

CRal

Blog sobre Consum responsable i
Resolució alternativa de litigis

Publicació 2/2025

Lídia Arnau Raventós
Professor agregada
UB

Consumidor que compra v. consumidor que ven: asimetria desigual, protecció distinta?

Paraules clau: pràctiques comercials, consumidor, contracte de compravenda, oferta conjunta, producte

1. Plantejament

La sentència del Tribunal de Justícia de la Unió Europea de 5.12.2024, *Guldbrev* (assumpte C-379/23 [ECLI:EU:C:2024:514]) té per objecte la interpretació dels art. 2, lletres *c*, *d* i *i*, i 3.1 Directiva 2005/29/CE, del Parlament Europeu i del Consell, d'11 de maig de 2005, relativa a les pràctiques comercials deslleials de les empreses en les seves relacions amb els consumidors en el mercat interior. L'art. 2 Dir. 2005/29 anticipa algunes definicions que permeten delimitar l'àmbit d'aplicació objectiu del text. Es tracta de definicions *autònomes* o que (teòricament) només regeixen *als efectes* del text que les incorpora; aquesta mena d'auto-constricció és una constant al dret privat europeu i l'art. 2 Directiva 2005/29 no n'és pas una excepció (arg. art. 2 ["A efectos de la presente Directiva..."]). L'art 2, lletra *c* Directiva 2005/29 defineix la categoria de *producte*, mentre que les lletres *d* i *i* del mateix precepte s'ocupen, respectivament, de les de *pràctiques comercials de les empreses en les seves relacions amb els consumidors* i de la *invitació a comprar*. De fet, però, aquestes dues darreres definicions giren al voltant de la de *producte*, ja que descriuen actuacions que s'hi projecten o s'hi refereixen. Així, un *producte* és "cualquier bien o servicio, incluidos los bienes inmuebles, así como los derechos y las obligaciones"; segons l'art. 2, lletra *d* Directiva 2005/29, és una *pràctica comercial* "todo acto, omisión, conducta o manifestación o comunicación comercial, incluidas la publicidad y la comercialización, procedente de un comerciante y directamente relacionado con la promoción, la venta o el suministro de un producto a los consumidores"; per la seva banda, una *invitació a comprar* és, de fet, un tipus o modalitat de pràctica comercial ja que, segons l'art. 2 lletra *i* Directiva 2005/29, es tracta d'una "comunicación comercial que indica las características del producto y su precio de una manera adecuada al medio de la comunicación comercial

utilizado, y permite así al consumidor realizar una compra”. Per la seva banda, l’art. 3 Directiva 2005/29 perfila l’àmbit d’aplicació del text que, des d’una perspectiva objectiva, gira al voltant de les pràctiques comercials deslleials vinculades a una “transacción comercial con un bien”; a propòsit d’aquest precepte, notí’s que l’art. 2, lletres c, d i i Directiva 2005/29 ajuden a delimitar la categoria de pràctica comercial, mentre que l’art. 3 Directiva 2005/29 concreta cronològicament la vinculació que cal que es doni entre la pràctica comercial i la transacció realitzada (“[L]a presente Directiva será aplicable a las prácticas comerciales....antes, durante y después de una transacción comercial en relación con un producto”); a partir d’aquí, la Directiva s’ocupa de la categoria de *deslleialtat*, distingint entre les seves distintes manifestacions o tipus.

Per mitjà de la qüestió prejudicial de la que deriva la STJUE *Guldbrev*, es pregunta si, a efectes de la Directiva 2005/29, és o no un producte la taxació i compra d’or a un consumidor. Tal i com es descriuen els fets a la sentència, l’empresa *Guldbrev* combina dues actuacions en una sola oferta: així, primer es compromet a taxar la peça d’or que li fa arribar el consumidor i, si aquest accepta el valor que resulta de la taxació com a preu per a la venda, aquell compromís abasta també la compra del bé; la taxació prèvia, per tant, és un pas previ necessari i cal que el consumidor consenti la prestació d’aquest servei abans de decidir si finalment ven o no l’or a *Guldbrev* pel valor taxat. Afirmar que hi ha producte (i, de retruc, practiques comercials que s’hi projecten) implica subjectar les accions de comercialització endegades per *Guldbrev* a les regles internes (en aquest cas, sueques) d’incorporació de la Directiva 2005/29.

