

## El régimen jurídico de las ventas en pública subasta tras la aprobación de la Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el TRLGDCU

Fernando Gómez Pomar

Marian Gili Saldaña

Facultad de Derecho  
Universitat Pompeu Fabra

### *Abstract*<sup>1</sup>

*En este trabajo se analiza el régimen jurídico de las ventas en pública subasta teniendo en cuenta las modificaciones introducidas por la Ley 3/2014, de 27 de marzo, tanto en la regulación de los contratos a distancia del Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, como en el régimen de la subasta de la Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista.*

*This paper analyses the legal regime of auctions taking into consideration the amendments that the Law 3/2014, of 27<sup>th</sup> March, introduced both within the legal regime of distance contracts in the Royal Legislative Decree 1/2007, of 16<sup>th</sup> November, adopting the Revised Text of the General Law for the Protection of Consumers and Users, and within the legal regime of public auctions in Law 7/1996, of 15<sup>th</sup> January, on the Regulation of Retail Trade.*

*Title:* The legal regime of auctions after the approval of Law 3/2014, of 27 March, that modifies TRLGDCU

*Palabras clave:* subasta pública, contratos celebrados a distancia, derecho de desistimiento, información precontractual, Directiva 2011/83/UE, Ley 3/2014, de 27 de marzo, TRLGDCU, LOCM

*Keywords:* public auction, distance contracts, right of withdrawal, pre-contractual information, Directive 2011/83/EU, Law 3/2014, of 27 May, TRLGDCU, LOCM

### *Sumario*

1. **Introducción**
2. **Concepto y fundamento económico de la subasta**
3. **Ámbito de aplicación de las reglas de la LOCM sobre venta en pública subasta tras la Ley 3/2014**
4. **Las partes del contrato en la venta en subasta**
5. **El objeto de la venta en subasta**
6. **Forma y documentación de la venta en subasta**
7. **Deberes contractuales en la venta en subasta**
  - 7.1. **Obligación de entrega al adjudicatario y obligación de pago por éste**
  - 7.2. **Obligaciones de información, en particular de descripción veraz**
  - 7.3. **Responsabilidad solidaria del subastador por falta de conformidad y vicios**
8. **Conclusiones**
9. **Bibliografía**
10. **Tabla de sentencias citadas**

---

<sup>1</sup> Este trabajo se enmarca en el proyecto de investigación “Análisis de los remedios (*Remedies*) en Derecho privado español según la teoría general de la aplicación del Derecho (*Law Enforcement Theory*) (DER 2010-15624), dirigido por el Prof. Dr. Pablo Salvador Coderch.

Por otro lado, se basa en una parte del capítulo titulado “Los contratos de compraventa especial de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista”, que se publicará próximamente en un Tratado de Derecho de contratos coordinado por el Prof. Dr. Mariano Yzquierdo Tolsada.

## 1. Introducción

El 11 de julio de 2001, la Comisión Europea publicó la [Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo de 11 de julio de 2001 sobre Derecho contractual europeo \[COM \(2001\) 398 final\]](#)<sup>2</sup>. Mediante esta Comunicación, la Comisión pretendía crear una plataforma de consulta y debate para valorar el planteamiento sectorial de armonización comunitaria que había aplicado hasta entonces el legislador comunitario<sup>3</sup>; las incoherencias que podían derivarse, a nivel europeo y nacional, de la transposición de normativas sectoriales, y las posibles soluciones a tales divergencias. Con esta finalidad, la Comunicación proponía una lista no exhaustiva de posibles soluciones: la primera opción consistía en dejar que fuera el mercado quien proporcionara una solución a los problemas detectados; la segunda opción contemplaba el desarrollo de principios comunes de Derecho contractual no vinculantes, que pudieran ser utilizados tanto por las partes contratantes como por los tribunales y los legisladores nacionales; la tercera opción proponía revisar y mejorar el Derecho contractual comunitario para que fuera más coherente y pudiera aplicarse a situaciones que no estaban contempladas en el momento de su adopción; finalmente, la última opción sugería la adopción de un nuevo instrumento comunitario que regulara de manera comprensiva tanto las cuestiones generales como las cuestiones específicas del Derecho contractual.

Los resultados de este proceso de consulta y debate fueron presentados por la Comisión Europea en la [Comunicación de la Comisión de 12 de febrero de 2003 al Parlamento Europeo y al Consejo: “Un derecho contractual europeo más coherente - Plan de acción” \[COM \(2003\) 68 final\]](#)<sup>4</sup>, que negó, por un lado, que fuera necesario modificar el enfoque sectorial utilizado hasta ese momento, y propuso, del otro, la adopción de una combinación de medidas regulatorias y no regulatorias para promover la aplicación uniforme del Derecho contractual europeo y el buen funcionamiento del mercado interior. Tales medidas

---

<sup>2</sup> DO 255, de 13.9.2001.

