

LOS ESTÁNDARES DE CONFORMIDAD EN EL SUBADQUIRENTE DE UN BIEN DE CONSUMO*

Álvaro Vecina Aznar
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla –La Mancha

Fecha de publicación: 22 de noviembre de 2022

En el supuesto que se nos presenta nos encontramos con dos compraventas concatenadas (podrían ser más): una primera entre un vendedor profesional (A) y un consumidor (B), y una segunda entre el consumidor comprador inicial (B) y un nuevo comprador subadquirente (C) sin relación contractual alguna con el vendedor inicial (A).

El objeto del presente trabajo es estudiar si, en el caso de existencia de una falta de conformidad en el bien objeto de contrato, podría (C) dirigirse contra (A) y mediante el ejercicio de qué acciones. Sólo en la medida en que (C) tenga la condición de consumidor –cuestión a estudiar también aquí–, le será de aplicación el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (TRLGDCU). Además, la primera compra debe ser necesariamente una venta de bienes de consumo, pues de lo contrario no cabe argumentar que, producida una segunda venta, el subadquirente del bien (consumidor) pueda reclamar al primer vendedor conforme al TRLGDCU¹. Pues sólo así podrán ser de aplicación los criterios objetivos y subjetivos de conformidad de esta norma, que son precisamente los que pretendemos analizar en el presente trabajo.

* Trabajo realizado en el marco en el marco del contrato con referencia 2022-CDT-11155 con cargo a la Ayuda para la realización de proyectos de investigación científica y transferencia de tecnología, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para el Proyecto titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social en Castilla-La Mancha” (PCRECLM) con Ref.: SBPLY/19/180501/000333 dirigido por Ángel Carrasco Perera y Ana Isabel Mendoza Losana y del Proyecto de Investigación PID2021-128913NBI00, del Ministerio de Ciencia e Innovación y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social: seguimiento y avances”, dirigido por Ángel Carrasco Perera y Encarna Cordero Lobato.

¹ V. MARÍN LÓPEZ, M. J., “Venta de vivienda con la cocina equipada, ¿quién responde de la falta de conformidad de los electrodomésticos?”, Centro de Estudios de Consumo, disponible en http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Venta_de_vivienda_con_la_cocina_equipada_quien_responde_de_la_falta_de_conformidad_de_los_electrodomesticos.pdf, (fecha de consulta: 23.10.2022) p. 7.

I. El subadquirente como consumidor

Desde una interpretación teleológica de la normativa de consumo, podemos apreciar que lo perseguido no es otra cosa sino la protección de aquella parte, el consumidor, que se entiende que se encuentra en una posición de debilidad en un negocio jurídico concreto respecto de la otra parte contratante, el empresario o profesional. Difícilmente puede ser tal finalidad protectora de la norma extrapolable a relaciones entre particulares donde para nada existe, *a priori*, un desequilibrio entre las partes contratantes. Como expresa BERCOVITZ, “cuando la relación es con otro consumidor no parece que tenga sentido que se pueda acoger a una protección específica frente a otro consumidor, puesto que esa actividad esporádica que realiza no le coloca en posición de ventaja alguna frente a la otra parte de la relación, consumidor también”². Es por todo ello que no resultaría inverosímil defender la imposibilidad de que pueda ser objeto de protección, bajo el TRLGDCU, un contrato entre dos particulares consumidores. Ello aun cuando el bien objeto de contrato fuera comprado originariamente a un empresario o profesional.

Sin embargo, ese mismo análisis teleológico puede llevarnos a conclusiones diferentes. Así, la normativa de consumo no sólo busca una protección directa del consumidor, sino también crear un entorno donde el consumidor se sienta protegido. Cuando los bienes comercializables abandonan la cadena de producción para pasar a manos de sus *destinatarios finales* (los consumidores), se les dota de una protección más reforzada que a aquellos otros que no conforman el objeto de un contrato de consumo. De este modo, la normativa de consumo busca indirectamente garantizar un estándar de seguridad y confianza en el tráfico mercantil donde necesariamente intervienen a diario todos los ciudadanos en calidad de consumidores.

