

## **TRES DUDAS SOBRE LA LEY DE VENTA Y GARANTÍAS DE PRODUCTOS DE CONSUMO**

**Angel Carrasco Perera**

**Director Centro Estudios de Consumo, UCLM**

Con estas tres discusiones se pretende contribuir a obtener claridad sobre tres dudas que se hicieron patentes en los debates de las Jornadas de Consumo de Albacete, los días 18 y 19 de mayo del presente año 2005.

### **1. Sobre la gratuidad de la garantía comercial.**

Ni el art. 11 Ley 23/2003 ni el art. 12 Ley 7/1996 (Comercio Minorista) exigen que la garantía comercial se preste de forma gratuita. Y en verdad que una exigencia de esta clase no tendría sentido.

La ley se refiere a esta garantía como una garantía “adicional” y potestativa. Siendo de naturaleza potestativa, sería incongruente impedir que el garante cobrara por su prestación. Si puede no darla, puede igualmente darla por precio. Pues la Ley 23/2003 sólo se preocupa de que la prestación de una garantía comercial no impida o excluya el ejercicio de los derechos que forman parte de la “garantía legal”, pero no impone a la primera ningún contenido específico. Una garantía comercial onerosa (más correctamente: la cláusula contractual que impusiera la aceptación de una garantía comercial de este tipo) sería nula, por abusiva, si el consumidor estuviera obligado a aceptarla, al adquirir el bien solicitado, como una forma de bien o servicio accesorio vinculados necesariamente a la prestación principal.

Hemos de distinguir entre el caso en que la garantía comercial sea “redundante” con la garantía legal y aquellos otros en que el contenido de protección de la garantía comercial sea “adicional” al de la garantía legal.

Si bien se observa, ni tan siquiera exige el legislador que la garantía comercial deba tener un contenido de protección más amplio (en opciones de saneamiento, en plazos, etc) que el de la garantía legal. Lo que es “adicional” no es el contenido de protección, sino el hecho mismo de esta garantía, que se “solaparía” con la legal. Puede, entonces, admitirse la validez en principio de una garantía comercial que fuera totalmente “redundante” con los deberes legales de saneamiento. Una garantía redundante no sería inútil para el consumidor si fuera prestada por el fabricante, pues sólo el vendedor está sujeto, como regla, a los deberes legales de saneamiento. Incluso si la garantía del fabricante fuera de un nivel de protección menor que el que corresponde a la “garantía legal” del vendedor. Siempre que exista un plus cualquiera de protección, este plus puede cobrarse.

Ahora bien, una garantía convencional suministrada *por el mismo vendedor*, que no otorgara al consumidor ninguna ventaja especial frente a sus derechos derivados de la garantía legal, constituiría una publicidad engañosa y una práctica desleal, pues, de hecho, se estaría ofreciendo como valor un producto o servicio que carece de todo valor en el mercado; la garantía no sería una “prima” del bien vendido. Además de ello, lógicamente, una garantía comercial de este tipo no podría suministrarse por precio. En términos de la LGDCU, se trataría de un aumento de precio por una prestación que carece de todo contenido adicional.

Frente a los competidores, una garantía totalmente redundante dada por el vendedor sería un acto de competencia desleal, por tratarse de un acto de engaño y confusión.

También podría existir confusión y engaño, dependiendo de la naturaleza de la situación, aunque fuera el fabricante el que ofreciese una garantía comercial, de ámbito de protección menor que la que obliga al vendedor. Para ello había que atender a si la naturaleza de las relaciones existentes entre fabricante y vendedor fuera tal que permitiera inferir que, de cara al consumidor, el vendedor estuviera pretendiendo limitar sus obligaciones legales, con colaboración del fabricante.

