

PRODUCTES I PRÀCTIQUES COMERCIALS: EL CAS DEL CONSUMIDOR VENEDOR. COMENTARI DE LA SENTÈNCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTÍCIA DE LA UNIÓ EUROPEA DEL 5 DE DESEMBRE DE 2024, CAS GULDBREV (ASSUMPTE C-379/23)

Lídia Arnau Raventós
Professora agregada
Universitat de Barcelona¹

1. PLANTEJAMENT

La Sentència del Tribunal de Justícia de la Unió Europea (STJUE) del 5 de desembre de 2024, cas Guldbrev (assumpte C-379/23),² té per objecte la interpretació dels articles 2, lletres *c*, *d* i *i*, i 3.1 de la Directiva 2005/29/CE del Parlament Europeu i del Consell, de l'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'article 2 de la Directiva 2005/29/CE 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'autoconstricció és una constant en el dret privat europeu i l'article 2 de la Directiva 2005/29/CE no n'és pas una excepció (arg. *ex art.* 2 [«*A efectos de la presente Directiva [...]*»]). L'article 2, lletra *c*, de la Directiva 2005/29/CE defineix la categoria de *producte*, mentre que les lletres *d* i *i* del mateix precepte s'ocupen, respectivament, de la de *pràctiques comercials de les empreses en les seves relacions amb els consumi-*

1. Aquest comentari forma part dels treballs duts a terme en el marc del projecte DER 2021-125857NB-I00, del Grup de Recerca Consolidat en Dret Civil Català UB (2021 SGR 00347) i de la Càtedra sobre d'Estudis de Consum i Resolució Alternativa de Litigis (UB i Agència Catalana del Consum, ACdC).

2. En endavant, STJUE Guldbrev (ECLI:EU:C:2024:514).

dors i la d'*invitació a comprar*. De fet, però, aquestes dues darreres definicions es desenvolupen 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'article 2, lletra *d*, de la Directiva 2005/29/CE, 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»;³ per la seva banda, una *invitació a comprar* és un tipus de *pràctica comercial*, ja que, segons l'article 2 de la lletra *i* de la Directiva 2005/29/CE, 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». A més, l'article 3 de la Directiva 2005/29/CE perfila l'àmbit d'aplicació del text, que, des d'una perspectiva objectiva, tracta sobre les pràctiques comercials deslleials vinculades a una «transacción comercial con un bien»; a propòsit d'aquest precepte, noteu que l'article 2, lletres *c*, *d* i *i*, de la Directiva 2005/29/CE ajuden a delimitar la categoria de *pràctica comercial*, mentre que l'article 3 de la mateixa directiva 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*»);⁴ a partir d'aquí, la Directiva s'ocupa de la categoria de *deslleialtat*, distingint entre les seves distintes manifestacions o tipus.⁵

Per mitjà de la qüestió prejudicial de la qual deriva la STJUE Guldbrev, es pregunta si, als efectes de la Directiva 2005/29/CE, és o no un *producte* la taxació i com-

3. És una «práctica», en l'article 3.8 de la Directiva 2020/1828, del Parlament Europeu i del Consell, del 25 de novembre, relativa a les accions de representació per a la defensa dels interessos col·lectius dels consumidors, «cualquier acto u omisión de un empresario».

4. La cursiva és nostra.

5. La Directiva no defineix «transacción» (art. 3), per bé que, per exemple, del seu article 2*k* es pot desprendre que la categoria obeeix a un contracte de compravenda («toda decisión por la que un consumidor opta por comprar o no un producto [...]»). Ara bé, d'ençà del moment en què els productes inclouen els serveis, cal entendre que la transacció pot incloure un contracte de serveis (o adreçat a la prestació d'un servei o la realització d'una activitat que no consisteix a transmetre la propietat d'un bé [vegeu, per a una definició del contracte de compravenda, l'article 2.1 de la Directiva 2019/771 del Parlament Europeu i del Consell, del 20 de maig, sobre determinats aspectes del contracte de compravenda de béns, i l'article 2.5 de la Directiva 2011/83/UE del Parlament Europeu i del Consell, del 25 d'octubre, sobre drets dels consumidors]) o un contracte que, tot i recaure sobre un bé, no s'adreci a transmetre'n la propietat, sinó, per exemple, només l'ús. Cal tenir en compte, a més, que l'article 3.1*a* de la Directiva 2016/2101 del Parlament Europeu i del Consell, del 27 de novembre, de modernització de les normes de protecció del consumidor de la Unió, va modificar l'article 2*c* de la Directiva 2005/29/CE a fi d'incloure, dins la categoria de *producte*, els serveis i continguts digitals.

