

LA MUESTRA O MODELO COMO PARÁMETRO DE CONFORMIDAD DEL BIEN VENDIDO¹

Comentario a la SAP Vizcaya, de 13 de octubre de 2011

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

La mercantil Muebles el Paraíso, S.A. interpone una demanda de reclamación de cantidad contra D. Eulogio, en la que solicita el pago del precio de la vitrina adquirida por el comprador e instalada por el vendedor en su domicilio. El demandado se opone a la reclamación, alegando que la vitrina tiene una falta de conformidad (defectos de holgura entre las puertas), por lo que el precio debe reducirse a la cifra de 1.034,20 euros. El JPI dicta sentencia en la que, atendiendo a las razones del demandado, condene a éste a abonar a la mercantil actora la cantidad de 1.034,20 euros. Frente a esta sentencia interpone la mercantil vendedora recurso de apelación, en el que niega la falta de conformidad en la vitrina y, en consecuencia, solicita que se le abona íntegramente el precio acordado al celebrarse el contrato.

Quedó acreditado en autos que el comprador visitó el establecimiento comercial de Muebles el Paraíso, que allí estaba expuesta la vitrina que finalmente adquirió, y que el comprador vio la vitrina, y que como la misma le gustaba, decidió comprarla. También está probado que la vitrina entregada al comprador es idéntica a que estaba exhibida en el propio establecimiento comercial.

La Audiencia Provincial de Vizcaya (Secc. 3ª), en su sentencia 444/2011, de 13 de octubre (JUR 2012, 170436), desestima el recurso de apelación. Entiende que existen defectos de holgura entre las puertas de la vitrina. Y que “de ser cierta la holgura, de forma irremediable el problema y/o advertencia debe ser a cargo del vendedor; ninguna

¹ Trabajo realizado dentro del Proyecto de Investigación DER 2011-28562, del Ministerio de Economía y Competitividad (“Grupo de Investigación y Centro de Investigación CESCO: mantenimiento de una estructura de investigación dedicada al Derecho de Consumo”), que dirige el Prof. Ángel Carrasco Perera

referencia se concreta en la hoja de pedido o encargo; por ello la falta de información sobre aspectos y características del mueble adquirido son imputables al vendedor”.

A mi juicio, la Audiencia resuelve el problema de forma desacertada. Pues se trata de una venta sobre muestra o modelo, y el vendedor no responde si el objeto entregado al consumidor es idéntico a la muestra que se le enseñó, como es el caso.

El art. 116.1 TRLGDCU establece unos criterios legales de conformidad. Se trata de criterios legales de integración del contrato, que sólo entran en juego en defecto de pacto entre las partes. Se entiende que, en ausencia de pacto, las partes han querido que el bien vendido tenga determinadas características [las que se derivan de las letras a) a d) del art. 116.1]. Así entendida, se trata de una presunción que favorece al consumidor, pues no tendrá que demostrar que lo previsto en el art. 116.1 ha sido pactado expresamente. De este modo, el precepto cumple la función de integrar el contenido del contrato: se reconducen al contrato una serie de características y cualidades que, salvo expresa exclusión de las partes, el bien vendido debe presentar para ser considerado conforme al contrato. En definitiva, se trata de reglas legales de integración del contrato, que establecen qué características, prestaciones o nivel de cualidades debe tener el bien vendido.

Según el art. 116.1.a) TRLGDCU, se entenderá que los productos son conformes con el contrato siempre que “se ajusten a la descripción realizada por el vendedor y poseen las cualidades del producto que el vendedor haya presentado al consumidor y usuario en forma de muestra o modelo”. Esta norma, que es copia literal de la Directiva, está inspirada en la Convención de Viena [art. 35.2.c)], salvo la alusión a la “descripción realizada por el vendedor”, que constituye una novedad de la Directiva².

La venta sobre muestra es una compraventa que se caracteriza por la forma especial de determinación del género al que ha de pertenecer la cosa que se entregue. Cuando el vendedor, en el proceso negociador que ha de concluir con la perfección de la compraventa, presenta una cosa como muestra o modelo, lo que hace es garantizar que el bien vendido presenta las características que se aprecian en la muestra o modelo. El bien entregado es conforme al contrato cuando es idéntico al de la muestra. Sin embargo, es posible que la presentación de la muestra o modelo vayan acompañadas de descripciones hechas por el vendedor respecto a determinadas cualidades o características del bien mostrado. Esta descripción del vendedor contribuye a fijar el valor de la muestra como referente más o menos exacto del bien que se entregará al

² Se trata, además, de una norma que ya existía en la normativa de varios Estados miembros; por ejemplo, en Holanda (art. 7:17.4 Código Civil), Reino Unido (art. 13(1) *Sale of Goods Act*) y Suecia.

comprador, y constituye un parámetro de referencia complementario para determinar el nivel de adecuación entre la muestra y el bien realmente entregado.

