



¿PUEDE UN VENDEDOR OBLIGAR AL COMPRADOR A FINANCIAR EL PRECIO, IMPIDIÉNDOLE QUE LO PAGUE AL CONTADO?*

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

Fecha de publicación: 20 de diciembre de 2020

1. Planteamiento

Hay ocasiones en las que el vendedor de un bien no permite al consumidor abonar su precio al contado, sino que le exige que el precio “se financie” mediante la concesión de un préstamo celebrado un tercero. ¿Es válida esta práctica?

La primero que llama la atención es por qué un vendedor tiene interés en que el comprador no le abone el precio al contado. Es razonable que un vendedor tenga acuerdos de colaboración con entidades de financiación para, si un consumidor no quiere pagar al contado o no dispone de efectivo, pueda financiar la operación de compra. Esos acuerdos de colaboración facilitan la venta, pues es el propio vendedor el que “ofrece” al consumidor la financiación del tercero y “gestiona” la concesión del crédito, encargándose de todos los trámites. Eso tiene sentido, pues así el vendedor conseguirá vender bienes aunque el consumidor no tenga liquidez para poder pagar al contado. Pero es difícil comprender en qué beneficia a un vendedor negarse a recibir el precio al contado

* Trabajo realizado en el marco del Proyecto de Investigación PGC2018-098683-B-I00, del Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MCIU) y la Agencia Estatal de Investigación (AEI) cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social” y dirigido por Ángel Carrasco Perera y Encarna Cordero Lobato y a la Ayuda para la financiación de actividades de investigación dirigidas a grupos de la UCLM Ref.: 2020-GRIN-29156, denominado “Grupo de Investigación del Profesor Ángel Carrasco” (GIPAC) y a la ayuda para la realización de proyectos de investigación científica y transferencia de tecnología, de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) para el Proyecto titulado “Protección de consumidores y riesgo de exclusión social en Castilla-La Mancha” (PCRECLM) con Ref.: 2020-GRIN-29156 dirigido por Ángel Carrasco Perera y Ana Isabel Mendoza Losana.

** ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-9645-6325>



y “obligar” al consumidor a financiarlo. Pues es evidente que, aunque formalmente el préstamo sea gratuito (se concede sin tipo de interés ni comisiones), los acuerdos de colaboración que vinculan a los prestamistas y a los vendedores establecen que el prestamista no entregará todo el capital prestado al vendedor, sino que retendrá una parte en concepto de retribución o intereses (al margen de la denominación que tengan en esos acuerdos). Con ello quiere decirse que, si el precio se paga con un préstamo vinculado, el dinero que recibe el vendedor no es el que consta como “precio” del bien o “capital prestado”, sino una cantidad inferior, porque hay otra cantidad (la diferencia entre ambas partidas) que retiene el prestamista. Por eso para el vendedor es más interesante cobrar al contado el precio del bien que ofrecer un préstamo vinculado.

En una primera aproximación cabría sostener que esta práctica es legal. El vendedor ofrece un bien al público en las condiciones que él estima conveniente, y es el consumidor el que debe decidir si quiere comprar ese producto en esas condiciones o procurárselo de otro modo. Pero este tratamiento es simplista, pues la cuestión no es si el comprador puede acudir a otro establecimiento comercial que sí vende ese bien con pago al contado, sino si la práctica de vincular la venta a la concesión de un préstamo es válida en nuestro derecho.

2. La solución del artículo 26.3 de la Ley 16/2011, de contratos de crédito al consumo

La Ley 16/2011, de contratos de crédito al consumo (en adelante, LCCC) establece en su art. 26.3 lo siguiente:

“En todo caso, deberá quedar documentalmente acreditada la identidad del proveedor de los bienes o servicios en el contrato de consumo y la del prestamista en el contrato de crédito, de forma que cada uno de ellos aparezca ante el consumidor como sujeto de las operaciones relacionadas con los respectivos contratos de los que es parte.

El consumidor dispondrá en todo momento de la opción de no concertar el contrato de crédito, realizando el pago en la forma que acuerde con el proveedor del contrato de consumo”.

¿Cabe aplicar el art. 26.3 LCCC a la situación que se analiza, y entender que este precepto autoriza al consumidor a abonar el precio al contado?



La defectuosa redacción del art. 26.3 LCCC impide saber a qué tipo de vinculación contractual entre préstamo y crédito se aplica, si a la prevista en el art. 26.1 o a la contemplada en el art. 26.2 LCCC. El art. 26.1 LCCC regula “el contrato de consumo vinculado al de crédito”, estableciendo el modo en que el contrato de préstamo influye en el de consumo. Señala que, si el vendedor y el consumidor han acordado que el precio se pagará con el capital prestado por un tercero, el contrato de compraventa sólo va a ser eficaz cuando el consumidor obtenga el crédito de financiación. Por tanto, el contrato de compraventa queda sometido a una condición suspensiva (que es la efectiva concesión del crédito). Por su parte, el art. 26.2 LCCC regula “el contrato de crédito vinculado al de consumo”, o “contrato de crédito vinculado” (contemplados también en el art. 29 LCCC). La influencia tiene lugar, en este caso, en sentido contrario, esto es, determinadas circunstancias que se produzcan en la compraventa afectan o podrán afectar de algún modo al contrato de crédito.