pra d'or a un consumidor. Tal com es descriuen els fets en 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 inclou també la compra del mateix bé; la taxació prèvia, per tant, esdevé pas previ i necessari, de tal manera que 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. En el cas, afirmar que hi havia producte (i, de retruc, pràctiques comercials que s'hi projectaven) implicava subjectar les accions de comercialització endegades per Guldbrev a les regles internes (en aquest cas, sueques) d'incorporació de la Directiva 2005/29/CE.

En aquest cas, de *productes*, o bé se'n podien arribar a distingir dos (per una banda, el *servei* de taxació i, per l'altra, el *bé*), o bé es podia parlar, fins i tot, de producte *combinat* (servei i bé), o bé se'n podia identificar només un, el servei de taxació, que era l'únic que prestava l'empresa, ja que, pel que fa al bé, Guldbrev només s'oferia a comprar-lo, no pas a vendre'l.⁶ 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/CE) ja la recull, primer, la *Guia para la implementación / aplicación de la Directiva 2005/29/CE relativa a las prácticas comerciales desleales*, de la Comissió Europea,⁷ i es reitera en la Comunicació, també de la Comissió, *Guia para la interpretación y la aplicación de la Directiva 2005/29/CE*.⁸ Al seu torn, els punts 29 i 30 de la STJUE Guldbrev confirmen que el negoci (*aïllat*) consistent a comprar professionalment béns al consumidor se situa al marge de la Directiva 2005/29/CE; en concret, en el punt 30 es diu clarament:

[...] 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 Tribunal de Justícia de la Unió Europea (TJUE) acaba resolent que, en el cas, atesa la vinculació *indissoluble* (punt 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/CE.

6. És en aquest sentit que cal interpretar què és una comunicació comercial consistent a *convidar a comprar* (art. 2i de la Directiva 2005/29/CE), que serà aquella per mitjà de la qual es vol promoure que el consumidor *compri* el producte ofert pel professional. Només així té sentit la definició que es fa d'aquesta categoria en aquella disposició. En el cas, el que Guldbrev adreçava als consumidors era, més aviat, una invitació a *vendre* (i, a més, a fer-ho per un preu coincident amb el resultat de la taxació que es feia abans).

7. COM/2016/0320 final, p. 8-9.

8. *Diario Oficial de la Unión Europea* (DOUE) C 526/2021, del 29 de desembre, p. 29-30.

2. EL PRODUCTE COMBINAT I L'OFERTA CONJUNTA EN LA DIRECTIVA 2005/29/CE

En la Directiva 2005/29/CE, la vocació generalista del concepte de *producte* és evident; la intenció, sembla, és incloure tot allò (ja siguin béns, materials o immaterials, ja siguin activitats o serveis) sobre el qual es pot projectar una pràctica comercial o una 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 en la Directiva 2005/29/CE.⁹ L'excepció serien aquells supòsits en els quals l'activitat consistent a comprar béns al consumidor n'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 que cal analitzar les circumstàncies que conformen l'excepció.

2.1. PER QUÈ NO ESCAU PARLAR DE PRÀCTIQUES COMERCIALS DESLLEIALS A PROPÒSIT D'UNA ACTIVITAT PROFESSIONAL CONSISTENT A COMPRAR?

Des del moment en què comprar béns esdevé l'activitat professional del comprador i si qui ven no es dedica professionalment a vendre, hom pot parlar de «consumidor» i de «comerciante» a l'empara de l'article 2, lletres *a* i *b*, de la Directiva 2005/29/CE. Aquestes definicions repliquen les contingudes en altres textos europeus i centren la seva atenció en el *propòsit* que tenen les parts en contractar, de tal manera que el determinant és si aquesta finalitat està relacionada o no amb l'exercici de la pròpia activitat professional, ofici o empresa. D'aquesta manera, a fi de qualificar com a consumidor qui contracta amb un professional, cal fixar-se en la naturalesa d'aquell propòsit. I, en aquest context, poc importa si el dit consumidor actua amb la voluntat de quedar-se ell el producte (o esdevenir-ne el destinatari final) o si té el propòsit de reintroduir-lo al mercat amb ànim de lucre, o si és especialista o no en el sector en el qual es faci la contractació. Sigui com vulgui, les definicions de l'article 2, lletres *a* i *b*, de la Directiva 2005/29/CE *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 qui sigui qui compra...), de