Al cas, de *productes*: o bé se’n podien distingir dos (així, per una banda, el servei de taxació i, per l’altra, el bé), o parlar, fins i tot, de producte *combinat* (servei i bé), o bé se’n podia identificar només un, el servei de taxació, que és l’únic que presta l’empresa ja que, pel que fa al bé, *Guldbrev* només s’ofereix a comprar-lo, no pas a vendre’l. Aquesta última idea (és a dir, que una activitat consistent a *comprar* béns al consumidor no és una pràctica comercial de les previstes i subjectes a la Directiva 2005/29) ja la recull, primer, la *Guía para la implementación/aplicación de la Directiva 2005/29/CE, relativa a las prácticas comerciales desleales*, de la Comissió Europea (vegeu COM (2016)320 final, p. 8-9) i es reitera a la Comunicació, també de la Comissió, *Guía para la interpretación y la aplicación de la Directiva 2005/29 (DOUE, C 526, de 29.12.2021 [p. 29-30])*; al seu torn, a la STJUE *Guldbrev*, els seus § 29 i 30 confirmen que el negoci (*aïllat*) consistent a comprar professionalment béns al consumidor es situa al marge de la Directiva 2005/29; en concret, al § 30 s’hi diu, clarament, “que unas actividades de promoción directamente relacionadas con la compra de oro, pero no con la tasación de ese bien, solo podrá considerarse «prácticas comerciales».....cuando el servicio de tasación y la compra puedan considerarse, conjuntamente, como un «producto» suministrado a los consumidores”. El TJUE acaba resolent que, al cas, atesa la vinculació *indissoluble* (§ 39) establerta entre el servei de taxació i el bé, es pot considerar *tot plegat* com un *producte* a efectes de la Directiva 2005/29.

2. L'oferta conjunta i indissoluble a la Directiva 2005/29

A la Directiva 2005/29, la vocació generalista del concepte de *producte* és evident; la intenció, sembla, és abastar tot allò (siguin béns, materials o immaterials, siguin activitats o serveis) sobre el que es pot projectar una pràctica comercial o actuació professional adreçada a promoure la contractació de productes. En aquest context, la STJUE *Guldbrev* rebla que l'activitat consistent a *comprar* un bé al consumidor no permet parlar de *producte* i, de retruc, que les accions que pretenen afavorir aquestes compres (que, des de la perspectiva del consumidor, són *vendes*) no són pràctiques comercials als efectes previstos a la Directiva 2005/29. L'excepció serien aquells supòsits en els que l'activitat consistent a comprar béns al consumidor acompanya una altra que, en canvi, sí que permet parlar de *producte* i de *pràctica comercial*; la connexió entre ambdues activitats permet encaixar en aquestes categories allò que aïlladament no és ni una cosa ni l'altra. És en aquest context que pot plantejar-se la coherència de la regla general i analitzar les circumstàncies que conformen l'excepció.

-Des del moment en què l'activitat consistent a comprar és l'activitat professional del comprador i qui ven no es dedica professionalment a vendre, hom pot parlar de "consumidor" i de "comerciante" a l'empara de l'art. 2, lletres *a* i *b* Directiva 2005/29. Aquestes definicions, que repliquen les contingudes a altres textos europeus i que centren la seva atenció en el *propòsit* que tenen les parts al contractar, *prescindeixen* tant del *tipus de contracte atorgat* (així, de si es tracta d'una compravenda, d'un contracte d'arrendament...), com de la *posició jurídica* que hi ocupen les parts (és a dir, de qui sigui qui ven i de qui sigui qui compra...), de manera que, tret que hi hagi elements que permetin pensar el contrari, les dites posicions haurien de ser irrelevants. Però es podria plantejar si l'art. 2, lletra *d* Directiva 2005/29 és un d'aquests elements, atès que l'expressió "directamente relacionado con la promoción, la venta o el suministro de un producto" permetria entendre, *a contrario*, que resten al marge de la norma les actuacions adreçades a la *compra* d'un bé; ben mirat, però, si el cas resta fora de la norma, no és per la manca de producte (un bé o peça d'or ho és), sinó pel tipus de negoci o actuació que hi projecta el professional; des de d'aquesta perspectiva, hi hauria producte, però no pràctica comercial de les previstes a la Directiva 2005/29; el TJUE, però, nega que concorrin ambdues coses. Notí's, en qualsevol cas,, que la deslleialtat de què tracta la Directiva 2005/29 (en les seves modalitats de pràctiques enganyoses i pràctiques agressives) pot teòricament irrompre també en el marc d'una activitat professional adreçada a comprar (com pot fer-ho, també, la imposició de clàusules abusives), de manera que no es troba la raó per la qual el TJUE exclou aquests supòsits de l'àmbit d'aplicació de la Directiva 2005/29.