No existe ningún inconveniente en cobrar por una garantía que sí tiene un contenido real adicional de protección. ¿Por qué no iba a poder cobrar el fabricante que ofrece una garantía anticorrosión de cuatro años? ¿Por qué no podrá cobrar el comerciante que ofrece una garantía de funcionamiento adicional a la garantía de conformidad, y promete que durante dos años reparará gratuitamente todos o algunos de los defectos que procedan del uso ordinario del bien? Otra cosa es que la correlación entre prestación de garantía y precio que se cobra sea proporcionada. Puede discutirse si sería una publicidad engañosa aquella que ofrece una prestación de escaso valor por un precio que resulta excesivo, o que “incluye” en la prestación prometida lo que es parte de la garantía legal.

Nada importa que una garantía “onerosa” tenga más de seguro que de garantía en sentido tradicional. La denominación que se le dé no afecta a la sustancia de la cosa. De hecho, toda garantía “legal” es también en parte un contrato de seguro: el vendedor cobra una fracción de precio (adicional) precisamente porque asume (no importa que por imposición legal) el riesgo de disconformidad de la cosa entregada.

*Por tanto, y como regla, una garantía adicional en contenido de protección, si prestada por el vendedor, puede cobrarse. Y si prestada por el fabricante, también como regla, cualquier garantía comercial puede ofrecerse por precio.*

## **2. ¿Seis meses o dos años de duración de la garantía legal?**

La duda no tiene ninguna consistencia, pero se despeja aquí porque alguna intervención en el curso del debate de las Jornadas de Albacete pudo generar cierta confusión sobre la duración del plazo de garantía del art. 9.1 Ley 23/2003.

Antes de otra cosa hay que precisar que es un modo impropio de hablar el sostener que el vendedor *tiene que entregar o tiene que prestar una garantía* de dos años o de seis meses. Simplemente, el vendedor *está obligado, quiera o no, entregue o no documento alguno, a sanear las faltas de conformidad* que se manifiesten durante el plazo legal.

Una vez aclarado esto, es evidente a partir del texto legal que el vendedor responde de las faltas de conformidad que se manifiesten en los dos años desde la entrega.

No se puede sostener que el “plazo de garantía” es de seis meses, porque sólo durante este plazo se *presume* la falta de conformidad. La garantía legal – más propiamente, el deber de saneamiento por faltas de conformidad- nada tiene que ver

con la carga de la prueba. Podía haberse establecido una garantía legal de dos años, y haber gravado al consumidor con la carga de probar el defecto del producto durante todo este tiempo. No hay garantía por el hecho de que exista presunción de la falta de conformidad; hay garantía porque el vendedor tiene que sanear la falta de conformidad que se manifieste en el tiempo prescrito por la ley, aunque esta falta de conformidad tuviera que probarla el consumidor sin ninguna presunción a su favor.

*Por tanto, el vendedor no tiene que prestar garantía, ni entregar garantía. Simplemente está sujeto a responsabilidad por falta de conformidad. Y esta responsabilidad se extiende a los defectos de conformidad de la cosa que se manifiesten en un período de dos años.*

### **3. Sobre la sustitución y los plazos de garantía**

Según el art. 6 d) de la Ley 23/2003, la sustitución suspende los plazos del art. 9, desde el ejercicio de la opción hasta la entrega del bien nuevo. “Al bien sustituto le será de aplicación, en todo caso, el segundo párrafo del artículo 9.1”.

Obsérvese que la “suspensión” del plazo de *prescripción* del art. 9.3 carece de importancia práctica para el consumidor. Cada vez que el consumidor reclama algo del vendedor (que le reparen, que la reparación es defectuosa, que le sustituyan, etc), está interrumpiendo enteramente el plazo, que empieza a correr de nuevo en cada ocasión. Cuando el consumidor ha pedido que le sustituyan el bien, no se está produciendo un acto de inicio de la “suspensión” de la prescripción, sino de “interrupción” total. Los tres años vuelven a contar desde cero a partir de este momento. Y si la sustitución también es fallida, y el consumidor reclama, vuelve a empezar el plazo de prescripción. Con esto se quiere decir que el único plazo que verdaderamente se suspende en el art. 6 d) es el plazo de la garantía de dos años, no el plazo de prescripción de la acción de saneamiento.

