarse su configuración desde el punto de vista de los plazos legalmente previstos para hacer efectiva la obligación de saneamiento, como un plazo particular dentro del cual se presume el carácter originario de todo defecto y falta de conformidad que puedan surgir en el bien adquirido, motivando con ello la inversión de la carga de la prueba.

A favor de esta configuración puede alegarse que el artículo 5.3 de la Directiva 1999/44/CE, al presumir el carácter originario de las faltas de conformidad que se manifiesten en un período de seis meses a partir de la entrega del bien, no sólo atiende a la naturaleza de los bienes, sino también a la índole de la falta de conformidad, lo que exige tomar también en consideración el tipo de defecto que presenta el bien. De la letra de este precepto parece deducirse

⁶⁰ Vid. lo dicho anteriormente en la nota 5. Sobre la configuración jurídica del servicio posventa en relación con la distribución de competencias entre el Estado y las Comunidades Autónomas, *vid.*, además, I. GONZÁLEZ PACANOWSKA (1999: 191).

que basta la incompatibilidad de cualquiera de estos dos criterios con la presunción que en él se prevé, para que ésta no pueda admitirse. Así pues, si, conforme a la definición de bienes de naturaleza duradera aquí defendida, resulta un concepto de gran amplitud, en la línea propugnada por diversos autores ⁶¹, aunque bien delimitado dentro de parámetros estrictamente jurídicos por su orientación a las necesidades del tráfico, el hecho de que este precepto exija atender también a la índole de la falta de conformidad viene prácticamente a imposibilitar el que pueda construirse con respecto a la garantía legal una categoría de bienes sobre la base de cualquier criterio, sea el aquí defendido u otro distinto, pues, en teoría, el carácter originario de la falta de conformidad podría, a la luz de este artículo 5.3, presumirse en relación con cualquier tipo de bien, sea del tipo que sea.

Según esto, difícilmente podría sostenerse, en el ámbito de la garantía legal, la configuración del concepto de bienes de naturaleza duradera como particular y específica categoría de bienes. Incluso si se intentara un catálogo de vicios o faltas de conformidad a los fines del artículo 5.3 de la Directiva comunitaria, aplicable a determinados tipos de bienes, incluidos bienes consumibles como los alimentos, no podría ya, en ningún caso, hablarse en puridad de categoría de bienes. Así pues, no parece que en materia de garantía legal se precise tanto de una categoría concreta de bienes como base para establecer una inversión de la carga de la prueba, ya que lo que más bien se hace en el mencionado artículo 5.3 es una llamada al juzgador para que, valorando las circunstancias (naturaleza de los bienes o índole de la falta de conformidad), decida la procedencia o no de admitir el carácter originario de la falta de conformidad.

Esto conduce, en realidad, a una desnaturalización de la presunción construida a través del concepto de bienes de naturaleza duradera, pues el artículo 5.3 de la Directiva exige una valoración de los hechos que se presentan ante el juzgador, el cual debe proceder a examinar la falta de conformidad surgida en el bien. Se precisa por ello de una formación de la voluntad en sentido estricto, lo que supondrá generalmente tener que recurrir a otros medios de prueba: inspección ocular, informe pericial o aportación de documentos, si bien parece que ante la persistencia de la duda el precepto está indicando que se opte por presumir el carácter originario de la falta de conformidad. Estaríamos entonces no ante una presunción legal, sino ante una presunción judicial del artículo 368 LEC, la cual se caracteriza porque en ella es el propio juzgador quien establece en

⁶¹ Así R. BERCOVITZ (1987: 187) y J. DUQUE (1984: 77).

cada caso concreto la relación existente entre la afirmación base y la afirmación presumida ⁶².

Si en el Derecho español se establece una inversión de la carga de la prueba en relación con la obligación de saneamiento sobre la base de una presunción legal, presunción que se construye mediante la elaboración de una determinada categoría de bienes, la Directiva comunitaria realiza tal inversión sobre la base de una presunción judicial, obligando al juzgador a declarar probado un hecho siempre que esté relacionado, según las reglas del criterio humano, con otro hecho probado en forma precisa y directa ⁶³. Esta diferencia entre uno y otro sistema pone de relieve que en el Derecho español la inversión de la carga de la prueba reviste una mayor fuerza e intensidad, de ahí que sea preciso reconocer, como hace J. Lete Achirica (1999: 1376), que las repercusiones en el Derecho español del artículo 5.3 de la Directiva comunitaria serán bastante limitadas.

