

VENTA EN TIENDAS *OUTLET*, INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR Y GARANTÍA DEL BIEN VENDIDO¹

Manuel Jesús Marín López
Catedrático de Derecho Civil
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de publicación: 17 de septiembre de 2015

1. Introducción

En los últimos años han proliferado en nuestro país las tiendas Outlet. Se trata de establecimientos comerciales especializados en la venta de productos de primeras marcas en stock o de temporadas anteriores a precios muy reducidos.

Desde la Dirección General de Salud Pública y Consumo de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha se formula al CESCO una consulta en relación con la venta de electrodomésticos en tiendas Outlet. Se pregunta si, una vez admitida que la venta en estas tiendas es una venta de saldos, es conforme a derecho la práctica (habitual, según parece) de vender esos bienes sin garantía comercial adicional, y sin informar previamente al consumidor de que los bienes carecen de esa garantía comercial.

2. La venta en tiendas Outlet, ¿es una venta de saldos?

La consulta parte de la premisa que la venta de bienes en tiendas Outlet es una venta de saldos. Pero esta premisa no es correcta.

Según el art. 34 de la Ley autonómica 2/2010, de 13 de mayo, de comercio de Castilla-La Mancha, se considera venta de saldos “la de productos cuyo valor de mercado aparezca manifiestamente disminuido a causa del deterioro, desperfecto, desuso u

¹ Trabajo realizado en el marco del Programa Estatal de Fomento de la Investigación Científica y Técnica de Excelencia (Subprograma Estatal de Generación de Conocimiento) otorgado al Grupo de investigación y centro de investigación CESCO, *Mantenimiento y consolidación de una estructura de investigación dedicada al Derecho de consumo*, dirigido por el Prof. Ángel Carrasco Perera de la UCLM, Ref.: DER2014-5606-P.

obsolescencia de los mismos, sin que un producto tenga esta consideración por el solo hecho de ser un excedente de producción o de temporada, no pudiendo consistir en la venta de productos que impliquen riesgo de cualquier naturaleza, fraude o engaño al comprador, ni la de aquéllos que no se vendan realmente por precio inferior al habitual”. Una redacción semejante se contiene en el art. 28 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

La norma es clara en el sentido de que la venta de productos en stock o de temporada no es por ese simple hecho una venta de saldos. El precepto distingue claramente la venta de “desechos” (bienes deteriorados u obsoletos) y la venta de “excedentes de producción o bienes de temporada”. El primer caso cae dentro de la “venta de saldos”, mientras que el segundo (outlet) queda fuera. Pueden existir casos fronterizos, como sucede con los productos “obsoletos”, que pueden comercializarse en la modalidad de venta de saldos y en los que la obsolescencia deriva precisamente de ser productos de otras temporadas (por eso aparecen ante los consumidores como “viejos”). Pero ese no es el caso de la mayoría de las tiendas Outlet, en los que los bienes, aun siendo de temporadas anteriores, no son bienes obsoletos.

Las razones por las que el empresario puede querer que las ventas en su establecimiento Outlet sean consideradas como venta de saldos tienen que ver con la posibilidad de realizar ventas a pérdida. Existe venta con pérdida cuando el precio aplicado a un producto es inferior al de adquisición según factura (art. 14.2 Ley 7/1996). La venta con pérdida realizada al público está prohibida, salvo en los casos de venta de saldos y ventas en liquidación (art. 14.1 Ley 7/1996). Por lo tanto, si se entiende que las tiendas Outlet realizan ventas de saldos, podrán realizar ventas con pérdida, esto es, con precios muy bajos, inferiores a los que adquisición del bien. Por el contrario, no podrán vender con pérdida si se estima que no son ventas de saldos.

3. La garantía (legal y comercial) de los bienes vendidos en tiendas Outlet

Al margen de que las tiendas Outlet vendan o no saldos, todos los bienes que se venden en estos establecimientos tienen la “garantía legal” a la que se refieren los arts. 114 y ss. TRLGDCU. Por lo tanto, el vendedor está obligado a entregar al consumidor un bien que sea conforme al contrato, y es el propio vendedor el que va a responder ante el consumidor de la falta de conformidad (defecto) que exista en el bien (art. 114 TRLGDCU), siempre que concurren unos presupuestos adicionales: que el defecto exista ya en el momento de la entrega, aunque se manifieste más tarde; que el consumidor desconozca en el momento de la entrega que el bien es no conforme; que la

falta de conformidad se manifieste en el plazo de dos años contados desde la entrega del bien; etc.

Que las ventas sea de bienes de bienes en stock (excedentes de producción) o de otra temporada no exime al vendedor de su responsabilidad por la falta de conformidad del bien vendido. El vendedor responderá siempre, porque así lo dispone la ley, al margen de su voluntad, e independientemente de cuál sea el bien vendido, de la gravedad de la falta de conformidad y de la buena o mala fe del vendedor (responde incluso aunque ignore que el bien vendido tiene esa falta de conformidad).