Pasemos ahora al plazo de garantía del art. 9.1.

Propongamos una primera interpretación con carácter argumentativo. Si se compara el contenido de la letra d) del art. 6 con la letra c), que se refiere a la reparación, se aprecia una diferencia sustancial en cuanto al juego de los plazos. Una vez entregado el bien sustituto, dicho bien *no goza de ningún plazo adicional o distinto de garantía*. La sustitución del bien es figuradamente un saneamiento *del bien originario*. Es éste el que está en garantía, el que padecía y padece de falta de conformidad, el que sigue en garantía durante el plazo legal, que se sigue contando desde que dicho bien fue entregado, y sin importar que haya sido sustituido. De esta forma, si en el mes 22 se produce la sustitución, y en el mes 26 se revela que el nuevo bien padece igualmente de defectos de conformidad, el comprador nada podrá hacer, pues la garantía se extinguió en el mes 24: la garantía del bien original, que es la única que cuenta. No hay aquí otro plazo de dos años adicional de garantía del nuevo bien. Ni tan siquiera hay un plazo adicional de seis meses posteriores a la entrega, a diferencia de lo que ocurre con la forma de saneamiento consistente en la reparación del bien. Cierto, la sustitución produce la suspensión del plazo de garantía por todo el tiempo que media entre la solicitud de sustitución y la entrega del nuevo bien. Puede ocurrir, siguiendo con nuestro ejemplo, que este plazo fuera de cinco meses. En este caso, en el mes 26 meritado todavía no se habría extinguido

el plazo de garantía (ni tampoco el plazo de prescripción de tres años de la acción de saneamiento) referido al bien originario, pues a los 24 meses de la garantía legal habrá que sumar otros cinco de suspensión de este plazo, hasta que se produjo a la efectiva sustitución.

Podría discutirse esta interpretación recordando la remisión que el art. 6 d) realiza al art. 9.1 II. Pues conforme a éste último, se presume que las faltas de conformidad que se manifiesten durante los seis meses posteriores a la entrega ya existían antes de la venta. Pero sería un error deducir de este precepto que *al menos durante seis meses* tiene que existir un período específico y propio de garantía para este bien sustituto. No es así. Si por cualquier razón el período de garantía se extingue, por ejemplo, un mes después de que se ha procedido a la sustitución, los defectos apreciados a los tres meses no están cubiertos por la garantía, por lo que carece de sentido discutir si se presumen o no preexistentes al acto de sustitución.

Ahora bien, *la interpretación que se acaba de proponer del art. 6 d) debe ser rechazada por razones de sentido común.* Imaginemos que el bien originario se sustituyó el mes 22. Según la interpretación avanzada antes, parece que el mes 24 acaba todo plazo de garantía, y el comprador ya no podría reclamar nada si este nuevo bien es a su vez disconforme y tal cosa se manifiesta en el mes 26. Pero esto sería una ilusión. Acabamos de decir que lo que está en garantía es el bien originario, y éste es el que importa. Si es así, y el bien sustituto manifiesta su falta de conformidad en el mes 26 *realmente está en plazo de garantía*, pues, al referir al bien original el defecto de conformidad, fingimos que este defecto del bien sustituto se manifestó cuando se manifestó el defecto del bien original. *Y ya daría igual en qué tiempo se manifestara el defecto del bien sustituto, sin límite de años*, pues siempre supondríamos que estos nuevos defectos *son el mismo defecto* que el manifestado originariamente, y siempre estaría en plazo de garantía.

*Por tanto, y a efectos de racionalidad del sistema de responsabilidad, hay que sostener que, una vez se entrega un bien en sustitución del bien originario con defectos, este bien sustituto está sujeto a un nuevo y ordinario plazo de garantía de dos años, y que durante los seis primeros meses desde la sustitución el consumidor se beneficia de la presunción del art. 9.1 II de la Ley.*