<sup>3</sup> Este planteamiento había llevado a aprobar, en el período 1985-1999, siete Directivas sobre cuestiones contractuales en materia de consumo: (1) [Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo](#) (DO L 171, de 7.7.1999); (2) [Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores](#) (DO L 95, de 21.4.1993); (3) [Directiva 90/314/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1990, relativa a los viajes combinados, las vacaciones combinadas y los circuitos combinados](#) (DO L 158, de 23.6.1990); (4) [Directiva 85/577/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales](#) (DO L 372, de 31.12.1985); (5) [Directiva 87/102/CEE del Consejo, de 22 de diciembre de 1986, relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados Miembros en materia de crédito al consumo](#) (DO L 42, de 12.2.1987), modificada por las [Directivas 90/88](#) (DO L 61, de 10.3.1990) y [98/7](#) (DO L 101, de 1.4.1998); (6) [Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia](#) (DO L 144, de 4.6.1997), y (7) [Directiva 94/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 1994, relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido](#) (DO L 280, de 29.10.1994).

<sup>4</sup> DO C 63, de 15.3.2003.

se concretaban, en primer lugar, en la elaboración de un marco común de referencia que permitiera aumentar la coherencia del acervo comunitario en el ámbito del Derecho contractual; en segundo lugar, la elaboración de cláusulas contractuales de carácter general a nivel comunitario; y, finalmente, la adopción a largo plazo de un instrumento facultativo general en materia contractual que permitiera abordar aquellos problemas que no podían ser resueltos mediante soluciones sectoriales.

De acuerdo con este Plan de Acción, la Comisión Europea publicó la [Comunicación de la Comisión de 11 de octubre de 2004 al Parlamento Europeo y al Consejo: “Derecho contractual europeo y revisión del acervo: perspectivas para el futuro”](#) [COM (2004) 651 final]. Esta Comunicación explicaba cómo se iba a elaborar el marco común de referencia para mejorar la coherencia del acervo comunitario, y establecía planes específicos para los elementos del acervo relativos a la protección de los consumidores que incluían, entre otras medidas, la revisión de ocho Directivas en materia de consumo<sup>5</sup>; asimismo, describía las actividades previstas para promover las cláusulas contractuales tipo de ámbito comunitario y, finalmente, confirmaba la necesidad de seguir reflexionando sobre la oportunidad de adoptar un instrumento facultativo.

El 8 de febrero de 2007, la Comisión Europea presentó el [Libro Verde sobre la revisión del acervo en materia de consumo](#) [COM (2006) 744 final]. Este Libro Verde concluía la fase de diagnóstico de la revisión de las ocho Directivas comunitarias sobre consumo objeto de examen, resumía los primeros resultados alcanzados por la Comisión e invitaba a todas las partes interesadas a opinar sobre algunas opciones –enfoque vertical, horizontal o mixto<sup>6</sup>– para llevar a cabo la revisión. La mayoría de contribuciones al Libro Verde defendieron la adopción de un instrumento legislativo horizontal que regulara tanto las transacciones nacionales como las transnacionales, y que fuera acompañado de una revisión vertical de las Directivas sectoriales vigentes.

---

<sup>5</sup> En particular, la [Directiva 85/577/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales](#) (DO L 372, de 31.12.1985); la [Directiva 90/314/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1990, relativa a los viajes combinados, las vacaciones combinadas y los circuitos combinados](#) (DO L 158, de 23.6.1990); la [Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores](#) (DO L 95, de 21.4.1993); la [Directiva 94/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 1994, relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido](#) (DO L 280, de 29.10.1994); la [Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia](#) (DO L 144, de 4.6.1997); la [Directiva 98/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de febrero de 1998 relativa a la protección de los consumidores en materia de indicación de los precios de los productos ofrecidos a los consumidores](#) (DO L 80, de 18.3.1998); la [Directiva 98/27/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de mayo de 1998, relativa a las acciones de cesación en materia de protección de los intereses de los consumidores](#) (DO L 166, de 11.6.1998), y [Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo](#) (DO L 171, de 7.7.1999).

<sup>6</sup> El enfoque vertical hacía referencia a la revisión individual de las Directivas existentes, mientras que el enfoque horizontal contemplaba la adopción de uno o más instrumentos marco para regular características comunes del acervo, que serían completados, en su caso, por normas sectoriales.

El resultado de la revisión del acervo comunitario culminó con la publicación, el 8 de octubre de 2008, de la [Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo sobre derechos de los consumidores](#) [COM (2008) 614], el texto final de la cual sería aprobado, con algunas modificaciones significativas respecto del texto inicial, como [Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores, por la que se modifican la Directiva 93/13/CEE del Consejo y la Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo y se derogan la Directiva 85/577/CEE del Consejo y la Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo](#)<sup>7</sup> (en adelante, [Directiva 2011/83/UE](#))<sup>8</sup>.

Siguiendo la esfera de los instrumentos adoptados con anterioridad por la Comisión Europea, la [Directiva 2011/83/UE](#) pretendía “(...) contribuir al buen funcionamiento del mercado interior mediante la aproximación de determinados aspectos de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros sobre contratos celebrados entre consumidores y comerciantes” (art. 1). Con esta finalidad, la [Directiva](#) adoptaba un nivel de armonización plena, que prohibía a los Estados miembros el mantenimiento o la adopción de disposiciones nacionales contrarias a las previstas en la norma europea (art. 4).