Como en cualquier otro tipo de venta, los bienes vendidos en tiendas Outlet pueden tener una garantía comercial. La garantía comercial no nace del contrato de compraventa, sino de la voluntad del garante. Se trata de un compromiso adicional de un sujeto (el garante) de hacerse responsable de los posibles defectos del bien frente al consumidor, en los términos que él mismo establezca. Frente a la garantía legal, que es imperativa e inderogable, la garantía comercial sólo existe cuando hay un sujeto que la ofrece, con el contenido y extensión que él mismo determine. Pero siempre constituye un *plus* de protección respecto a la garantía legal, pues la garantía legal no desaparece por el hecho de que un sujeto (normalmente, el fabricante) haya dado garantía comercial.

El art. 126 TRLGDCU parece imponer necesariamente una garantía comercial en los bienes de naturaleza duradera. El precepto establece que, en los productos de naturaleza duradera, “deberá entregarse en todo caso al consumidor, formalizada por escrito... la garantía comercial”, indicando además el contenido mínimo que necesariamente ha de incluirse en esa garantía.

La norma es un auténtico despropósito, por lo que debe ser objeto de una severa crítica. Se advierte en ella una doble influencia. Por una parte, del art. 11.5 de la Ley 23/2013, de Garantías en la Venta de Bienes de Consumo, que se supone que es la norma que incorpora al Texto Refundido, aunque su contenido varía notablemente, como se comprueba con una simple lectura de ambos preceptos. Por otra, del art. 11.2 LGDCU/1984, que para los bienes de naturaleza duradera impone al productor o suministrador el deber de entregar una garantía, formalizada por escrito, con un contenido mínimo. El legislador que dicta el TRLGDCU en 2007 olvida, sin embargo, que la garantía regulada en el artículo 11.2 LGDCU/1984 no era una garantía comercial, sino una garantía de carácter legal. En efecto, aunque la norma es confusa y ha dado lugar a muy variadas interpretaciones sobre la naturaleza de esta «garantía», la mejor doctrina estima que el artículo 11.2 y 3 LGDCU/1984 contempla un caso de responsabilidad contractual, imponiendo al vendedor el deber de enajenar productos con

cualidades e idoneidad suficientes para la satisfacción cumplida de los consumidores adquirentes. De hecho, el origen de este precepto está en la insuficiencia del régimen de saneamiento por vicios ocultos como mecanismo de protección del comprador consumidor.

Como he señalado, el artículo 11.2 LGDCU/1984 no regula una garantía comercial, ni obliga al suministrador o productor a conceder una garantía de ese tipo. Tampoco el artículo 11.5 de la Ley 23/2003 impone la existencia de garantía comercial en los bienes de naturaleza duradera. Se limita a señalar que la garantía comercial se formalizará siempre por escrito o en cualquier soporte duradero. Pero sólo si existe esa garantía comercial, esto es, si alguien la ofrece voluntariamente. En consecuencia, el artículo 126 LGDCU se extralimita cuando exige que en la venta de este tipo de bienes (los de naturaleza duradera) «deberá entregarse en todo caso al consumidor, formalizada por escrito..., una garantía comercial».

Por lo tanto, hay que entender que el art. 126 TRLGDCU no impone una garantía comercial (tampoco lo hacía el derogado artículo 11.5 de la Ley 23/2003), sino que contiene una especialidad en relación con la forma que ha de tener la garantía comercial de los bienes de naturaleza duradera. La regla general, aplicable en principio a todo tipo de bienes, es que la garantía comercial no precisa forma alguna, pero que, a petición del consumidor, deberá formalizarse por escrito o en cualquier otro soporte duradero (artículo 125.1 LGDCU). El artículo 126 LGDCU contiene una excepción: para los bienes de naturaleza duradera, se tendrá que formalizar siempre por escrito, sin que el consumidor tenga que pedirlo.

Como aclara el art. 59 bis.1.j) TRLGDCU, el “garante” puede ser el empresario (esto es, el vendedor) o un productor.

En consecuencia, los bienes vendidos en las tiendas Outlet tienen la garantía legal establecida en los arts. 114 y ss., y pueden tener también una garantía comercial si el propio vendedor o el fabricante libremente la ofrecen.

4. Si el bien vendido carece de garantía comercial, ¿está el vendedor obligado a informar de ello al consumidor?

El art. 60 TRLGDCU establece un deber precontractual de información que incumbe a cualquier empresario frente a un consumidor concreto que muestra interés en contratar un bien o servicio determinado. En tal caso, el precepto obliga al empresario a suministrar una información al consumidor sobre determinados extremos.

Entre otras menciones, el empresario “además del recordatorio de la existencia de una garantía legal de conformidad para los bienes”, deberá informar al consumidor de “la existencia y las condiciones de los servicios posventa y las garantías comerciales” [art. 60.2.e) TRLGDCU].

El precepto es inequívoco en el sentido de que ha de informarse al consumidor de que existe una garantía legal de conformidad. También deberá informarle de “la existencia... de las garantías comerciales”. Si el vendedor da garantía comercial, es claro que deberá informar de ello al consumidor. La cuestión es más dudosa si la garantía comercial la ofrece el fabricante, como es lo habitual. Pues puede que el vendedor no tenga conocimiento de si el fabricante concede garantía comercial, en la medida en que el documento de garantía va normalmente incluido en el propio embalaje del producto vendido.

La norma que se comenta exige que se informe de “la existencia de las garantías comerciales”, pero no de su no existencia. Por lo tanto, si el bien se vende sin garantía comercial, el vendedor no está obligado a informar de ello al consumidor antes de contratar.