9. Pensem, per exemple, en un professional que es dedica a comprar mobiliari antic, o vehicles, o bitllets i monedes, o art, o immobles...

manera que, tret que hi hagi altres elements que permetin pensar el contrari, les dites posicions haurien de ser irrelevantes de cara a la qualificació mateixa d'una de les parts com a consumidora. És en aquest context que es podria plantejar si l'article 2, lletra *d*, de la Directiva 2005/29/CE és un d'aquests elements,¹⁰ atès que l'expressió «directamente relacionado con la promoción, la *venta* o el suministro de un producto»¹¹ permetria entendre, *a contrario sensu*, que resten al marge de la norma les actuacions adreçades a la *compra* d'un bé. Ben mirat, però, si les actuacions i les pràctiques adreçades a *comprar* resten fora de la norma, no és per la manca de producte (un bé o una peça d'or sens dubte ho és), sinó pel tipus de negoci que hi projecta el professional; des d'aquesta perspectiva, hi ha producte, però no pràctica comercial de les previstes en la Directiva 2005/29/CE, que, sembla, té presents només les adreçades a la venda professional; el TJUE, en la Sentència Guldbrev, argumenta pressuposant que una compravenda professional aïllada no és ni un producte ni una pràctica comercial de les previstes en la Directiva 2005/29/CE. Noteu, en qualsevol cas, que la deslleialtat de què tracta aquest darrer text (en les seves modalitats de pràctiques enganyoses i pràctiques agressives) pot teòricament irrompre també en el marc d'una activitat professional adreçada a comprar,¹² 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/CE.

2.2. LES OFERTES CONJUNTES: RÈGIM EN LA DIRECTIVA 2005/29/CE. ALTRES EFECTES?

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 en l'article 2, lletra *d*, de la Directiva 2005/29/CE. Aquest text en cap cas situa aquella oferta (per raó, merament, del seu caràcter conjunt) fora del seu àmbit d'aplicació;¹³

10. Així, en la Directiva 2019/771, les definicions de *consumidor* i *venedor* (vegeu-ne els apartats 2 i 3 de l'article 2) pràcticament coincideixen amb les previstes en l'article 2 de la Directiva 2005/29/CE, tot i que en la Directiva 2019/771 la mateixa categoria de *venedor* (en comptes, senzillament, de la de *professional* o similar) ja és tota una declaració d'intencions. A més, entre altres, l'article 10 de la Directiva 2019/771 (que declara la responsabilitat del venedor per qualsevol manca de conformitat que presentin els béns lliurats al consumidor) permet entendre que el contracte de compravenda que té present el legislador europeu és aquell en què intervenen el professional com a venedor i el consumidor com a comprador, i no pas a l'inrevés.

11. La cursiva és nostra.

12. De la mateixa manera, per exemple, que en aquest tipus de contractes, hom podria detectar clàusules abusives predisposades pel comprador professional. El règim de les condicions o clàusules no negociades individualment tampoc no perjudica quina posició jurídica ocupen el professional i el consumidor.

13. El contrari fàcilment 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 pro-

no hi hauria cap raó per a fer-ho. Al marge d'aquests escenaris, quan no és clar que allò que s'ofereix siguin dos productes en termes de la Directiva 2005/29/CE (segons la interpretació que fa el TJUE del concepte de *producte*), la sentència Guldbrev fa ús d'una mena de *vis atractiva* (que exerciria, també en paraules del TJUE, el producte sobre el *no producte*) de cara a considerar-ho *tot* com a producte i, de retruc, a considerar 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 (punt 39 de la STJUE Guldbrev). En el cas, aquest lligam ve donat pel fet que, al consumidor que pretén vendre una peça d'or a l'empresa, 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 esquema o model negocial, no hi ha una (única) venda amb un preu determinable (i que es determinarà arran de la taxació),¹⁴ sinó que el que hi ha és una mena de venda *en dos passos* (o fruit de *dos negocis*): primer cal acceptar el servei de taxació¹⁵ i, 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 del vincle entre ambdós negocis s'explica perquè un dels elements essencials de la venda caldrà cercar-lo en el marc de l'execució del contracte previ de taxació. Cal afegir que, típicament, el contracte de taxació pot funcionar de manera autònoma.¹⁶ En el cas, aquesta autonomia no es perd del tot, ja que el consumidor, coneixedor del valor de la seva peça, pot finalment decidir no vendre. Però tot plegat no exclou que, funcionalment, la taxació serveix a l'efecte de proporcionar el valor d'un dels elements essencials de la venda, que és el preu. Des de la perspectiva del taxador, el servei de taxació també enclou un compromís de compra, de tal manera que si el consumidor accepta com a preu el resultat