Esta solución arbitrada por el Derecho comunitario parece la más razonable y satisfactoria en relación con la garantía legal, pues permite al juzgador una valoración completa de todos los hechos a la hora de admitir o no el carácter originario de la falta de conformidad, sin estar para ello vinculado por un sistema estricto de presunciones. Es también el complemento más idóneo de la garantía comercial, sea ésta de prestación obligatoria o no, pues es perfectamente posible que en bienes en los que se suele prestar garantía comercial o en los que ésta es obligatoria, la índole de la falta de conformidad lleve al juzgador al convencimiento de que ésta no es originaria y que no procedería, por tanto, admitir la inversión de la carga de la prueba, como también es posible que en bienes sobre los que no se suele otorgar garantía comercial o sobre los que no es obligatoria (consumibles) la falta de conformidad sea de tal índole que lleve al juzgador a presumir su carácter originario. En qué medida este sistema puede resultar compatible con la inversión de la carga de la prueba que conlleva la garantía comercial es cuestión que sólo una adecuada transposición de la Directiva podrá resolver.

En relación con la garantía legal parece, pues, más razonable integrar el concepto de bienes duraderos dentro del sistema de plazos, que quedaría como sigue:

- Un plazo de dos años a partir de la entrega del bien y durante el cual debe manifestarse la falta de conformidad. Es lo que se conoce como plazo de garantía o plazo material.

⁶² Como señala J. CASTÁN (1987: 928), la presunción judicial es el único tipo de presunción que constituye verdadero medio de prueba.

⁶³ Cfr. M. SERRA DOMÍNGUEZ (1991: 427).

- Un plazo que no puede ser inferior a dos años a partir de la entrega del bien y durante el cual pueden ejercitarse los derechos previstos en el artículo 3. 2 de la Directiva. Es lo que se conoce como plazo para iniciar diligencias o plazo procesal, y que el artículo 5.1 califica como de prescripción.

- Un plazo de dos meses a contar desde la fecha en que el consumidor se percató de la falta de conformidad, y dentro del cual se deberá informar al vendedor como condición para que pueda hacer valer sus derechos. La fijación de este plazo se deja al arbitrio de cada Estado.

- Plazo de seis meses a partir de la entrega del bien, y dentro del cual se presumirá, de acuerdo con la naturaleza de los bienes o la índole de la falta de conformidad, que las faltas de conformidad ya existían a la fecha de entrega del bien.

Este sistema de plazos es completamente ajeno al Código Civil, que en su artículo 1490 CC prevé un único plazo de seis meses, considerado por la Jurisprudencia como de caducidad ⁶⁴, y que funciona a la vez como plazo de garantía y como plazo para la iniciación de diligencias. No resulta ajeno, en cambio, al sistema de plazos previsto en el artículo 1591 CC ⁶⁵.

3. LA «EXTENSIÓN» DEL CONCEPTO

Una vez examinada la «intensión» del concepto de bienes de naturaleza duradera y sus posibilidades de continuidad tras la Directiva 1999/44/CE, resta, tan sólo, determinar la «extensión» del mismo. El hecho de que la mencionada Directiva limite su campo de aplicación a los bienes muebles corporales no debe prejuzgar respuesta alguna, puesto que tal norma no es más que un retazo del Ordenamiento jurídico que, por otra parte, se halla forzosamente limitado en cuanto a sus aspiraciones en razón de unos determinados títulos competenciales ⁶⁶, así como por la difi-

⁶⁴ El momento a partir del cual comienza a contarse el plazo para el ejercicio de las acciones es el de la entrega del bien, lo cual tiene su fundamento en que, normalmente, es a partir de ese momento cuando el comprador puede apreciar la existencia de los vicios. Compárese esto con lo dispuesto en los artículos 3.1 y 5 de la Directiva comunitaria, y se verá entonces, según lo dicho anteriormente, que ambos sistemas no son tan distintos.

⁶⁵ En relación con los plazos previstos en materia de garantía comercial, las opiniones doctrinales son bastantes diversas, aunque predomina la opinión de que se trata de un plazo de garantía, de modo que el consumidor gozaría, una vez puesto de relieve el vicio, del plazo de prescripción general para las acciones personales del artículo 1964 CC, con lo que contaría con quince años a partir de la fecha de aparición del vicio. Sobre las diversas opiniones doctrinales *vid.* M.^a A. PARRA LUCÁN (1997: 217) e I. GONZÁLEZ PACANOWSKA (1999: 216 ss.). En la Jurisprudencia, *vid.* la citada Sentencia de 23 de mayo de 1991.

