

**INFORME SOBRE GARANTÍAS**  
**EN LAS VENTAS DE PRODUCTOS DE CONSUMO.**

El objeto del presente informe es definir las diferencias existentes de las garantías en las ventas de bienes de consumo, cuando el destinatario final es un consumidor o un empresario dentro de la propia cadena productiva.

Para ello, es preciso previamente identificar que se considera como empresario y consumidor, ya que ello determinará la ley aplicable y las garantías exigidas.

**1.- NORMATIVA DE ESPECIAL REFERENCIA:**

En cuanto a la normativa, actualmente es de aplicación la Ley 1/2007 del Texto Refundido de la Ley de Defensa de los Consumidores y Usuarios, que deroga la Ley 23/2003 sobre garantías que traspuso la Directiva comunitaria 44/1999.

En cuanto a las relaciones mercantiles entre empresarios, debe estarse a la autonomía de la voluntad de las partes, y al contenido en cuanto a la protección que se dispone en el Código civil (arts. 1486 y ss) y el Código de comercio (art. 336).

Igualmente, no se puede olvidar el art. 12 de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de Ordenación del Comercio Minorista.

**2.- AMBITO DE APLICACIÓN SUBJETIVA, QUE DEBEMOS ENTENDER POR CONSUMIDOR Y EMPRESARIO:**

La determinación de cuando estamos ante una venta de un bien, destinado a un consumidor, es de vital importancia ya que el régimen de garantías impuesto por la Directiva comunitaria 44/1999, es muy proteccionista del consumidor.

---

---

**BUFET BALSELLS PINTÓ**  
ADVOCATS

En este sentido, se entiende por **CONSUMIDOR**, las personas físicas o jurídicas que actúan en un ámbito ajeno a una actividad empresarial y profesional. A modo de ejemplo, se entiende que es un consumidor cuando la compra de un ordenador es para un uso particular o autoconsumo, y no se incorpora a una actividad empresarial, profesional o comercial (art. 3 Ley 1/2007).

Por el contrario, se considera **EMPRESARIO** cualquier persona física o jurídica que actúa en el marco de su actividad empresarial o profesional (art. 4 Ley 1/2007).

La realidad práctica del día a día hace muy difícil determinar el destino final del bien adquirido. Ello es más difícil de determinar cuando quién compra es una sociedad mercantil (SA o SL), por cuanto se define como una entidad con ánimo de lucro y por norma general se entiende que no es un consumidor final. Lo normal es que en el momento de la compra se identifique el uso que se le pretende dar al bien y el concepto por el que se compra el bien.

La trascendencia de saber si quien compra es consumidor final tiene una especial relevancia, ya que si el bien es adquirido por un consumidor, automáticamente se le aplica la 1/2007 del Texto Refundido de la Ley de Defensa de los Consumidores y Usuarios, con la especial relevancia que tienen las garantías legales y comerciales.

Por el contrario, cuando el destinatario del bien no es un consumidor, sino un empresario que lo emplea para incorporarlo a su empresa como herramienta de trabajo o para su comercio, estaríamos hablando de una relación mercantil, primando la autonomía de la voluntad de las partes y la normativa contenida en el código de comercio y el código civil. Las garantías ofrecidas generalmente son pactadas o impuestas por una de las partes mediante condiciones generales de la contratación en la compraventa de bienes, incluyendo garantías sobre los productos y que generalmente no superan el año.

### **3.- AMBITO DE APLICACIÓN OBJETIVO, SOBRE QUE BIENES DEBEN DARSE LAS GARANTIAS CONTENIDAS EN LA LEY DE VENTA DE PRODUCTOS DE CONSUMO.**

Se aplica a todos los bienes muebles corpóreos (ej. Ordenadores, aparatos electrónicos, etc), salvo los adquiridos mediante subasta judicial, el agua o gas cuando no estén envasados, y la electricidad.

### **4.- TIPOS DE GARANTÍAS EN LA CADENA COMERCIAL.**

#### **4.1. GARANTÍAS FRENTE AL “CONSUMIDOR”.**

Cuando la empresa LISOT SL vende un ordenador a un consumidor final, tal y como se ha definido en este informe, obligatoriamente está sometido a las garantías legales que dispone la Ley 1/2007. Igualmente, puede ofrecer otras garantías añadidas, denominadas garantías comerciales (Art. 125 L 1/2007).

En este punto, es esencial diferenciar lo que es la garantía comercial (voluntaria y privada) de la garantía legal (obligatoria y jurídica).

#### **— GARANTÍA LEGAL DEL PRODUCTO.**

La garantía legal del producto se basa en **un principio de conformidad**. El vendedor debe entregar al consumidor productos que sean CONFORMES al contrato. Si no es así, el vendedor deberá responder ante el consumidor.

¿Qué cubre la falta de conformidad?

- Los vicios y defectos ocultos. Ejemplo: compro un ordenador con grabadora y ésta no graba.
- Incumplir con las especificaciones técnicas o de prestaciones. Ejemplo: pido un coche que alcance los 200 km/hora y sólo alcanza los 185 km/hora.
-

---

---

# BUFET BALSELLS PINTÓ

ADVOCATS

- Las características ofertadas por el vendedor mediante la publicidad. Ejemplo: ordenador ofertado con un disco duro de 100 GB y resulta que me lo entregan con 80 GB.
- Defectos de instalación, siempre que se incluya dentro del precio. Ejemplo: Instalación de dos ordenadores en red.