ductes. El TJUE s'ha pronunciat obertament sobre la qüestió i ho ha fet en el sentit de declarar que les ofertes conjuntes formen part de l'àmbit d'aplicació objectiu de la Directiva 2005/29/CE, de manera que, lluny tant de quedar-ne excloses com de ser sempre deslleials, són pràctiques comercials que, als efectes del text, cal que siguin valorades cas per cas (vegeu les STJUE del 23 d'abril de 2009, cas VTB-VAB, punts 50-52 [assumpptes C-261/07 i C-299/07, ECLI:EU:C:2009:244] i STJUE del 7 de setembre de 2016, cas Deroo-Blanquart, punt 28 [assumpte C-310/15, ECLI:EU:C:2016:633]).

14. Si fos així, és a dir, si el consumidor d'entrada ja conclou la venda, tot consentint que el preu (determinable) sigui el que resulti de la taxació, un cop feta aquesta valoració ja no li caldrà acceptar res novament, però tampoc no podrà desdir-se de l'operació sense més, atès que el contracte (vinculant) ja s'haurà atorgat.

15. No hi ha suficients dades en la Sentència per a analitzar millor en quins termes s'ofereix i es presta el servei de taxació. En el text es presumeix que constitueix, per si mateix, un contracte de serveis i que, a la seva empara, l'empresa s'obliga a taxar el bé que li faci arribar el consumidor i a traslladar-li el valor resultant. Una altra alternativa seria configurar l'activitat de taxació com una activitat només preparatòria d'un (únic) contracte de compravenda futur (i eventual), a semblança, per exemple, de l'elaboració d'un pressupost; es tractaria, aleshores, d'una pràctica comercial de naturalesa no contractual.

16. El que no acaba de traslluir en la STJUE Guldbrev 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 de fer-la.

de la valoració, el professional no pot pas negar-se a comprar la peça; mirant-ho així, es podria dir que el contracte de serveis enclou, per part del prestador, una oferta de compra, que només cal que sigui acceptada pel venedor per a 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 del de situar les pràctiques professionals relacionades amb tot plegat (i, en concret, també amb el negoci de compra) dins l'àmbit d'aplicació de la Directiva 2005/29/CE. En aquest sentit, segons el punt 16 de la STJUE Guldbrev, l'activitat professional d'aquest taxador/comprador es desenvolupa en línia; és a dir, que tant la contractació del servei de taxació com, si s'escau, la compravenda es fan a distància. Es podria desistir de la venda feta? Aquest desistiment arrossegaria el contracte de taxació? Tot i que la STJUE no s'ocupa d'aquestes qüestions (senzillament perquè no se li pregunten), la Directiva 2011/83/UE i la regulació que s'hi conté a propòsit de la contractació a distància sí que permeten indicar alguna cosa a propòsit d'aquell contracte (*aïllat*) de compravenda¹⁷ en el qual el professional actua com a comprador i el consumidor, com a venedor:

— D'entrada, la definició de *compravenda* que conté aquest text situa el professional en la posició venedora i el consumidor en la compradora (arg. *ex art.* 2.3, 2.5, 5.1a, 6.1a, 13 i 14, entre altres).¹⁸ D'aquesta manera, les definicions de «consumidor» i «comerciante» de l'article 2a i b de la Directiva 2011/83/UE queden fortament matisades, ja que el consumidor que no compra, sinó que ven, resta al marge de les normes que, per exemple, permeten al comprador desistir.