⁶⁶ *Vid.* el Libro Verde, el cual opta por una armonización centrada en la protección del consumidor y no una armonización general (p. 85).

cultad que plantea la armonización de quince Ordenamientos diversos. Servirse de ella ciegamente sería por ello un craso error; antes bien, se ha de contemplar prioritariamente el Ordenamiento en que tal norma se incardina, esto es, el Derecho español, tanto en su concepción de los bienes como en su regulación de las garantías.

La aplicabilidad de la noción de bienes de naturaleza duradera en relación con los bienes muebles corpóreos parece fuera de duda, pues a ellos se adapta perfectamente, tanto si se trata de bienes nuevos como si se trata de bienes usados. Respecto de estos últimos las leyes no establecen salvedad alguna que impida su consideración como bienes de naturaleza duradera. De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 11.2 LGDCU y en el artículo 12.2 LOCM, ellos pueden ser objeto de garantía comercial. Lo mismo cabe decir por lo que a la garantía legal se refiere, pues tanto el Código Civil como la Directiva 1999/44/CE los comprenden. La exclusión que de ellos se hace como objeto de garantía se basa en la improcedencia que en algunos casos supondría plantearse la existencia de defectos de carácter originario ⁶⁷. El resto de particularidades que con respecto a ellos se establecen no afectan en modo alguno a su consideración como bienes de naturaleza duradera ⁶⁸.

En cuanto a los bienes inmuebles, parece evidente que éstos puedan, sin problema alguno, ser objeto de garantía comercial, pues nada hace pensar que ni el artículo 11.2. LGDCU, ni el artículo 12.2 LOCM restrinjan su ámbito de aplicación a los bienes muebles, máxime cuando la vivienda se encuentra incluida en el catálogo de bienes de naturaleza duradera contenido en el Real Decreto 1507/2000. Con respecto a ellos puede, en efecto, presumirse el carácter originario de los defectos aparecidos dentro de un determinado período de tiempo, facilitándose con ello la prueba al consumidor. Esto determinaría la existencia de un sistema de plazos muy similar al previsto por el artículo 5 de la Directiva 1999/44/CE y en el que convivirían, junto a los plazos señalados por los artículos 17 y 18 de la Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación, un plazo de garantía comercial que implicaría la inversión de la carga de la prueba.

Podría por ello ensayarse un régimen general de garantías en la venta que comprendiera los inmuebles, con las particularidades que este tipo de bienes requiere en cuanto a los plazos y medios de defensa. Ello exigiría tener también en cuenta lo dispuesto en algu-

⁶⁷ Así sucede en relación con el artículo 1493 CC y el artículo 1.3 de la Directiva.

⁶⁸ Artículos 1.2, 7.1, y considerando 16 de la Directiva.

nos preceptos del Código Civil, como los artículos 1469 a 1472, y el artículo 1.483. Debe señalarse, por otra parte, que si en relación con los bienes muebles corporales la existencia de un adecuado servicio posventa es requisito imprescindible para hacer valer la garantía, de cualquier tipo que sea, e, incluso, para asegurar su durabilidad, en relación con los inmuebles el equivalente para permitir hacer efectivas las garantías que se otorgan al comprador no es otro que la suscripción de seguros de daños ⁶⁹.

En cuanto a las prestaciones de servicios, tanto el artículo 16 del Real Decreto 1457/1986 como el artículo 6 del Real Decreto 58/1988 nos demuestran que también los servicios pueden ser objeto de garantía, puesto que las reparaciones e instalaciones de vehículos y aparatos domésticos cuentan con un período de garantía mínimo. Por otra parte, a pesar de que la Directiva 1999/44/CE reduce su ámbito de aplicación a los bienes muebles corporales, lo cierto es que en ella también se aplica la noción de falta de conformidad en relación con algunas prestaciones de servicios, en concreto en su artículo 2.5, respecto a la instalación de bienes ⁷⁰, lo cual no deja de ser una prestación de servicios, y también en su artículo 1.4, respecto de los denominados contratos de suministro de bienes de consumo que hayan de fabricarse o producirse. En todos estos supuestos, que más bien entran dentro del concepto de contrato de obra, y que son asimilados a la compraventa, es aplicable el concepto de bienes de naturaleza duradera en la medida en que el servicio prestado se materializa y adquiere carácter corpóreo, puesto que sólo en este sentido puede esperarse de él una durabilidad en el tiempo y presumirse, a la vez, el carácter originario de los defectos que surjan dentro de un determinado plazo. En los servicios en los que no se produce tal materialización no puede, en cambio, venir en aplicación el concepto de bienes de naturaleza duradera, y ni siquiera puede plantearse la existencia de una obligación de saneamiento, la cual está intrínsecamente unida a la entrega de una cosa.

