



www.uclm.es/centro/cesco

UN CONTRATO DE SEGURO DE DAÑOS, ¿CONSTITUYE UNA GARANTÍA COMERCIAL DEL ART. 125 TRLGDCU?¹

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

Fecha de publicación: 10 de febrero de 2015

1. Supuesto de hecho

Desde el Servicio de Inspección de Consumo de una Comunidad Autónoma se plantea una pregunta relacionada con la venta de bienes de consumo. El vendedor informa al consumidor de la posibilidad de contratar una garantía comercial adicional a la legal, que en realidad consiste en la celebración de un contrato de seguro de daños entre una compañía aseguradora y el consumidor. La cuestión concreta que se formula es la siguiente: ¿un contrato de seguro es una garantía comercial adicional, en los términos del art. 125 TRLGDCU?

Para resolver esta cuestión hay que tener en cuenta no sólo el citado art. 125 TRLGDCU, relativo a la “garantía comercial adicional” (así lo establece su rúbrica), sino también al art. 59 bis.1.j) TRLGDCU, añadido por la Ley 3/2014, de 27 de marzo, de reforma del TRLGDCU.

2. Una nueva definición de la “garantía comercial” en el TRLGDCU, dada por la Ley 3/2014

El art. 125.1 TRLGDCU, en su redacción original, define a la garantía comercial como “aquella que puede ofrecerse adicionalmente con carácter voluntario y obligará a quien figure como garante en las condiciones establecidas en el documento de garantía y en la

¹ Trabajo realizado dentro del Proyecto de Investigación “Impacto regional de la reciente regulación sobre Derecho de Consumo: el régimen del arbitraje y mediación de consumo, el TR de la LGDCU y la Directiva 29/2005, de prácticas comerciales abusivas”, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha.

correspondiente publicidad”. Este concepto difiere considerablemente del fijado en la Directiva 1999/44/CE, pues ni alude a quién puede ser garante, ni exige que la garantía sea gratuita, ni establece los derechos que conforman la garantía comercial².

La Ley 3/2014, en el apartado 29 de su artículo único, deja sin contenido el art. 125.1 TRLGDCU (pasando sus apartados 2, 3 y 4 a numerarse como nuevos apartados 1, 2 y 3). Y la nueva definición de la “garantía comercial” se contiene ahora en el art. 59 bis.1.j) TRLGDCU. Por tal hay que reputar “todo compromiso asumido por un empresario o un productor (el “garante”) frente al consumidor y usuario, además de sus obligaciones legales con respecto a la garantía de conformidad, de reembolsar el precio pagado, sustituir o reparar el bien o prestar un servicio relacionado con él, en caso de que no se cumplan las especificaciones o cualquier otro elemento no relacionado con la conformidad del bien con el contrato, enunciados en el documento de garantía o en la publicidad correspondiente, disponible en el momento o antes de la celebración del contrato”³.

3. La garantía comercial puede ser onerosa o gratuita.

La garantía comercial puede ser onerosa o gratuita. La Directiva 1999/44/CE sólo toma en consideración las garantías comerciales gratuitas, “sin coste suplementario” [art. 1.2.e)]. Pero ni el art. 59.bis.1.j) ni el art. 125 TRLGDCU hacen referencia alguna al carácter gratuito de la garantía comercial. Se aplica, por tanto, a la garantía gratuita y también a la onerosa. La razón es clara: si el garante puede no dar garantía, puede darla por precio. Además, la inclusión de la garantía comercial onerosa en el art. 125 TRLGDCU beneficia al consumidor, pues obliga al garante a cumplir los requisitos establecidos en este precepto. Ahora bien, el garante no puede imponer una garantía comercial onerosa, que el consumidor estuviera obligado a aceptar al adquirir el contrato. La cláusula que impusiera esa garantía comercial onerosa sería nula, por abusiva, al imponer un servicio accesorio no solicitado (art. 89.4 y 5 TRLGDCU).

Desde este punto de vista, no hay obstáculos para que un contrato de seguro pueda calificarse como garantía comercial.

² El art. 1.2.e) de la Directiva define la “garantía” como “todo compromiso asumido por un vendedor o un productor respecto del consumidor, sin coste suplementario, de reembolsar el precio pagado por un bien de consumo, de sustituirlo, de repararlo o de ocuparse del modo que fuere del bien en caso de que no corresponda a las condiciones enunciadas en la declaración de garantía o en la publicidad correspondiente”. Se trata de una definición inspirada en la normativa irlandesa.

³ Definición casi idéntica a la contemplada en el art. 2.14) de la Directiva 2011/83/UE.

4. Un contrato de seguro puede constituir, desde el punto de vista objetivo, una “garantía adicional” a la legal.

La garantía comercial ofrece al consumidor un *plus* de protección respecto a la garantía legal, para el supuesto de que el bien vendido tenga una falta de conformidad. Conforme a esta concepción, no hay garantía comercial, por tanto, cuando el vendedor ofrece al consumidor otros derechos que no tienen nada que ver con la existencia de una falta de conformidad.