La seguridad y confianza que se han mencionado sólo se pueden lograr en plenitud haciendo responder al empresario o profesional, no sólo frente al comprador inicial de un bien de consumo, sino también frente a aquellos que, posteriormente, ostenten derechos sobre la cosa (vgr. subadquirente). Como decíamos, la finalidad principal de la normativa de consumo es proteger a una de las partes que se entiende vulnerable respecto de la otra. Proteger, precisamente, de los efectos que pudiera tener la conducta del empresario o profesional desde su posición de ventaja. Pero, ¿acaso no perjudican por igual tales efectos al primer comprador propietario como al subadquirente, en el caso en que lo haya? Por todo ello, si la finalidad de la norma es equilibrar la asimetría en la relación negocial

² BERCOVITZ, R. “Artículo 3”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. (Coord.), *Comentario del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios y otras Leyes Complementarias*, 2ª edición, Pamplona, Aranzadi Thomson-Reuters, 2015, pp. 54 y 55.

de consumo, a la vez que crear un marco de seguridad y confianza en el tráfico mercantil, necesariamente se deberá otorgar legitimación activa al subadquirente frente al vendedor empresario/profesional. Ante este argumento se podrá argüir que el subadquirente ya goza de las acciones del Código Civil por vicios ocultos e incumplimiento contractual frente al vendedor particular con quien contrató. Si bien esto es cierto, esas mismas acciones civiles también son ejercitables por el consumidor adquirente primero y, sin embargo, el legislador quiso otorgarle una protección adicional. De esta misma forma, y de manera analógica, no debiera haber razón para denegarle a ese segundo consumidor tal protección especial del TRLGDCU.

Si bien es cierto que la Directiva (UE) 2019/771 del Parlamento Europeo y del Consejo de 20 de mayo de 2019 relativa a determinados aspectos de los contratos de compraventa de bienes únicamente regula los “contratos de compraventa celebrados entre vendedores y consumidores” (artículo 1), nada impediría al legislador nacional extender el ámbito de protección previsto a los terceros adquirentes, toda vez que el artículo 3 del TRLGDCU prescinde del término compraventa o comprador para hablar del amplio concepto legal de *consumidor y usuario*, que no excluye al subadquirente. En este mismo sentido se pronuncia CÁMARA LAPUENTE, para quien el término “actúen” del artículo 3 del TRLGDCU comprende “todas las actividades...como «adquirir, utilizar o disfrutar» por las que el consumidor o usuario entre en contacto con el bien o servicio por cualquier título; comprenderá actos jurídicos y actos materiales (consumidor jurídico/material)”³.

No olvidemos que el conocido como efecto *gold-plating* o *ultra transposición*, habilita a los Estados miembros a ampliar en la norma nacional de transposición el ámbito de aplicación personal o material de la norma europea⁴. Ello aun en los casos en que se trate de una directiva europea de armonización máxima, como es el caso de la Directiva arriba citada (artículo 4).

Por consumidor ha de entenderse, según CÁMARA LAPUENTE, a “quienes adquieran, almacenen, utilicen o consuman bienes o servicios sin el fin de integrarlos en procesos de producción, transformación, comercialización y prestación a terceros”⁵. CARRASCO

³ CÁMARA LAPUENTE, S. “Artículo 3”, en CÁMARA LAPUENTE, S. (Dir.), *Comentarios a las Normas de Protección de los Consumidores*, Madrid, Colex, 2011, p. 133.

⁴ ARROYO AMAYUELAS, E., “Entra en vigor el Real Decreto Ley 7/2021 (compraventa de bienes de consumo y suministro de contenidos y servicios digitales al consumidor)”, *Revista CESCO*, 2022, nº 41, p. 3.

⁵ CÁMARA LAPUENTE, S. “El concepto legal de consumidor en el Derecho privado europeo y en el derecho español: aspectos controvertidos o no resueltos”, *Noticias de la Unión Europea (Monográfico, Derecho Privado Europeo)*, nº 320, 2011, p. 93.

