



De interés jurídico ...

Vehículos Industriales en Stock: su plazo de Garantía

Recientemente algunos fabricantes o importadores de vehículos industriales han empezado a exigir a los distribuidores que vendan en un plazo determinado los vehículos adquiridos, esto es, que no permanezcan en stock más de un determinado plazo, toda vez que, si proceden a su venta con posterioridad, no dispondrán de la garantía del fabricante y será el distribuidor quien tenga que asumir ante el comprador cualquier defecto del vehículo. Estos comentarios analizan esta cuestión y qué medidas puede adoptar el distribuidor, en su caso.

Para determinar cuál es el plazo de que dispone el concesionario para vender sus vehículos o, dicho de otro modo, cuál es el plazo de garantía del fabricante y en qué momento empieza a correr, debemos partir de que **no es aplicable a la venta de vehículos industriales el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias** (en adelante, TRLGDCU), por cuanto esta norma sólo es válida en los contratos de compraventa civil de bienes de consumo celebrados por vendedores profesionales a consumidores.

Toda vez que el comprador de un vehículo industrial -sea persona física o jurídica- no se convierte en el último eslabón de la cadena de producción, comercialización y distribución de los bienes y servicios por cuanto integra el vehículo en su actividad empresarial o profesional, la ley no le considera consumidor y, por ende, no es aplicable a su compra el TRLGDCU.

Si fuese aplicable el TRLGDCU -como ocurre con los vehículos automóviles-, la respuesta a la cuestión es sencilla: el distribuidor podría vender el vehículo cuando quisiese porque el

fabricante responde de la falta de conformidad "en los mismos plazos y condiciones que los establecidos para el vendedor" (art. 124) y estos plazos empiezan a contarse desde la entrega del vehículo al consumidor (véase la Consulta CG/04/05 al Instituto Nacional de Consumo). **Es decir, en el caso de los vehículos automóviles está en manos del distribuidor el momento en que empieza a correr el plazo de dos años de garantía para el fabricante de un automóvil.**

Visto que no es aplicable la normativa de consumidores a los vehículos industriales, hay que buscar la respuesta en la **legislación general de la compraventa** (Código Civil o Código de Comercio), lo cual dificulta la solución de la cuestión por cuanto se trata de normativa del siglo XIX pensada para bienes menos complejos que un vehículo industrial del siglo XXI.

Para responder a la cuestión debemos diferenciar, por un lado, la venta del fabricante al distribuidor y, por otro, la venta del distribuidor al usuario-comprador, y determinar cuál de las dos legislaciones (mercantil o civil) es la aplicable a cada una de aquellas, ya que los plazos de saneamiento son diferentes (una precisión terminológica ligada a la legislación aplicable: fuera del ámbito de los consumido-





De interés jurídico ...

El distribuidor de un vehículo industrial en el momento de la entrega del vehículo tiene que reclamar al fabricante los defectos aparentes del mismo (los que se ven a simple vista), dispone de 30 días para reclamarle por los defectos ocultos (defectos graves que no determinan la inhabilidad del bien) y de 15 años para reclamar los defectos graves que determinen la inhabilidad del bien.



res no es común la utilización del concepto “garantía” sino el de “saneamiento”).

La venta del fabricante al distribuidor se trata de una compraventa mercantil, por cuanto el art. 325 del Código de Comercio indica que la mercantilidad de la compraventa se determina por la intención de revender lo comprado y obtener con ello un lucro o beneficio (el distribuidor compra el vehículo industrial para su venta y obtención de un beneficio).

El régimen de saneamiento por vicios o defectos de la compraventa mercantil figura en los arts. 336 y 342 del Código de Comercio. Estos dos artículos regulan dos casos diferentes: el saneamiento de vicios aparentes -los que se perciben a simple vista- (art. 336), que deben denunciarse en el momento de la recepción del producto; y el saneamiento de vicios ocultos -los que precisan de un examen más profundo para su detección- (art. 342), que deben denunciarse ante el fabricante en el plazo de 30 días desde la entrega al comprador del producto (en nuestro caso, al distribuidor) y, en caso de no ser atendidos, ejercitar la acción judicial correspondiente en el plazo de 6 meses desde la entrega del bien.

Además de los anteriores casos, existe una tercera categoría de vicios denominada “entrega de cosa diversa” o aliud pro alio que se regula en el Código Civil (art. 1.101 y 1.124 CC) y también aplicable a los contratos

de compraventa mercantil, que consiste en la entrega de un bien, no con meros defectos, sino inhábil para su fin natural por tener grandes defectos, cuyo plazo de detección prescribe a los 15 años desde la compra del bien.

En definitiva, según la normativa citada, el distribuidor de un vehículo industrial en el momento de la entrega del vehículo tiene que reclamar al fabricante los defectos aparentes del mismo (los que se ven a simple vista), dispone de 30 días para reclamarle por los defectos ocultos (defectos graves que no determinan la inhabilidad del bien) y de 15 años para reclamar los defectos graves que determinen la inhabilidad del bien.

La venta del distribuidor al usuario-comprador tiene carácter civil porque no se efectúa con ánimo de revender sino para integrarse en el negocio del comprador.

El régimen de saneamiento de vicios es el del Código Civil (arts. 1.484 y siguientes), el cual establece un plazo de saneamiento para vicios ocultos de 6 meses; lógicamente también existe la categoría de vicios denominada “entrega de cosa diversa” o aliud pro alio (art. 1.101 y 1.124 CC), cuyo plazo de detección prescribe a los 15 años desde la compra del bien; sin embargo, a diferencia del Código de Comercio, el Código Civil no prevé plazo alguno para los defectos aparentes.