Sin embargo, la nueva definición de la garantía comercial parece contradecir esta tesis, pues se reputa como tal cualquier compromiso asumido por el garante que tenga que ver con el bien vendido, o con un servicio relacionado con el bien, o que afecte incluso a un elemento no relacionado con la conformidad del bien con el contrato [art. 59.bis.1.j) TRLGDCU]. Se acoge así un concepto muy amplio de garantía comercial, que engloba cualquier obligación asumida por el garante respecto a un bien no conforme, incluyendo los servicios que pueden prestarse sobre ese bien (pe., una revisión gratuita del vehículo a los 10.000 kms), e incluso otras obligaciones que nada tienen que ver con el bien.

Esta ampliación conceptual tiene sus ventajas, pero “diluye” las características de la típica garantía comercial, que se manifiestan en su contraposición a la garantía legal. Además, hace difícil la distinción entre garantía comercial y otras figuras. Así, por ejemplo, si el vendedor concede un derecho de desistimiento, esto es, faculta al consumidor para devolver el bien dentro de un plazo determinado (por ejemplo, diez días) y recuperar así el dinero, sin alegar causa alguna, no hay garantía comercial, sino un desistimiento de origen convencional, que no se somete, por tanto, al art. 125 LGDCU.

Un contrato de seguro de daños entra en la definición objetiva de garantía comercial del TRLGDCU. En efecto, en este contrato un sujeto, en caso de que se den determinadas circunstancias en el bien vendido (pe., su deterioro o su destrucción) se obliga a abonar una determinada cantidad de dinero al perjudicado (consumidor propietario del bien). Esa delimitación del “ siniestro ” en la póliza puede estar relacionada o con la existencia de una falta de conformidad de la que el vendedor deba responder conforme al TRLGDCU. Así, es posible que la indemnización sólo se prevea para los casos de defectos o pérdida de la cosa producida en los dos años posteriores a la entrega debida a causas preexistentes a la entrega que el consumidor desconocía (y no podría razonablemente conocer). O como es habitual, los hechos que delimitan el siniestro pueden ser distintos a la existencia de responsabilidad en el vendedor; por ejemplo,

bastará con que el siniestro (defecto o destrucción) se produzca dentro de un determinado plazo por causa no imputable al consumidor (sin necesidad de acreditar la preexistencia). Sea como fuere, en todas estas hipótesis hay un tercero que garantiza, a cambio de precio (pago de la prima), la entrega de una cantidad de dinero en caso de que el bien presente alguna anomalía o defecto, o se destruya.

5. El garante ha de ser el vendedor o el fabricante, pero no puede serlo la compañía aseguradora.

Según la Directiva 1999/44/CE, el garante puede ser el vendedor o el productor [art. 1.2.e)]. La redacción original del art. 125 TRLGDCU, sin embargo, no señala quién puede ser garante. Por lo que cabe sostener que, siendo la Directiva una norma de mínimos, puede serlo el vendedor, el productor o un tercero. Sin embargo, la regulación sobre este punto es distinta en el nuevo art. 59 bis.1.j) TRLGDCU, que aclara que el “garante” puede ser el empresario vendedor o un productor (como es lo habitual). Los terceros no pueden dar garantía comercial. O expresado con una fórmula más precisa: no hay garantía comercial del art. 125 TRLGDCU cuando el garante es un tercero. Lo que no significa que un tercero no pueda “garantizar” la conformidad de un bien u obligarse frente al consumidor de cualquier otro modo, de manera onerosa o gratuita. Es obvio que sí podrá hacerlo. Pero no se tratará de una garantía comercial del art. 125 TRLGDCU.

El garante es el sujeto que “da” la garantía, aunque no sea él mismo (sino un tercero) el que queda obligado a reparar o sustituir el bien, prestar un servicio, abonar una indemnización, etc. Por esa razón, es evidente que no hay garantía comercial cuando se celebra un contrato de seguro de daños en el que el consumidor (tomador) paga una prima a cambio de que la compañía aseguradora abone una indemnización si se produce el siniestro. Es el consumidor el que se concede “a sí mismo” la garantía, asegurando un riesgo a cambio de un precio que él abona, para que “un tercero” realice una determinada prestación si se produce el siniestro. No hay garantía comercial a los efectos del art. 125 TRLGDCU.

La situación es distinta cuando el vendedor o el productor, como tomador del seguro, concede una garantía comercial consistente en un seguro de daños por cuenta ajena. El que “da” la garantía es el vendedor o el fabricante (tomador), quien por ello se obliga a pagar la prima. En esta hipótesis sí hay una garantía comercial, por lo que entra en juego el art. 125 TRLGDCU.



www.uclm.es/centro/cesco

6. Conclusión: el contrato de seguro de daños puede constituir o no una “garantía comercial” a los efectos del TRLGDCU.

Aunque desde el punto de vista objetivo un contrato de seguro de daños pueda constituir una garantía adicional a la legal, dada la amplitud de la nueva formulación del concepto de “garantía comercial” en el art. 59 bis.1.j) TRLGDCU, el hecho de que el garante tenga que ser el vendedor o el productor hace que en algunos casos el seguro de daños no pueda considerarse una garantía comercial a los efectos del TRLGDCU. No lo será cuando el tomador y obligado al pago de la prima sea el consumidor, aunque este pago se efectúe ante el propio vendedor. Por el contrario, si quien abona la prima es el vendedor o el fabricante, en tanto que tomador del contrato de seguro, cabe entender que es él quien “da” garantía comercial, y en consecuencia resultará aplicable el art. 125 TRLGDCU.