

APARATOS QUE SE ROMPEN CON FACILIDAD O DEJAN DE FUNCIONAR EN DETERMINADO PERIODO DE TIEMPO: EL ÍNDICE SOPORTABLE DE LA OBSOLESCENCIA PROGRAMADA

Lourdes García Montoro
Centro de Estudios de Consumo
Universidad de Castilla-La Mancha

Fecha de publicación: 20 de abril de 2015

La constante innovación en el mercado de aparatos eléctricos y electrónicos parece obligarnos a adquirir siempre el producto más nuevo, aunque ya dispongamos del mismo aparato en su versión anterior; pero en ocasiones no es la necesidad de tener la última versión del producto lo que nos incita a la compra, sino que nos vemos obligados a sustituirlo porque ha dejado de funcionar. ¿Por qué ocurre esto?

Puede suceder que algunas empresas limiten la vida útil de sus productos para obligar al usuario a adquirir uno nuevo una vez expirado el plazo de garantía y así asegurar la buena salud económica de la empresa. Es lo que se conoce como obsolescencia programada.

Pero ¿cuál es el índice soportable de esta obsolescencia programada? En este documento analizamos los distintos factores que entran en juego en esta definición e intentamos encontrar un punto intermedio entre la protección de los intereses del consumidor y el mantenimiento de la cadena de producción.

1. Obsolescencia programada: significado económico *versus* significado jurídico

La obsolescencia programada, desde el punto de vista económico, es una estrategia empresarial que busca mantener los niveles de ventas mediante el diseño de productos que devienen inservibles en determinado periodo de tiempo. Así, a la hora de establecer limitaciones en la vida útil de un producto en el momento de su fabricación el empresario tendrá en cuenta los costes de producción del bien, su precio de venta al público, el beneficio que reporta a la empresa y el tiempo durante el cual el comprador no volverá a adquirir productos de dicha empresa por seguir resultando útil el producto adquirido anteriormente.

Si los bienes fueran tan duraderos como para funcionar adecuadamente durante, por ejemplo, cinco años, durante este periodo de tiempo ya todos los potenciales compradores dispondrían de un ejemplar del bien y, a no ser que adquiriesen un nuevo modelo por cuestión de innovación tecnológica, mientras el producto siga sirviendo a la finalidad para la que fue adquirido, el comprador no tendrá interés en adquirir un nuevo bien, lo cual se traduciría en pérdidas o disminución de las ganancias para la empresa.

Pero no basta con aportar una definición económica para obtener el concepto de obsolescencia programada, sino que se hace necesario analizarlo también desde el punto de vista jurídico para conseguir una visión de conjunto. Los fabricantes no pueden actuar con total liberalidad a la hora de diseñar sus productos limitando la vida útil de éstos, sino que están sometidos a la obligación de responder de posibles faltas de conformidad durante un plazo mínimo. Así bien, el TRLGDCU establece un plazo mínimo de dos años para bienes nuevos y de un año para bienes de segunda mano durante el cual los productores responderán por las faltas de conformidad del bien procediendo a su reparación, sustitución o rebaja del precio cuando presente defectos existentes en el momento de la venta pero que no se manifestaron hasta un momento posterior. A estos mínimos debe ajustarse el fabricante al diseñar sus bienes, garantizando que la vida útil de los mismos no sea inferior a este periodo.

2. Garantía de los bienes: ¿es legítima la obsolescencia programada más allá de la garantía legal?

En la práctica sucede que, en muchas ocasiones, el producto deja de funcionar poco después de haber expirado el plazo de garantía legal por falta de conformidad impuesto por el TRLGDCU. Para productos nuevos establece el artículo 123 la obligatoriedad del vendedor de responder ante las faltas de conformidad que pudiera presentar el producto dentro del plazo de dos años desde su comercialización, viéndose reducido este plazo a un año en el caso de la compraventa de productos de segunda mano.

De ahí que el fabricante deba procurar producir un bien lo suficientemente duradero como para que no presente faltas de conformidad al menos durante el plazo de garantía legal, pero la ausencia de responsabilidad sobre los defectos manifestados con posterioridad al transcurso de este plazo determina no sólo la despreocupación del fabricante por producir bienes duraderos sino que podría incluso diseñarlos para que su vida útil no se extienda más allá de este plazo de garantía.

A simple vista, parece ésta una práctica abusiva con el consumidor, pues le obliga a sustituir el antiguo producto (no tan antiguo si tenemos en cuenta que tiene poco más de dos años) por un producto nuevo que siga sirviendo a la finalidad para la que se adquiere.

Sin embargo, los bienes no pueden durar eternamente, pues de lo contrario los fabricantes no tendrían negocio y la cadena productiva tendría que pararse, con las consecuencias maliciosas que implicaría para la economía de mercado (pérdida de empleo, disminución del gasto, etc).

Es más, la vida útil de un producto depende, en último término, del tipo de producto de que se trate: no es lo mismo adquirir un vehículo nuevo cuya vida útil probablemente se prolongue durante diez o más años¹, que adquirir un secador de pelo que podría dejar de funcionar antes del transcurso de los dos años de garantía legal, procediendo en muchas ocasiones el fabricante simplemente a sustituir el producto por uno nuevo, pues los gastos de reparación suelen ser superiores a los de producción y ésta es la opción más rentable para la empresa.

En respuesta a la pregunta que da nombre a éste epígrafe, ¿es legítima la obsolescencia programada más allá de la garantía legal? Parece que no hay nada que lo impida. Ello no quiere decir que no deban fabricarse productos que ofrezcan una mayor durabilidad, por supuesto sería lo deseable, pero debemos tener en cuenta que un producto “mejor” (cuya vida útil sea más prolongada) probablemente resulte más caro porque los costes de producción serán más elevados (materiales más duraderos, mano de obra especializada, etc).