Respecto al abastecimiento de algunos bienes como el agua, gas o la electricidad, bienes que la Directiva excluye de su ámbito de aplicación cuando no estén envasados para la venta en un volumen delimitado o en cantidades determinadas, tampoco puede venir en aplicación el concepto de bienes de naturaleza duradera, ni estar ellos sujetos a obligación de saneamiento alguna. Se trata primeramente de sectores cuya exacta definición desde el punto de vista de

⁶⁹ Vid. artículo 19 de la Ley de Ordenación de la Edificación.

⁷⁰ Cfr. M. TENREIRO (2000: 12).

la teoría de los bienes se encuentra aún sujeta a controversia; una controversia que se ve incrementada, dados los profundos cambios a que estamos asistiendo en este ámbito y a las diferentes regulaciones de los Estados miembros. Al margen de que el sistema de remedios legales previstos en la Directiva, el Código Civil o la LGDCU resulta prácticamente del todo inadecuado, pues el único modo posible de un hipotético saneamiento sería el resarcimiento por los daños y perjuicios ocasionados, es bien evidente que no existe en estos casos entrega de bien alguno cuyo uso deba garantizarse durante un determinado período de tiempo, sino, como sucede en la simple prestación de servicios, prestaciones continuadas que se agotan en sí mismas.

En relación con los vicios de carácter jurídico tampoco tiene sentido aplicar el concepto de bienes de naturaleza duradera, pues, evidentemente, este tipo de vicios tendrá siempre una clara delimitación temporal y fácilmente será constatable si tienen o no carácter originario.

IV. CONCLUSIONES

Primera.—Puede concluirse que a través del concepto de bienes de naturaleza duradera el legislador español impuso de forma imperativa y, durante un plazo de tiempo determinado, la inversión de la carga de la prueba en materia de saneamiento por vicios ocultos, respecto de aquellos bienes en los que, en razón de sus características, fuera posible presumir el carácter originario de tales vicios. Esta medida no tiene parangón en los Ordenamientos del resto de Estados miembros de la CE, salvo el griego, aunque en muchos de ellos se ha procedido, por vía legal o jurisprudencial, a facilitar la prueba del carácter originario de los vicios al consumidor mediante la inversión de la carga de la prueba a su favor en materia de garantía legal. La Directiva 1999/44/CE se ha hecho eco de esta tendencia generalizada, optando por establecer, en el ámbito de la garantía legal, una inversión de la carga de la prueba durante un plazo de seis meses a contar desde la fecha de entrega del bien de consumo. Dado el modo en que el legislador comunitario ha configurado esta medida, resultará en la práctica menos efectiva que la diseñada por el legislador español.

Segunda.—En cuanto que la garantía otorgada por el fabricante o el suministrador es en el Derecho español de obligada prestación durante un plazo mínimo general de seis meses para el

caso de bienes de naturaleza duradera, la distinción entre garantía legal y garantía comercial de la que partía el Libro Verde sobre las garantías de los bienes de consumo y servicios posventa se ve profundamente alterada, desdibujándose las fronteras existentes entre ambas. De este modo, aunque el régimen de garantía previsto en la LGDCU es un régimen complementario del previsto en los artículos 1484 ss. CC, en el fondo implica más bien un intento de adaptación de estos últimos a las modernas condiciones del tráfico en aspectos tan dispares como el sistema de remedios que se ponen a disposición del comprador, el tratamiento de la mala fe o la carga de la prueba. El concepto de garantía comercial en su acepción estricta, como compromiso asumido voluntariamente por el fabricante o vendedor, sólo es aplicable una vez transcurrido el plazo mínimo legalmente previsto de prestación obligatoria de garantía para los bienes de naturaleza duradera. Los mayores derechos que se confieran convencionalmente al comprador tendrían en todo caso su encuadre dentro de la obligación de saneamiento, como particular aplicación de lo dispuesto en el artículo 1255 CC.