El art. 26.3 no aclara a qué tipo de vinculación contractual se aplica, si a las operaciones del art. 26.1, a las del art. 26.2 LCCC, o a ambas. El art. 26.3 LCCC se refiere a la posibilidad del consumidor de “no *concertar* el contrato de crédito al consumo”, es decir, de no celebrar tal contrato. Esto no puede ocurrir cuando el consumidor *ya* ha celebrado el contrato de crédito, como sucede en los contratos vinculados regulados en los arts. 26.2, 29.2 y 29.3 LCCC; existe vinculación entre ellos porque ambos se han celebrado y se cumplen además determinados requisitos.

Por lo tanto, parece que el párrafo segundo del art. 26.3 LCC se aplica únicamente a los supuestos del art. 26.1 LCCC. En efecto, los contratos de consumo en los que se pacta que el pago del precio se financia mediante un contrato de crédito quedan sujetos a la condición de que se obtenga ese crédito. Pero en lugar de celebrar un contrato crediticio, el consumidor podrá en cualquier momento acordar con el vendedor otra forma de pagar el precio; por ejemplo, al contado o mediante el aplazamiento por el propio vendedor (venta a plazos).

En el caso que se analiza el art. 26.3 LCCC no puede aplicarse, pues el consumidor ya ha celebrado el contrato de préstamo, y por tanto, ha perdido “la opción de no concertar” el préstamo. Además, se parte de la premisa de que ambas partes han aceptado voluntariamente que el consumidor solicitará un crédito para poder pagar el precio del bien, sin que el vendedor haya impuesto la financiación por un tercero. Repárese además que, si el consumidor decide no concertar el préstamo, el precio deberá abonarse en la forma que acuerden vendedor y consumidor, y en el caso que se analiza ese acuerdo no



es posible, precisamente porque el vendedor quiere que el precio se financie con un préstamo externo.

3. El préstamo como imposición de un servicio no solicitado

La imposición al consumidor de un préstamo no solicitado puede considerarse abusiva, y en consecuencia, nula, conforme a lo dispuesto en el art. 89.4 y 89.5 TRLGDCU. Estos dos preceptos, que deben interpretarse de manera conjunta, consideran abusiva la cláusula o la práctica relativa a la obligada adquisición por el consumidor de bienes o servicios no solicitados, conllevan o no un pago adicional al predisponente (en nuestro caso, al vendedor) o a un tercero.

En estos casos, la cuestión no es garantizar que el consumidor sea consciente del alcance de la prestación ofertada ni de que conste su consentimiento. Y es que, a pesar de la genérica redacción del art. 89.4 TRLGDCU, no toda imposición al consumidor de un servicio no solicitado convierte a la práctica en abusiva. A estos efectos lo relevante es que se trate de una práctica prohibida por la legislación de defensa de la competencia. Por eso, la cláusula o práctica es abusiva cuando el empresario que impone (en el sentido de no negociado) los bienes o servicios no solicitados abusa de su posición de dominio, de manera que el consumidor no tiene una alternativa razonable en el mercado [GONZÁLEZ PACANOWSKA, en R. BERCOVITZ, *Comentario del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios*, 2ª ed., 2015, Aranzadi, pp. 1343]. En principio, el empresario es libre para configurar su oferta y puede condicionar el contrato a que el consumidor acepta un “paquete completo” que incluya prestaciones accesorias o incluso otro contrato. Pero no puede admitirse que un empresario utilice de manera abusiva esta libertad para configurar el ámbito y el contenido de su oferta.

El sentido de la prohibición del art. 89.4 TRLGDCU se recoge en el art. 26.1.II de la Ley 16/2011, de contratos de crédito al consumo, y en el art. 6.3.II de la Ley 28/1998, de venta a plazos de bienes muebles. Según estos preceptos, se tendrán por no puestas las cláusulas del contrato de compraventa en las que el vendedor “exija que el crédito para su financiación únicamente pueda ser otorgado por un determinado prestamista”. Es esta una manifestación concreta del abuso por parte del vendedor de su posición de dominio. Si esta conducta está prohibida, también debe estarlo aquella en la que el vendedor “impone” la financiación, impidiendo al consumidor poder abonar al contado el precio.

En conclusión, ha de reputarse abusiva la práctica según la cual el vendedor obliga al consumidor a financiar el precio, impidiéndole que lo pague al contado.