-L'oferta conjunta (o que enclou dos productes) no planteja cap problema si les activitats professionals que s'hi refereixen són pràctiques comercials de les previstes a l'art. 2, lletra *d* Directiva 2005/29; aquest text en cap cas situa aquella oferta (per raó,

merament, del seu caràcter conjunt) fora del seu àmbit d'aplicació (vegeu, declarant obertament que aquest tipus d'ofertes s'enclouen a la Directiva 2005/29, la STJUE, de 23.4.2009, *VTB_VAB*, §50-52 [assumpptes C-261/07 i C-299/07, ECLI:EU:C:2009:244] i la STJUE, de 7.9.2016, *Deroo-Blanquart*, § 28 [assumpte C-310/15, ECLI:EU:C:2016:633]); no hi hauria cap raó per a expulsar-les (fer-ho afavoriria l'adopció per part de les empreses d'estratègies centrades a esquivar les normes internes d'incorporació; de fet, només els bastaria fer ofertes conjuntes dels seus productes). Deixant de banda aquests escenaris, en aquells altres en els que allò que s'ofereix no es situa, en la seva integritat, clarament dins de l'àmbit d'aplicació de la Directiva 2005/29, la STJUE *Guldbrev* fa ús d'una mena de *vis atractiva* (que exerciria, en paraules del TJUE, el producte sobre el *no*-producte) de cara a considerar-ho *tot* com a producte i, de retruc, com a pràctica comercial tota activitat adreçada a promocionar-ne la contractació. El requisit, però, no és només oferir-los conjuntament sinó fer-ho, a més, de manera indissoluble (§ 39). Al cas, aquest lligam ve donat pel fet que al consumidor que pretén vendre a l'empresa una peça d'or li cal, abans, acceptar el servei previ de taxació que ofereix el mateix professional i, després, acceptar com a preu de la venda el valor que en resulti. En aquest model de negoci no hi ha una (única) venda amb preu determinable (i que es determina arran la taxació) sinó que, el que hi ha, és una mena de venda *en dues passes* (o fruit de *dos negocis*): primer cal contractar el servei de taxació; després, acceptar que el preu de la venda sigui el valor taxat (que és tant com dir: vendre al preu indicat per l'empresa compradora). El caràcter indissoluble s'explica perquè un dels elements essencials de la venda caldrà cercar-lo en el marc de l'execució del contracte previ de taxació. Típicament, el contracte de taxació perfectament pot funcionar autònomament (noti's que, al cas, el que no acaba de traslluir a la STJUE és si el consumidor ha de satisfer el preu del servei en cas de no vendre ni, en cas de fer-ho, si dins el valor resultant de la taxació s'inclou el cost d'aquest servei); a la controvèrsia de la que deriva la STJUE *Guldbrev*, aquesta autonomia no es perd del tot, ja que el consumidor, coneixedor del valor de la seva peça, pot decidir no vendre. Però tot plegat no exclou que la taxació funcionalment serveix, també, als efectes de proporcionar el valor d'un dels elements essencials de la venda, que és el preu. Des de la perspectiva del taxador, el lligam, alhora, també enclou un compromís de compra, de tal manera que si el consumidor accepta com a preu el resultat de la valoració, el professional no pot pas negar-se a comprar la peça; des d'aquesta perspectiva, es podria dir que el contracte de serveis enclou una oferta de compra, que només cal que sigui acceptada pel consumidor per concloure el contracte de compravenda.

El vincle indissoluble que el TJUE aprecia entre el servei de taxació i l'activitat de compra suggereix plantejar-se si pot tenir altres efectes al marge de la de situar les pràctiques relacionades amb tot plegat (i, en concret, també amb el negoci de compra) dins l'àmbit d'aplicació de la Directiva 2005/29. Així, segons s'explica al §16 STJUE *Guldbrev*, l'activitat professional es desenvolupa *on line*, és a dir, que tant la contractació del servei de taxació com, si s'escau, el consentiment per a vendre pel preu taxat es

realitzen a distància. Es podria desistir de la venda feta? El desistiment arrossegaria el del contracte de taxació? I a l'inrevés? La STJUE no se n'ocupa.

3. A tall de conclusió

Tot i que en l'àmbit de les relacions de consum, el més habitual és que el consumidor ocupi la posició jurídica corresponent a qui rep el bé o el servei del professional, les situacions inverses també sovintegen (pensem, per exemple, en els consumidors que venen a professionals vehicles, obres d'art, antiguitats, immobles...o, fins i tot, en els que bolquen a la xarxa els excedents procedents de les seves instal·lacions d'autoconsum elèctric, entre altres). Per molt que hi ha disciplines que contemplen una distribució, diguem-ne, tòpica de rols (vegeu, per exemple, la Directiva 2019/771, del Parlament europeu i del Consell, de 20 de maig, relativa a determinats aspectes del contracte de compravenda de béns, que només té sentit si és el professional qui ven i el consumidor qui compra), n'hi ha d'altres de naturalesa molt més transversal (així, les ja esmentades relatives a les clàusules no negociades individualment o a les pràctiques comercials deslleials) que haurien d'arribar a tot consumidor prescindint de si ell és el que compra o el que ven. La raó és que la manca de simetria que actua com rerefons de la mateixa categoria de consumidor, en aquests darrers supòsits, també hi és.

L'accés als continguts d'aquest text queda condicionat per l'acceptació de les condicions d'ús establertes per la següent llicència:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.ca>