Tercera.—El régimen de inversión de la carga de la prueba previsto en el artículo 5.3 de la Directiva 1999/44/CE supone la consagración del sistema español en cuanto a la distribución de la carga de la prueba, pero en una intensidad menor y bajo unas premisas diversas, en la forma de una presunción judicial. La posibilidad por parte del consumidor de optar entre exigir del vendedor o fabricante la ejecución de la garantía por ellos otorgada o invocar la falta de conformidad con el contrato al vendedor llevará a la inaplicabilidad del mencionado artículo 5.3, salvo en los casos de garantía comercial con plazo de vigencia inferior a los seis meses. El doble juego de presunciones que comportan una y otra garantía puede, sin embargo, valorarse positivamente en la medida que permite al consumidor invocar la falta de conformidad en relación con bienes de naturaleza no duradera, pudiendo en este caso el juzgador establecer una presunción de falta de conformidad originaria si la índole de ésta le hace entenderlo así. No parece, en cambio, que al vendedor, estando vigente la garantía por él otorgada voluntariamente, se le pueda posibilitar el recurso a lo dispuesto en el mencionado artículo 5.3 para alegar la incompatibilidad de la índole de la falta de conformidad con la presunción del carácter originario de los defectos que se deduce de la garantía otorgada por él o por el fabricante. Son estas cuestiones que sólo una adecuada transposición de la Directiva comunitaria podrá resolver, una tarea a la que espero haber contribuido con este trabajo señalando algunas de las líneas

sobre las que puede intentarse la instauración de un régimen armonizado en relación con las garantías en la venta.

BIBLIOGRAFÍA

El estudio del concepto de «bienes de naturaleza duradera» como objeto de la garantía comercial o de la garantía en general, no constituye precisamente una constante en la literatura jurídica que se ha ocupado de estas últimas. Por esta razón, si bien la bibliografía existente en relación con la garantía comercial, la garantía legal y el servicio posventa es ingente, me limito a recoger aquellas obras que más directamente se ocupan de las cuestiones que aquí se han abordado.

- AVILÉS GARCÍA, J. (2000): «Problemas de Derecho interno 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», en *Actualidad Civil*, núm. 32, pp. 1179 ss.
- (2000b): «Garantías y conformidad de los bienes y servicios de consumo. Contratos de reparación y asistencia técnica», publicado en la obra colectiva *Derechos de los Consumidores y usuarios*, dirigida por A. de León Arce, Tirant lo blanch, Valencia, pp. 581 ss.
- ATIAS, C. (1999): *Droit Civil. Les Biens*, 4.^a edición, Litec, París.
- BERCOVITZ, A., y BERCOVITZ, R. (1987): *Estudios jurídicos sobre protección de los consumidores*, Tecnos, Madrid.
- BERCOVITZ, R. (1991): «Comentario a la STS de 23 de mayo de 1991», en *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, núm. 26, pp. 603 ss.
- CALVO CARAVACA, L., y otros (1997): *Contratos internacionales*, Tecnos, Madrid.
- CARBONNIER, J. (2000): *Droit Civil. T. 3: Les Biens*, 19.^a edición, Thémis, París.
- CARLÓN, L. (1973): «La cláusula de garantía en la compraventa de maquinaria», en *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 127, pp. 44 ss.
- CASTÁN TOBEÑAS, J. (1987): *Derecho Civil Español, Común y Foral, T. I: Introducción y Parte General, Vol. 2.º*, 14.^a edición, Reus, S.A, Madrid.
- (1988): *Derecho Civil Español, Común y Foral, T. IV, Derecho de obligaciones*, 14.^a edición, Reus, S. A, Madrid.
- CHILLÓN, S. (2000): «Oscillations de la charge de la preuve, ajustement des rapports de forces», en *Revue Européenne de Droit de la Consommation*, núm. 2, pp. 189 ss.
- CORTÉS DOMÍNGUEZ, V. (1991): «Comentario al artículo 1214 CC», en *Comentarios al Código Civil del Ministerio de Justicia, T. II*, Madrid, pp. 319-324.
- DEMOLOMBE, C. (1870): *Cours de Code Napoléon IX: Traité de la distinction des biens*, T. I, 4.^a edición, París.
- DÍAZ ALABART, S. (1997): «Comentario al artículo 12 de la LOCM», en *Comentarios a la Ley de Ordenación del Comercio Minorista y a la Ley Orgánica Complementaria*, dirigidos por J. L. Piñar Mañas y E. Beltrán Sánchez, 1.^a edición, Civitas, Madrid, pp. 112 ss.