PERERA⁶ dirá a este respecto que dentro de la definición de consumidor “cabe no sólo el consumidor jurídico, es decir, el que contrata con un empresario o profesional, sino también el consumidor material, esto es, el que utiliza o disfruta como destinatario final un bien o servicio, a pesar de no haber sido él el contratante”. En idénticos términos se pronuncia BERCOVITZ⁷, quien además señala que “consumidor es aquel que actúa recibiendo directa o indirectamente, adquiriéndolos en el mercado y/o disfrutándolos bienes o servicios”⁸. Así también, MARÍN LÓPEZ defiende estos mismos postulados cuando alega que con ello “no se aumenta en modo alguno la carga de los responsables de la garantía legal y se protegen adecuadamente los intereses del subadquirente del bien”⁹. Del mismo modo se expresa CÁMARA LAPUENTE al señalar que “no parece que la nueva dicción del artículo tres [TRLGDCU] haya alterado la posibilidad de entender protegido al puro consumidor material (no contratante) en ciertos aspectos, dada la amplitud del verbo actuar que ahora se contempla y que permite cubrir no solo relaciones contractuales sino cualquier acto de consumo”¹⁰.

Como se aprecia, la doctrina parece aceptar que el segundo comprador sea considerado consumidor a los efectos del TRLGDCU y pueda así emprender acciones directamente contra el empresario vendedor. Ello aun cuando la relación contractual entre ambos particulares, fundada en segundo contrato, no sea de consumo. Y es que el consumidor no se despierta, no nace con la condición de tal. Esta naturaleza la asume, en lo que aquí nos afecta, cuando compra un bien de consumo –aun indirectamente– a un empresario, volviéndose así titular de derechos sobre el mismo, con objeto de realizar su valor en uso y no su valor en cambio¹¹. En este sentido, es doctrina consolidada del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (STJUE de 25 de enero de 2018, TJCE 2018/25) que el “concepto de consumidor debe interpretarse en relación con la posición de esta persona en un contrato determinado y con la naturaleza y finalidad de este y no con la situación subjetiva de dicha persona”¹².

⁶ CARRASCO PERERA, A., *El Derecho de Consumo en España: presente y futuro*, Madrid, Instituto Nacional del Consumo, 2002, p. 22.

⁷ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., “Artículo 3”, *cit.*, pp. 68 y 69.

⁸ BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R., “Artículo 3”, *cit.*, p. 54.

⁹ MARÍN LÓPEZ, M. J., “Artículo 115”, en BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, R. *Comentario ...*, *cit.*, p. 1682 y MARÍN LÓPEZ, M. J., “Venta de vivienda...”, *cit.*, p. 7.

¹⁰ CÁMARA LAPUENTE, S., “Artículo 3” ..., *cit.* pp. 112 y 113.

¹¹ CARRASCO PERERA, A., *El Derecho de Consumo...*, *cit.*, p. 30.

¹² MATO PACÍN, M^a N., “El derecho de consumo y el consumidor”, en SANTOS MORÓN, M^a J. y MATO PACÍN, M^a N (Coords.), *Derecho de consumo: visión normativa y jurisprudencial actual*, Madrid, Tecnos, 2022, p. 24.