3. Precio del producto: la “estrategia del chino”

A raíz de la reflexión que se acaba de realizar, procede tomar en consideración de qué forma puede afectar el precio pagado por un producto a su durabilidad y eficiencia.

Ordenadores y tabletas son algunos de los productos electrónicos más demandados por los consumidores hoy en día y la diferencia de precio entre un mismo producto (con las mismas características) de una marca y otra o entre productos adquiridos en distintos establecimientos puede ser realmente considerable.

¹ En relación con la garantía legal de vehículos de segunda mano véase CARRASCO PERERA, A. (Dir.), “Sobre la responsabilidad por falta de conformidad y la garantía comercial en vehículos de segunda mano”, para ANCOVE, en CESCO, julio 2014, <http://blog.uclm.es/cesco/files/2014/09/DICTAMEN-ANCOVE-COMPLETO-1.pdf>

Un usuario standard que tan sólo pretenda navegar por internet, utilizar redes sociales o hacer uso del paquete Office se conformará con un dispositivo de baja gama que le permita realizar estas funciones con cierta asiduidad. La estética y la innovación tecnológica no juegan aquí un papel demasiado importante, sino que lo que se busca es obtener la mayor funcionalidad al menor precio. En el otro extremo se encuentra el usuario que utilizará el dispositivo de forma habitual para tareas más complejas que impliquen la necesidad de disponer, por ejemplo, de un mayor espacio de almacenamiento o funcionar a mayor velocidad. El comprador buscará entonces adquirir un ordenador que le permita llevar a cabo estas funciones de forma continuada, sin temor a sufrir retrasos o impedimentos durante la realización de dichas tareas, lo cual implica necesariamente pagar un precio mayor pues los componentes con los que se fabrica el producto serán de mejor calidad y, probablemente, la vida útil del dispositivo se vea aumentada a consecuencia de su diseño específico para este fin.

El lugar donde se adquiere el producto también tiene cierta relevancia respecto de lo que es previsible esperar en cuanto a su vida útil. Pongamos el ejemplo de la adquisición de un reproductor mp3 con la misma capacidad de almacenamiento en dos establecimientos distintos, uno de ellos adquirido en una conocida cadena de venta de dispositivos electrónicos y el otro adquirido en un mercado asiático. Pensemos que la diferencia de precio entre uno y otro ejemplar es de veinte euros, con lo que decidimos adquirir el producto en el mercado asiático bajo la creencia de que, al tener las mismas características, se obtendrá la misma eficiencia con uno y otro. Sin embargo, tras pocos días usando el reproductor la pinza que sujeta el aparato a nuestra ropa se rompe, por no hablar de la forma distorsionada en que se reproduce la música. Al acudir al mercado donde se adquirió el producto no se hacen responsables de estos defectos pues alegan que la rotura del aparato es imputable al usuario (normalmente se tratará de la baja calidad del material utilizado para su fabricación) y la música realmente se escucha, aunque en pésima calidad, lo que significa que el aparato sigue funcionando.

Nos queremos referir con estos ejemplos a que la ratio de precio entre uno y otro producto sí es relevante a efectos de determinar la durabilidad del mismo, pues por regla general un precio de venta muy por debajo del normal (como los que se encuentran en ocasiones en los mercados asiáticos) implica la utilización de materiales baratos y el diseño del producto para durar poco, y así obligar al usuario a adquirir finalmente el dispositivo de mayor precio con la expectativa de que la vida útil para la que se ha diseñado sea mayor.

4. Impacto ambiental: reducción de residuos

Otro de los aspectos a tener en cuenta respecto de la obsolescencia programada es que cuanto más corta sea la vida útil de los dispositivos, más residuos se generarán y mayores costes implicará la gestión de los mismos.

Recientemente se ha publicado en España el Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, que intenta dar solución a este problema a través de la remisión de los aparatos eléctricos y electrónicos desechados por los usuarios y que sean susceptibles de reparación a centros gestores de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos que preparen el producto para su reutilización².

5. Búsqueda de equilibrio entre los intereses del empresario y los del consumidor

El consumidor siempre querrá adquirir un producto muy barato pero que dure mucho, pero al empresario puede resultarle difícil producir en estas condiciones, si toma la decisión de prolongar la vida útil de sus productos necesitará incorporar elementos de mayor calidad que implicarán una subida del precio, con lo que las dos partes siguen quedando en extremos opuestos.

El mecanismo de protección al consumidor ante prácticas de obsolescencia programada es el plazo de garantía legal del TRLGDCU, plazo de responsabilidad vinculante para todos los fabricantes independientemente del precio de venta del bien. Tampoco parece adecuado establecer un plazo de garantía mayor pues, como se viene diciendo en este documento, también el precio abonado por el producto es un elemento esencial para determinar la durabilidad del mismo y quien no está dispuesto a pagar los costes de producción de un producto de mayor calidad debe contar con la posibilidad de que su vida útil se vea limitada, aunque no sea así en todos los casos.

² Para un análisis en profundidad del RD 110/2015 véase CARRETERO GARCIA, A., en “¿Avances en la prevención y reducción de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos?” , CESCO, marzo 2015, <http://blog.uclm.es/cesco/files/2015/03/Avances-en-la-prevenci%C3%B3n-y-reducci%C3%B3n-de-residuos-de-aparatos-el%C3%A9ctricos-y-electr%C3%B3nicos.pdf>