Es importante dejar claro que si el producto no es conforme según los criterios descritos anteriormente, EN PRIMER LUGAR RESPONDERÁ EL VENDEDOR, aunque eventualmente pueda ser responsable el fabricante o el mayorista, pudiendo el consumidor dirigirse contra éstos últimos e incluso el propio vendedor podrá reservarse la acción de repetir contra el fabricante.

El plazo de la garantía legal mínima es de 2 años desde la entrega del producto (1 año mínimo en productos de segunda mano), existiendo una presunción a favor del consumidor, por la que si aparece un defecto en los 6 primeros meses se entiende que ya existía antes de su entrega. Debe ser el vendedor el que acredite lo contrario. Pasados los 6 primeros meses, deberá ser el consumidor quien acredite que el defecto ya existía antes de su entrega (art. 123 L 1/2007).

¿A qué da derecho la garantía legal?

La garantía legal no es ilimitada, pero si confiere al consumidor la posibilidad de exigir en primer lugar, la reparación del bien y si no es posible, la sustitución del mismo por otro.

Tanto la reparación como la sustitución del bien debe incluir a cargo del vendedor los gastos necesarios para subsanar la no conformidad, como pueden ser los gastos de transporte, mano de obra, etc., además de poder reclamar los daños y perjuicios.

Alternativamente, si la reparación o la sustitución resultan del todo imposibles, se puede efectuar una rebaja en el precio o incluso la devolución del bien a cambio del precio pagado.

---

---

**BUFET BALSELLS PINTÓ**  
ADVOCATS

En conclusión, siempre que se esté vendiendo un ordenador que no sea de segunda mano a un consumidor, la garantía deberá ser de dos años. **Dicha garantía de dos años, a efectos prácticos, podríamos decir que se reduce drásticamente a 6 meses.** Decimos esto porque pasados 6 meses, debe ser el consumidor quien acredite que el bien no era conforme a lo adquirido en el momento de la entrega, con la dificultad probatoria que ello supone. ¿Cómo acreditar transcurridos 6 meses desde la entrega del ordenador que la placa base ya estaba mal en el momento de la entrega y no es debido a un golpe del propio consumidor? La realidad es que resulta muy costoso para el consumidor acreditar dichos extremos y suele desistir de la reclamación pasado este tiempo.

— **GARANTÍA COMERCIAL.**

La garantía comercial es la que el propio vendedor o fabricante introduce y ofrece de manera voluntaria. Dicha garantía es adicional a la legal, que es irrenunciable, y generalmente es más garantista o cubre otros aspectos más específicos, como la reposición de piezas o reparaciones, etc. Por este motivo, la Ley 1/2007, art. 125, exige para su aplicación una serie de requisitos formales y contenido mínimo:

- El bien o servicio sobre el que recaiga la garantía.
- El nombre y dirección del garante.
- Que la garantía no afecta a los derechos legales del consumidor y usuario ante la falta de conformidad de los productos con el contrato.
- Los derechos, adicionales a los legales, que se conceden al consumidor y usuario como titular de la garantía.
- El plazo de duración de la garantía y su alcance territorial.
- Las vías de reclamación de que dispone el consumidor y usuario.

Es importante tener en cuenta que dicha garantía comercial cabe ejercerla por 6 meses después de transcurrida la garantía comercial.

En conclusión, la garantía comercial es complementario a la garantía legal, pudiendo ser ofrecida al consumidor por el fabricante o por el propio vendedor. Así, puede que para vender un ordenador por LISOT, se ofrezca la garantía legal de 2 años, y además la garantía comercial de 1 año otorgada del propio fabricante o del vendedor para la sustitución de la placa base.

#### **4.2. GARANTÍAS ENTRE EMPRESARIOS DENTRO DE SUS RELACIONES COMERCIALES Y CUANDO EL DESTINATARIO NO ES UN CONSUMIDOR.**

Lo explicado en el punto 4.1. hace referencia a las garantías legales y comerciales, siempre que el destinatario final del bien sea un consumidor, tal y como se ha definido en este informe, esto es, las personas físicas o jurídicas que actúan en un ámbito ajeno a una actividad empresarial y profesional, haciendo un uso particular del bien o autoconsumo, y siempre no que se incorpora a una actividad empresarial, profesional o comercial.

Por tanto, en los casos en los que el destinatario final del bien no sea un consumidor, no se aplican el régimen de garantías establecido en la Ley 1/2007, pudiéndose ofrecer una garantía de un año perfectamente.

Igualmente, las relaciones que tiene LISOT SL con sus proveedores son de carácter mercantil. Ello significa que pueden ofrecer las garantías que consideren oportunas, generalmente estandarizadas en condiciones generales de la contratación.

Es posible incluso que en el marco de compraventa de bienes, no se ofrezca ninguna garantía del producto. Ello no significa que no se pueda reclamar defectos o vicios ocultos del mismo, tal y como establece el Código civil (arts. 1486 y ss) y el Código de comercio (art. 336).

---

---

**BUFET BALSELLS PINTÓ**  
ADVOCATS

Todo bien debe ser entregado conforme a lo solicitado, y sin vicios ocultos. En caso contrario, se podrá reclamar el saneamiento del bien y la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados.

Este es nuestro leal saber y entender, que sometemos a su consideración, quedando a su disposición para cualquier duda o comentario que le pudiera surgir sobre el contenido del presente informe, emitido en Barcelona el 15 de abril de 2010.

Muy atentamente,

JORDI RECHE - Abogado  
BUFET BALSELLS PINTÓ - ADVOCATS  
C/. València, 263, 5è A - 08007 Barcelona  
Telf.: 93-272.08.08 - Fax: 93-272.06.95  
e-mail: [j.reche@balsellspinto.com](mailto:j.reche@balsellspinto.com)