Desde la óptica jurisprudencial, también la Sala de lo Civil del Tribunal Supremo parece aceptar estos postulados cuando matiza el principio de relatividad de los contratos para extender sus efectos a determinados subadquirentes. Así, en su sentencia de 1 de abril de 1977 señalaba que *“el causahabiente a título particular está ligado por los contratos celebrados por el causante de la transmisión con anterioridad a ésta, siempre que influyan en el contenido del derecho transmitido”*. En el mismo sentido se pronuncia la STS de 24 de octubre de 1990, al afirmar que *“la fuerza obligatoria de los contratos, relatividad de lo acordado en ellos, afecta generalmente sólo a los contratantes y sus herederos; pero ya de antiguo (sentencia de 14 de mayo de 1928) se declaró que también obliga el contrato al sucesor a título particular de los contratantes y en general a los adquirentes de los derechos de éstos”*. Es de especial mención la STS 924/2003, de 14 de octubre, según la cual *“de acuerdo con el principio de derecho nemo plus iuris ad alium transferre potest, quam ipse habet, los causahabientes a título particular han de considerarse ligados por los contratos que hubiera celebrado con anterioridad su transmitente que influyan en el contenido del derecho transmitido, reconociéndose jurisprudencialmente el llamado efecto reflejo de los contratos, que viene en ocasiones a mitigar la rigidez del principio de relatividad de los mismos en cuanto a sus límites subjetivos que expresa el [artículo 1257 del Código Civil](#) . Se admite, así, que los derechos y obligaciones que dimanen de un concreto negocio jurídico puedan -más allá del círculo de sus otorgantes y herederos- trascender a quien, por ser causahabiente a título particular por actos intervivos de uno de los contratantes se haya introducido en la relación jurídica preexistente mediante el nuevo contrato que con aquel ha celebrado”*. Es más, recientemente, en su STS 494/2022, de 22 junio, estimó que un tercero adquirente de una vivienda tenía legitimación activa para reclamar frente al empresario vendedor inicial, aun cuando no tuviera con él ninguna relación contractual. Esta misma línea argumentativa es seguida por la jurisprudencia menor de las Audiencias Provinciales.¹³

Pero, si bien tanto la doctrina científica como la jurisprudencia parecen coincidir en que el segundo adquirente goza de legitimación activa frente al primer vendedor, falta dilucidar en base a qué título actúa. Pueden existir varias opciones plausibles. En mi opinión, la más acertada es aquella por la cual se entiende que nos encontramos ante una cesión legal del crédito o “cesión legal de derechos”, como así lo denomina AVILÉS GARCÍA¹⁴. De esta forma, el subadquirente se subroga en el crédito del primer adquirente, ya sea porque se entiende que en el segundo contrato de compraventa va ínsita

¹³ SAP Granada (Secc. 3ª) 782/2019, de 7 de noviembre (ECLI:ES:APGR:2019:2174); SAP Madrid (Secc. 14ª) 426/2006, de 28 de junio (ECLI:ES:APM:2006:9480); SAP Madrid (Secc. 11ª) 422/2017, de 22 de noviembre (ECLI:ES:APM:2017:16791); SAP Vizcaya (Secc. 3ª) 70/2022, de 2 de marzo (ECLI:ES:APBI:2022:592).

¹⁴ AVILÉS GARCÍA, J., *Cuestiones esenciales sobre las relaciones contractuales en el sector de la automoción*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2009, pp. 296 y 297.

la cesión de crédito, ya porque interpretemos que nos encontremos ante un supuesto de subrogación legal ex artículo 120 TRLGDCU. En este precepto se señala que el empresario o profesional “*será responsable de las faltas de conformidad que existan en el momento de la entrega o del suministro y se manifiesten en un plazo de tres años desde la entrega*”.

Del tenor del citado artículo perfectamente puede desprenderse que el empresario responderá, respecto del bien que vendió, frente a su actual propietario que ejercite las correspondientes acciones previstas en el TRLGDCU. Para ello, es necesario que la parte actora tenga la consideración de consumidor, que la acción no esté prescrita y que la falta de conformidad se haya manifestado en el plazo del referenciado artículo 120. De esta forma, el vendedor originario responderá, frente a quien sea el propietario del bien de consumo, de aquellas faltas de conformidad presentes en la primera entrega y manifestadas durante el plazo de garantía legal. Dicho de otro modo, las obligaciones propias del empresario en materia de conformidad a que se refiere el TRLGDCU son *propter rem*, y, en tal medida, cualquier consumidor titular del bien de consumo podrá ejercitar las acciones previstas en el TRLGDCU. Es decir, “la garantía persigue al bien, no a su titular”¹⁵.