El supuesto de hecho del criterio legal de conformidad viene dado por la existencia de una venta sobre muestra, que puede ir acompañada (o no) de descripciones del vendedor³. Existe venta sobre muestra por el solo hecho de que el vendedor haya presentado un bien como muestra o modelo, sin necesidad de probar un pacto expreso o tácito sobre el alcance vinculante de la muestra⁴. Por lo tanto, la ausencia de descripciones sobre el bien realizadas por el vendedor no impide la aplicación de este criterio de conformidad, si ha presentado un bien como muestra o modelo. Se exige, además, que el vendedor *haya presentado* al comprador un bien en forma de muestra o modelo⁵.

Una cuestión que se debe resolver es si cuando el legislador dice que la cosa para ser conforme debe poseer las cualidades que tenga la muestra o modelo, se está refiriendo a que deben exigirse todas las cualidades que el comprador descubra en la muestra, o sólo aquellas cualidades con las que el comprador pueda contar. Es evidente que el comprador puede exigir las cualidades que posea el tipo genérico de cosa objeto de compraventa, y también las cualidades directamente perceptibles en la muestra. Ahora bien, no pueden exigirse las cualidades que el comprador ha descubierto unilateralmente en la muestra y que son desconocidas por el vendedor⁶.

En relación con la conformidad del bien, la muestra tiene una doble función, atributiva y excluyente. En su función atributiva, el consumidor tiene derecho a requerir que el bien que se le entregue presente idénticas características al que se le ofreció como referente, y en particular, que reúna todas las cualidades que los bienes pertenecientes al tipo de la muestra presentan normalmente en el tráfico⁷ (con la única salvedad, ya expuesta, de las

³ La norma no contempla dos parámetros de referencia posibles (entrega de muestra y descripciones del vendedor), cada uno de los cuales puede funcionar aisladamente, sino un único criterio de determinación de carácter complejo.

⁴ A. M. MORALES MORENO, en L. DÍEZ-PICAZO (Dir.), *La compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, Civitas, 1998, pg. 303; J. AVILÉS GARCÍA, “Problemas que plantea la incorporación y aplicación de la Directiva 1999/44 sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo”, *Act. Civ.*, 2000, nº 32, pg. 1193.

⁵ No opera, por tanto, cuando es el propio comprador el que presenta la muestra.

⁶ A. M. MORALES MORENO, en L. DÍEZ-PICAZO (Dir.), *La compraventa internacional...*, cit., pg. 304; M. I. DE LA IGLESIA MONJE, *El principio de conformidad del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Madrid, Centro de Estudios Registrales, 2002, pg. 136; J. AVILÉS GARCÍA, “Problemas...” cit., pg. 1193.

⁷ A. M. MORALES MORENO, en L. DÍEZ-PICAZO (Dir.), *La compraventa internacional...*, cit., pg. 303; J. AVILÉS GARCÍA, “Problemas...” cit., pg. 1193; M. CASTILLA BAREA, *El nuevo régimen legal de saneamiento en la venta de bienes de consumo*, Madrid, Dykinson, 2005, pg. 98.

cualidades que sean desconocidas por el vendedor). Pero la muestra tiene también una función excluyente. Esta sirve para que el comprador conozca el bien sobre el que adquiere, como si estuviera “a la vista” en el momento de la compra, de modo que no podrá invocar posteriormente la falta de conformidad del bien con el contrato basándose en características del bien que pudo conocer a través del examen de la muestra, ya sea por carencia de cualidades concretas o por la presencia en ellos (en el bien y su modelo) de ciertos vicios⁸. En este sentido, la venta sobre muestra supone ventajas para el vendedor en orden a la determinación de la conformidad, pues el vendedor no va a responder si existe identidad entre la muestra y el objeto específicamente entregado al consumidor.

Las descripciones del vendedor pueden modular la función atributiva de la muestra, en el sentido de que puede excluir del bien objeto de la venta alguna cualidad presente en la muestra, o incluir alguna cualidad que está ausente en la muestra⁹. Cabe, incluso, que el vendedor presente una muestra advirtiendo que es meramente indicativa (no vinculante); en tal caso no entrará en juego este criterio legal de conformidad, y habrá que acudir a los demás cuya aplicación sea procedente.

En el caso de autos, el comprador denuncia que la vitrina tiene una falta de conformidad, que se materializa en una holgura excesiva entre las puertas de la vitrina. Esa vitrina, sin embargo, estuvo expuesta en la tienda del vendedor, y fue precisamente allí donde el comprador la vio. Una de las características y cualidades de esa vitrina era, entre otras, la holgura existente entre sus dos puertas de cristal. La función excluyente de la muestra impide que el comprador pueda después reclamar por esa holgura, pues esta es una característica del bien que el comprador pudo conocer a través del examen directo de la muestra.

En consecuencia, no existe en la vitrina ninguna falta de conformidad, por el que el comprador demandado debía haber sido condenado a abonar todo el precio fijado en el contrato.

⁸ A. M. MORALES MORENO, en L. DÍEZ-PICAZO (Dir.), *La compraventa internacional...*, cit., pg. 303; J. AVILÉS GARCÍA, “Problemas...”, cit., pg. 1193.

⁹ M. CASTILLA BAREA, *El nuevo régimen...* cit., pg. 97.