Al día de hoy bajo cualquiera de las dos normativas sigue siendo complicada la diferencia entre vicios ocultos y “entrega de cosa diversa” o aliud pro alio.

Centrándonos en el caso de los vicios ocultos, de lo expuesto hasta ahora parece que podemos concluir que **el régimen del Código Civil aplicable a la venta del distribuidor al usuario-comprador establece un plazo (6 meses), más amplio que el del Código de Comercio aplicable a la venta del fabricante al distribuidor (30 días)**, circunstancia que perjudica al distribuidor, quien en la mayor parte del tiempo responde ante el comprador sin disponer de acción frente al fabricante porque ya le habría caducado.

Es decir, -en teoría- parece que el distribuidor de vehículos industriales debería tener sus productos en stock el mínimo tiempo posible a fin de darle rápida salida a la venta y asumir menor riesgo de saneamiento ante el usuario-comprador.





De interés jurídico ...

Como lo anterior no parece lógico, se vienen pres-
tando las siguientes **soluciones** a esta cuestión:

► **Desde el punto de vista contractual**, median-
te pacto entre el fabricante y el distribuidor que
amplía los plazos legales de saneamiento, de
tal forma que se viene otorgando al usuario-
comprador del vehículo industrial una garantía
comercial de plazo superior (por ej. 1 o más
años).

► **Desde el punto de vista jurisprudencial**, por
razones de justicia material considerando los
tribunales como casos de “entrega de cosa
diversa” o aliud pro alio (inhabilidad del bien)
defectos que posiblemente debían ser consi-
derados de vicios ocultos (defectos graves no
inhabilitantes).

Como puede haber situaciones donde no se
pueda acoger ninguna de las dos soluciones
citadas, la doctrina viene propugnando desde
hace tiempo que el plazo de saneamiento de
30 días establecido en el Código de Comercio
debe ser ampliado a 6 meses a fin de que coin-
cida con el del Código Civil y desaparezca el
desfase existente entre una y otra legislación.
Asimismo, de forma tenue, la jurisprudencia,
ha indicado en algunas ocasiones que aquel
plazo debe empezar a contarse no desde la
entrega al distribuidor sino desde la entrega del
bien al usuario-comprador, como ocurre en la
venta a consumidores.

En este sentido, José Moxica Román señala
en “*La Compraventa Mercantil e Instituciones
Afines*”, Aranzadi, 2000, pág. 193 lo siguiente:
“...consideramos que peca por defecto el
C.Com. al conceder solamente treinta días,
para la reclamación por los vicios ocultos, con-
tados desde la entrega de la mercancía. Hay
que tener en cuenta que, por su propio carác-
ter de ocultos, este tipo de vicios no se pueden
conocer hasta que el producto es utilizado en
su proceso normal de uso, y desde la entrega
que realiza el fabricante al comerciante hasta
el uso que realice el consumidor que lo ha
adquirido al comerciante revendedor, normal-
mente pasa un plazo muy superior a los treinta
días”.

Y la Sentencia de la Audiencia Provincial de
Huesca nº 334/1998, de 3 noviembre (AC
1998/8679), señala: “*existe una corriente
doctrinal que, con apoyo en Sentencias del
Tribunal Supremo de 7 enero 1988 (RJ
1988\117) y 20 febrero 1984 (RJ 1984\693),
consideran que el «dies a quo» viene determi-
nado, no desde la fecha de la entrega, sino*

*desde el momento en que los vicios o defectos
son susceptibles de ponerse de manifiesto
aunque hubiera transcurrido el plazo de recla-
mación”.*

Además de las dos soluciones anteriores,
probablemente la “teoría del enriquecimiento
sin causa” debe ser suficiente para dar acción
al distribuidor frente al fabricante y mantenerle
indemne de los defectos a que haya tenido que
responder ante el usuario-comprador.

En definitiva, los distribuidores de vehículos
industriales deberán exigir a sus fabricantes
que reconozcan expresamente en sus contra-
tos de distribución que el plazo de garantía del
vehículo será el que se pacte -en todo caso,
superior al plazo legal- y que empezará a con-
tarse en el momento de la entrega del mismo
al usuario-comprador, de tal forma que el tiem-
po que permanezca en el stock del distribuidor
el citado plazo no empezará a correr.

En ausencia de lo anterior y ante una hipoté-
tica reclamación judicial sobre defectos del
vehículo industrial a los que no quiera hacer
frente el fabricante, el distribuidor se verá abo-
cado, según los casos, a: **a)** invocar ante el
Tribunal una interpretación de la legislación
acorde con la realidad actual solicitando que
sea el momento de la entrega del vehículo
industrial al usuario-comprador desde el que se
empiece a contar el plazo de saneamiento;
b) plantear la cuestión como un caso de inha-
bilidad del bien por razones de justicia material
acogiéndose al plazo de reclamación de 15
años; y/o **c)** reclamar al fabricante en base a la
teoría del “enriquecimiento sin causa” a fin de
repetir frente a aquél los perjuicios que haya
tenido que padecer por responder previamente
ante el usuario-comprador **A**

Gustavo Aragón Ramírez de Pineda
QVADRIGAS ABOGADOS
www.qvadrigas.com

QVADRIGAS
ABOGADOS



**La “teoría del enri-
quecimiento sin
causa” debe ser
suficiente para dar
acción al distribu-
dor frente al fabri-
cante y mantenerle
indemne de los
defectos a que haya
tenido que responder
ante el usuario-com-
prador.**