Como se acaba de señalar, sólo se podrá reclamar en base al TRLGDCU respecto de aquellas “*faltas de conformidad que existan en el momento de la entrega*” (artículo 120 TRLGDCU) en la primera venta. Si la falta de conformidad en el bien objeto de la segunda compraventa no existía en el momento de la entrega del primer contrato, el consumidor sólo podrá dirigirse contra el vendedor particular y en el ejercicio de las acciones del Código Civil previstas para los vicios ocultos (artículo 1486) o para el *aliud pro olio* (artículos 1101 y 1124), pero no en virtud de aquellas previstas en el TRLGDCU.

Es importante remarcar que el plazo de garantía legal debe computarse desde la entrega primera entre vendedor profesional o empresario y el primer adquirente. Esto es así puesto que, como ya se ha dicho antes, nadie puede transferir a otro más derechos de los que tiene. Por tanto, el subadquirente no podrá gozar de un plazo mayor de garantía o de ejercicio de las acciones que el que tenía aquél con quien contrató. En igual medida, no

¹⁵ TORRELLES TORREA, E, “Artículo 114” ..., cit., p. 1058: “el consumidor no contratante del bien tendrá derecho a ejercitar los derechos conferidos en la garantía siempre que presente el derecho de garantía ante el responsable de la falta de conformidad, actuando como representante del que en su día adquirió el bien”. También, como bien señala la autora, el Libro Verde presentado por la Comisión sobre las garantías de los bienes de consumo y los servicios postventa el 15 de noviembre de 1993, ya advertía que hay que considerar beneficiario de la garantía, no sólo al primer comprador sino también a todo propietario consecutivo del producto.

es procedente admitir que el subadquirente pueda exigir al empresario o profesional cosa distinta a la que se obligó.

II. Los criterios de conformidad en el subadquirente

En lo que respecta a los criterios de conformidad propiamente dichos, el TRLGDCU distingue entre criterios objetivos y subjetivos, separando los criterios de conformidad del antiguo artículo 116 TRLGDCU en dos distintos: por un lado, el 115 bis¹⁶ respecto de los “*requisitos subjetivos para la conformidad*”, y por otro el 115 ter¹⁷ para los “*requisitos objetivos para la conformidad*”. Es preciso señalar que, en lo que respecta a los criterios de conformidad en el subadquirente, no podemos aplicar en bloque la referida clasificación legal de criterios subjetivos/objetivos tal y como esta viene referida en el TRLGDCU. Éste razonablemente incluye como objetivos todos aquellos requisitos relacionados con el objeto del contrato y como subjetivos aquellos relacionados con las partes contratantes. Por tanto, por estándares de conformidad subjetivos se han de

¹⁶ Artículo 115 bis TRLGDCU: “*Para ser conformes con el contrato, los bienes y los contenidos o servicios digitales deberán cumplir, en particular y cuando sean de aplicación, los siguientes requisitos:*

- a) *Ajustarse a la descripción, tipo de bien, cantidad y calidad y poseer la funcionalidad, compatibilidad, interoperabilidad y demás características que se establezcan en el contrato.*
- b) *Ser aptos para los fines específicos para los que el consumidor o usuario los necesite y que este haya puesto en conocimiento del empresario como muy tarde en el momento de la celebración del contrato, y respecto de los cuales el empresario haya expresado su aceptación.*
- c) *Ser entregados o suministrados junto con todos los accesorios, instrucciones, también en materia de instalación o integración, y asistencia al consumidor o usuario en caso de contenidos digitales según disponga el contrato.*
- d) *Ser suministrados con actualizaciones, en el caso de los bienes, o ser actualizados, en el caso de contenidos o servicios digitales, según se establezca en el contrato en ambos casos.*

¹⁷ Artículo 115 ter. TRLGDCU: “*1. Además de cumplir cualesquiera requisitos subjetivos para la conformidad, los bienes y los contenidos o servicios digitales deberán cumplir todos los siguientes requisitos:*