— Fixar-se en la naturalesa i el fonament mateixos de la facultat de desistir tampoc no ajuda. Si hom considera els efectes extraordinaris de la facultat de desistir (que passen per negar l'essencial eficàcia vinculant que té tot contracte [arg. *ex art.* 1256 del Codi civil espanyol, 68 del Reial decret llei 1/2007, text refós de la Llei general per a la defensa de consumidors i usuaris]), cal entendre que pertoca fer una interpretació restrictiva de tot el que s'hi refereix; el motiu és que es tracta d'una facultat fins a tal

17. Vegeu *supra* la nota 14. Si la taxació no s'integra dins d'un contracte de serveis i es tracta, només, d'una actuació preparatòria, el desistiment, entès com a facultat que determina la ineficàcia sobrevinguda d'un contracte, només es pot exercir a propòsit del contracte de compravenda, ja que, de contracte, no n'hi ha pas cap altre.

18. L'article 2.5 de la Directiva 2011/83/UE, en la seva versió prèvia a la reforma d'aquest article implementada per la Directiva 2161/2019, encara era més clar, ja que tipificava el contracte a l'empara de l'obligació del venedor de transmetre la propietat dels béns i la del comprador de pagar el preu (quant al fet que el preu sigui «en diners», vegeu l'article 2.7 de la Directiva 2019/770, del 20 de maig, de contractes de subministrament de continguts i serveis digitals). Vegeu, només com a evidència del caràcter emmotllable, cas per cas, de les categories europees, l'article 2.56 de la Directiva 2024/1781 del Parlament Europeu i del Consell, del 13 de juny, relativa al disseny ecològic dels productes sostenibles; s'hi defineix «venta a distància» com «la oferta per *venta, alquiler o alquiler con derecho a compra*» (la cursiva és nostra).

punt invasiva que el contracte esdevé ineficax per la sola voluntat del consumidor. Des de la perspectiva de la teoria general del contracte, escau, per tant, inclinar-se per interpretar molt contingudament la disciplina del desistiment, per molt que el propòsit, en atorgar-la, sigui afavorir el consumidor. Pel que fa al fonament de la facultat de desistir, el considerant trenta-setè del preàmbul de la Directiva 2011/83/UE recorda,¹⁹ en referència als supòsits de contractació a distància i de contractació fora d'un establiment mercantil, que cal cercar-lo, en el primer cas, en la impossibilitat del consumidor d'examinar el producte abans de contractar.²⁰ En coherència amb aquesta idea, l'article 9.2, lletra *b*, de la Directiva 2011/83/UE estableix que el moment inicial del còmput del *dies ad quem* per a desistir és, si el contracte atorgat és una compravenda, el del lliurament del bé i l'article 14.2 de la mateixa directiva declara que el consumidor que desisteix no serà responsable de la disminució de valor que pugui patir el bé arran de manipular-lo a fi de verificar-ne la naturalesa, el funcionament i les característiques (que és tant com dir arran de *provar-lo*). Si aquest plantejament es trasllada al cas de contractació del consumidor en qualitat de venedor, sembla que aquell fonament encara trontolla més, ja que en aquesta posició el que ha de rebre és el preu i no pas un producte que a la compra feta en un establiment s'acostuma com a mínim a veure abans de contractar. Sigui com vulgui, no pot passar per alt la importància relativa que té el fonament de la facultat de desistir en la disciplina desplegada per la Directiva 2011/83/UE; així, per exemple, el seu article 14.2 també regeix plenament en cas de contracte atorgat fora d'un establiment mercantil. En aquest supòsit, la raó de fons que justifica l'atribució del dret a desistir és que la contractació es duu a terme de manera inesperada pel consumidor; en aquests casos, la facultat s'atorga, teòricament, a fi que el consumidor pugui reflexionar i repensar el seu consentiment, potser afavorit per la visita imprevista del professional al seu domicili o lloc de feina, o emès en el decurs d'una excursió organitzada per qui vol vendre; però passa que aquestes circumstàncies són plenament compatibles amb la possibilitat real de veure el producte abans de contractar (almenys, la mostra o model que, si és materialment possible, li pot arribar a ensenyar el venedor en el decurs de la visita). Tot i així, en rebre'l, se

19. Ja ho feien abans els considerants quart i cinquè, i desè, respectivament, de la Directiva 577/85/CE del Parlament Europeu i del Consell, del 20 de desembre, de protecció dels consumidors en cas de contractes atorgats fora d'un establiment mercantil, i de la Directiva 97/7/CE del Parlament Europeu i del Consell, del 20 de maig, relativa a la protecció dels consumidors en matèria de contractes a distància.