- DUQUE DOMÍNGUEZ, J. (1984): «La protección de los derechos económicos y sociales en la Ley General para la Defensa de los Consumidores», en *Estudios sobre consumo*, núm. 3, pp. 51 ss.
- FLESSNER, A. (1999): «Richtlinie und Reform—Die Einpassung der Kaufgewährleistungs-Richtlinie ins deutsche Recht—». Publicado en el tomo 13.º de la colección *Hallesche Schriften zum Recht: Europäisches Kaufgewährleistungsrecht*, Carl Heymanns Verlag KG, Colonia-Berlín-Bonn-Munich, pp. 233 ss.
- GARCÍA CANTERO, G. (1992): «Comentario al artículo 11 de la LGDCU», en *Comentarios a la LGDCU*, coordinados por R. Bercovitz Rodríguez-Cano y J. Salas Hernández, Civitas, Madrid, pp. 373 ss.
- GONZÁLEZ PACANOWSKA, I. (1999): «Comentario al artículo 12 de la LOCM», en la obra colectiva *Régimen jurídico general del comercio minorista*, Mc Graw Hill, Madrid, pp. 190 ss.
- HONDIUS, E. (1997): «Kaufen ohne Risiko. Der europäische Richtlinienentwurf zum Verbraucherkau und zur Verbrauchergarantie», en *Zeitschrift für europäisches Privatrecht*, pp. 130 ss.
- LACRUZ BERDEJO, J. L. (1995): *Elementos de Derecho Civil II: Derecho de obligaciones*, Vol. 2.º, 3.ª edición, J. M.ª Bosch. Barcelona.
- LETE ACHIRICA, J. (1999): «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», en *Actualidad Civil*, núm. 42, pp. 1365 ss.
- MARTÍNEZ DE AGUIRRE ALDAZ y otros (2000): *Curso de Derecho Civil II: Derecho de Obligaciones*, Colex, Madrid.
- MICKLITZ, H.-W. (1997): «Ein einheitliches Kaufrecht für Verbraucher in der EG?», en *Europäische Zeitschrift für Wirtschaft*, Heft 8, pp. 229 ss.
- PARRA LUCÁN, M.ª A. (1997): «Comentario al artículo 12 de la LOCM», en *Comentarios a las Leyes de Ordenación del Comercio Minorista*, coordinados por R. Bercovitz Rodríguez-Cano y J. Leguina Villa, Tecnos, Madrid, pp. 198 ss.
- (1988): «Los derechos mínimos del titular de la garantía del artículo 11 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios», en *Anuario de Derecho Civil*, T. XLI, fasc. 2.º, pp. 523 ss.
- PELET, S. (2000): «L'impact de la directive 99/44/CE relative à certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation sur le droit français», en *Revue Européenne de Droit de la Consommation*, núm. 1, pp. 41 ss.
- RUBIO GARRIDO, T. (1990): «La garantía del artículo 11 LCU», en *Anuario de Derecho Civil*, T. XLIII, fasc. 3.º, pp. 867 ss.
- RUBIO GARRIDO T. (1993): *Contrato de compraventa y transmisión de la propiedad*, Bolonia, Colegio de España.
- SANZ VALENTÍN, L. A. (1999): «La Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo», en *Actualidad Civil*, núm. 35, pp. 1073 ss.
- SCHMIDT-RÄNTSCH, J. (1998): «Zum Stand der Kaufrechtsrichtlinie», en *Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 19. Jahrgang, Heft 20, 15 de mayo, pp. 849 ss.
- SERRA DOMÍNGUEZ, M. (1991): «Comentario a los artículos 1250, 1251 y 1253 CC», en *Comentarios al Código Civil del Ministerio de Justicia*, T. II, Madrid, pp. 417 ss.
- STAUDENMAYER, D. (1999): «EG-Richtlinie 1999/44/EG zur Vereinheitlichung des Kaufgewährleistungsrechts», publicado en el tomo 13.º de la colección

- Hallesche Schriften zum Recht: Europäisches Kaufgewährleistungsrecht*, Carl Heymanns Verlag KG, Colonia-Berlín-Bonn-Munich, pp. 27 ss.
- TENREIRO, M. (1994): «Garanties et services après-vente: brève analyse du Livre Vert présenté par la commission européenne», en *Revue Européenne de Droit de la Consommation*, núm. 1, pp. 3 ss.
- (1996): «La proposition de directive sur la vente et les garanties de biens de consommation», en *REDC*, núm. 3, pp. 187 ss.
- TENREIRO, M., y GÓMEZ, S. (2000): «La directive 1999/44/CE sur certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation», en *REDC*, núm. 1, pp. 5 ss.