- a) *Ser aptos para los fines a los que normalmente se destinan bienes o contenidos o servicios digitales del mismo tipo, teniendo en cuenta, cuando sea de aplicación, toda norma vigente, toda norma técnica existente o, a falta de dicha norma técnica, todo código de conducta específico de la industria del sector.*
- b) *Cuando sea de aplicación, poseer la calidad y corresponder con la descripción de la muestra o modelo del bien o ser conformes con la versión de prueba o vista previa del contenido o servicio digital que el empresario hubiese puesto a disposición del consumidor o usuario antes de la celebración del contrato.*
- c) *Cuando sea de aplicación, entregarse o suministrarse junto con los accesorios, en particular el embalaje, y las instrucciones que el consumidor y usuario pueda razonablemente esperar recibir.*
- d) *Presentar la cantidad y poseer las cualidades y otras características, en particular respecto de la durabilidad del bien, la accesibilidad y continuidad del contenido o servicio digital y la funcionalidad, compatibilidad y seguridad que presentan normalmente los bienes y los contenidos o servicios digitales del mismo tipo y que el consumidor o usuario pueda razonablemente esperar, dada la naturaleza de los mismos y teniendo en cuenta cualquier declaración pública realizada por el empresario, o en su nombre, o por otras personas en fases previas de la cadena de transacciones, incluido el productor, especialmente en la publicidad o el etiquetado...”*

entender aquellos criterios que permiten enjuiciar la particular voluntad declarada de los contratantes en una concreta compraventa, con eficacia *inter partes*, o aquellos otros que hayan servido para la conformación de tal voluntad.

En lo que respecta a los estándares de conformidad en el subadquirente, cuestión que nos ocupa en el presente trabajo, debe señalarse que, únicamente se le aplicarán a éste los criterios objetivos contenidos en el TRLGDCU. Por el contrario, todos aquellos criterios subjetivos referidos al elemento volitivo de los contratantes, no le serán de aplicación – los contenidos en el artículo 115 bis TRLGDCU–

Sin embargo, es necesario hacer una apreciación. Así, el apartado b) del artículo 115 ter (criterios objetivos) relativo a la correspondencia del bien “*con la descripción de la muestra o modelo del bien... que el empresario hubiese puesto a disposición del consumidor o usuario antes de la celebración del contrato*”, no será de aplicación al subadquirente. Esto es así, en la medida en que hace referencia a hechos que únicamente afectan a la conformación de la voluntad del comprado, lo que lo torna, en realidad, en un verdadero criterio subjetivo.¹⁸

No debe pensarse que lo expuesto respecto del apartado b) del artículo 115 ter puede ser aplicado en igual medida al apartado d) del referido artículo. Éste hace referencia a las características “*que presentan normalmente los bienes... del mismo tipo [y] que el consumidor o usuario pueda razonablemente esperar*”. Continúa el artículo señalando, por un lado, aquello esperable por el consumidor dada su “*naturaleza*”, criterio claramente objetivo, y por otro, respecto de lo que un consumidor puede razonablemente esperar “*teniendo en cuenta cualquier declaración pública realizada por el empresario, o en su nombre, o por otras personas en fases previas de la cadena de transacciones, incluido el productor, especialmente en la publicidad o el etiquetado*”. Este último criterio pudiera parecer perfectamente enmarcable como un requisito subjetivo de conformidad, en el sentido anteriormente expresado. Sin embargo, no ocurre tal cosa. En este sentido, MARÍN LÓPEZ señala que tales declaraciones públicas constituyen un parámetro de referencia objetivo, y no subjetivo, debiéndose acudir al criterio de razonabilidad de un consumidor medio¹⁹. Tal valoración cobra aún más consistencia si nos fijamos en las exoneraciones de responsabilidad del vendedor previstas en el artículo 115 ter d) *in fine*, y, entre ellas, la relativa a que “*la declaración pública no pudo influir en la decisión de*

¹⁸ Puede llegar a darse el caso en el que “*el empresario hubiera puesto a disposición del [subadquirente] antes de la celebración del contrato*” tal “*muestra*” o “*modelo del bien*”, y que, por tanto, la voluntad del subadquirente se hubiera visto condicionada por tales. Únicamente en este caso, y siempre que el subadquirente lograra probarlo, el apartado b) del artículo 115 ter sí se tornaría un verdadero criterio de conformidad a tener en cuenta.