20. Cal tenir en compte: en primer lloc, que si el bé finalment lliurat no s'avé a la informació, la publicitat o l'oferta fetes o rebudes a distància, el consumidor podrà reclamar per manca de conformitat (arg. ex Directiva 2019/771); en segon lloc, que la decisió de contractar a distància la pren lliurament el consumidor, de manera que ell ja opta, d'entrada, per contractar sense haver vist mai el producte. Tot plegat porta a concloure que el reconeixement de la facultat de desistir en supòsits de contractació a distància reposa sobre un fonament molt feble, en especial considerant que el seu exercici comporta, sense més, l'extinció del contracte atorgat.

li permet que el manipuli per a provar-lo, per molt que el *fonament* de la facultat de desistir en aquests casos s'ha de cercar no pas en el producte, sinó en el context en el qual es va emetre el consentiment contractual. I noteu que aquest context es podria donar perfectament a propòsit d'una oferta de compra que, de manera inesperada, el professional adrecés al consumidor a fi d'adquirir, comprant-li, un determinat bé. Però, com s'ha dit, el règim unificat (és a dir, aplicable tant a la compravenda a distància com a la feta fora d'un establiment mercantil) de la facultat de desistir encaixa amb la definició de l'article 2.5 de la Directiva 2011/83/UE en el sentit que el que té present és un venedor professional i un comprador consumidor.

Canviarien les coses si s'hagués contractat la taxació prèvia del bé? Si la taxació professional prèvia es configura només com una activitat preparatòria de la compravenda futura, és a dir, no esdevé objecte d'un contracte de serveis (s'entén, distint encara que d'alguna manera connectat amb aquella), aleshores res no canviaria perquè no hi hauria cap altre contracte, al marge de la venda, sobre el qual es pugui projectar un possible desistiment. Al contrari, si s'haguessin atorgat dos contractes, l'adreçat a la taxació i, després, el de venda pel valor taxat, aleshores el problema seria un altre: l'article 16a de la Directiva 2011/83/UE considera com a excepció (és a dir, com a contracte no susceptible de desistiment) el contracte de serveis que s'hagin *executat completament*; per això no seria possible desistir del contracte relatiu a la taxació i, de retruc, es faria sobrer plantejar-se si escauria desistir del de compravenda.

3. EXCURS: ALTRES PRODUCTES A ALTRES EFECTES

A altres efectes, el dret europeu defineix altres productes. En cap cas són definicions tan àmplies com la prevista en la Directiva 2005/29/CE. Així, per exemple, en l'article 2.1 de la Directiva 2024/1781 només és un *producte* el bé físic que s'introdueix al mercat.²¹ Per la seva banda, en l'article 4.1 de la Directiva 2024/2853, del Parlament europeu i del Consell, del 23 d'octubre, sobre responsabilitat pels danys provocats per productes defectuosos, el producte es defineix a l'empara de la seva naturalesa de bé moble «aun cuando esté incorporado a otro bien mueble o inmueble o interconectado con estos».²²

21. En la Directiva 2024/1799 del Parlament Europeu i del Consell, també del 13 de juny, per la qual s'estableixen mesures per a promoure la reparació de béns, aquesta darrera categoria («bienes») es prefereix a la de *productes* i, a fi de definir-los, l'article 2.9 es remet a l'article 2.5 de la Directiva 2019/771, que, al marge del béns mobles corporals, enclou els anomenats *béns amb elements digitals* (vegeu, també, l'article 3.3 de la Directiva 2019/771).

22. Els apartats 3 i 4 de l'article 4 de la Directiva 2024/2853 defineixen el «componente» (que pot ser «tangible o intangible») i el «servicio conexo» (també parla de «componentes» i «subconjuntos» l'article 2.2 de la Directiva 2009/125/CE del Parlament Europeu i del Consell, del 21 d'octubre, relativa al disseny ecològic dels productes relacionats amb l'energia). Aquelles dues categories comparteixen les idees d'integració o interconnexió amb un producte, també presents en l'article 2.5 de la Directiva 2019/771 quant als anomenats «bienes con elementos digitales».