¹⁹ MARÍN LÓPEZ, M. J., “Artículo 116”, en *Comentario...*, cit. p. 1703.

adquiriré el bien...” Si el legislador prevé tal circunstancia, referida a la voluntad del comprador (criterio subjetivo), como una excepción, necesariamente ha de suponer que las declaraciones públicas realizadas por el empresario han de ser consideradas un criterio objetivo.

La confusión que toda esta sistematización provoca es lo que lleva a errores en la determinación de los criterios de conformidad del subadquirente. Valga de ejemplo la reciente sentencia del Tribunal Supremo 494/2022, de 22 de junio, por la cual se otorga legitimación activa a los segundos adquirentes de una vivienda respecto del promotor vendedor, por la diferencia de calidades en los materiales de las puertas y armarios de la vivienda respecto de la memoria que fue entregada a los compradores iniciales (no a ellos) y que fue objeto de oferta publicitaria. Pues bien, con razón critica CARRASCO PERERA²⁰ el fallo al señalar que el vendedor no puede responder frente a terceros adquirentes, porque no fue a ellos frente a los cuales hizo las declaraciones de calidades contenidas en la memoria. Se pregunta el autor: “¿Sobre qué iban a fundar los segundos compradores su expectativa de conformidad?” Además, continúa señalando, el propio artículo 115 ter. d) 3º exonera al vendedor de responsabilidad por la publicidad realizada si consigue probar que “*la declaración pública no pudo influir en la decisión de adquirir el bien*”. ¿Cómo va a hacer tal cosa si no ha tenido relación alguna con el subadquirente?

Como se puede apreciar, no parece razonable defender que, aquel comprador subadquirente que tuvo a bien contratar un bien con unas determinadas características apreciables, sobre las cuales consintió, pudiera ahora dirigirse contra el vendedor empresario/profesional alegando falta de conformidad respecto de esas mismas características. Estaría aplicando los estándares subjetivos de los artículos 115 bis y ter. que se basan en la voluntad declarada del primer comprador, no en la suya.

Es importante señalar que, en el caso en que el vendedor y comprador iniciales pactasen que el bien no tenga ciertas características de las que habitualmente un consumidor medio pudiera fundadamente esperar, o consintieran que éste no fuera apto para los fines a que normalmente se destina [criterios objetivos del artículo 115 ter. a) y d)], el subadquirente no podrá alegar tales circunstancias ante el empresario, ex artículo 115 ter. 5 TRLGDCU. Como es lógico, el empresario no puede verse obligado a cosas distintas de las que pactó,

²⁰ CARRASCO PERERA, A., “Legitimación de los compradores sucesivos para instar acciones contra los promotores-vendedores por falta de calidad en el inmueble vendido”, Centro de Estudios de consumo, disponible en http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Legitimacion_de_los_compradores_sucesivos_para_instar_acciones_contra_los_promotores-vendedores_.pdf



ni el subadquirente podrá gozar de derechos que el primer comprador no tenía: *nemo plus iuris ad alium transferre potest, quam ipse haberet*.

Por otro lado, y atendiendo a la misma razón lógica, es razonable defender que el empresario o profesional pueda oponer frente al subadquirente todas aquellas excepciones que ostentara frente al primer comprador, como se desprende del artículo 1198 CC. Pensemos en el supuesto de incumplimiento contractual del primer comprador. Si en empresario podía oponer a éste la excepción de incumplimiento, ¿por qué no iba a tener derecho a actuar de igual forma frente al subadquirente, si no consintió tal cesión? De no ser así, se estaría perjudicando al vendedor sin haber recabado previamente de éste su consentimiento.