Asimismo, insistía en la necesidad de eliminar algunos de los obstáculos derivados de la fragmentación de normas en materia de protección de consumidores –señaladamente, el aumento de los costes de cumplimiento para los comerciantes que pretendían realizar transacciones transfronterizas y la falta de confianza de los consumidores en el mercado interior–. Sin embargo, la [Directiva 2011/83/CE](#) no era tan ambiciosa en esta materia como la propuesta inicial de la Comisión, pues únicamente derogaba y sustituía –a partir del 13 de junio de 2014– la [Directiva 85/577/CEE del Consejo, de 20 de diciembre de 1985, referente a la protección de los consumidores en el caso de contratos negociados fuera de los establecimientos comerciales](#)<sup>9</sup>, y la [Directiva 97/7/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de mayo de 1997, relativa a la protección de los consumidores en materia de contratos a distancia](#)<sup>10</sup> (art. 31), y se limitaba a introducir algunas modificaciones puntuales en la [Directiva 1999/44/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de mayo de 1999, sobre determinados aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo](#)<sup>11</sup> (art. 32) y la [Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores](#)<sup>12</sup> (art. 33)<sup>13</sup>.

---

<sup>7</sup> DOUE 304, de 22.11.2011.

<sup>8</sup> Sobre los orígenes de la [Directiva 2011/83/UE](#), véase RALUCA STROIE (2012).

<sup>9</sup> DO L 372, de 31.12.1985.

<sup>10</sup> DO L 144, de 4.6.1997.

<sup>11</sup> DO L 171, de 7.7.1999.

<sup>12</sup> DO L 95, de 21.4.1993.

La Directiva 2011/83/UE imponía a los Estados miembros el deber de transponer sus disposiciones antes del 13 de diciembre de 2013, para que sus medidas pudieran ser aplicadas a partir del 13 de junio de 2014 (art. 28). En el ordenamiento jurídico español, esta transposición tuvo lugar mediante la aprobación de la [Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre](#)<sup>14</sup> (en adelante, Ley 3/2014).

La Ley 3/2014 modificó de manera directa y principal la regulación del [Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias](#)<sup>15</sup> (en adelante, TRLGDCU), aunque también afectó de forma secundaria, y con un menor alcance, otras normas estatales, entre ellas, la [Ley 7/1996, de 15 de enero, de ordenación del comercio minorista](#)<sup>16</sup> (en adelante, LOCM). Además, aunque las subastas no constituían el objeto inmediato o central de las modificaciones operadas por la Ley 3/2014 –que, de acuerdo con lo dispuesto por la Directiva 2011/83/UE, debía limitarse a modificar la regulación de los contratos a distancia y fuera de establecimiento mercantil, aunque también otras disposiciones generales aplicables a todos los contratos celebrados entre empresarios y consumidores y usuarios<sup>17</sup>–, tales modificaciones afectaban de forma no menor a los contratos de venta en pública subasta, en tanto que es no solo posible, sino muy probable, que el contrato de venta en pública subasta celebrado por un consumidor cuando el subastador sea un empresario pueda ser calificado de contrato celebrado a distancia en el sentido del art. 59 bis 1 h) TRLGDCU.

En las próximas páginas de este trabajo se analizará el régimen jurídico de las ventas en pública subasta teniendo en cuenta las relevantes modificaciones operadas por la Ley 3/2014, y que se refieren esencialmente a tres aspectos del régimen legal de la venta en subasta:

- (i) La definición de pública subasta (art. 56.1 LOCM y 59 bis TRLGDCU);

---

<sup>13</sup> Sobre el objeto, el ámbito de aplicación y el nivel de armonización de la Directiva, RALUCA STROIE (2012) y MARÍN LÓPEZ (2012). Asimismo, sobre las principales modificaciones introducidas por la misma en los contratos a distancia y fuera de establecimiento mercantil, MENDOZA LOSANA (2012).

<sup>14</sup> BOE núm. 76, de 28.3.2014.

<sup>15</sup> BOE núm. 287, de 30.11.2007.

<sup>16</sup> BOE núm. 15, de 17.1.1996.

<sup>17</sup> Sobre las nuevas definiciones de consumidor y usuario y de empresario tras la aprobación de la Ley 3/2014, véase MARÍN LÓPEZ (2014).

- (ii) La información precontractual que los subastadores-empresarios deben facilitar a los consumidores y usuarios que pretendan quedar vinculados por un contrato u oferta de venta en pública subasta celebrado a distancia (art. 97.3 TRLGDCU), y
- (iii) La imposibilidad de que los consumidores y usuarios puedan alegar su derecho de desistimiento en los contratos celebrados mediante pública subasta [art. 103 k) TRLGDCU].

## 2. *Concepto y fundamento económico de la subasta*

La subasta es un mecanismo de adjudicación de bienes y derechos que es conocido desde la antigüedad y que comprende rasgos particulares en cuanto a la determinación de elementos fundamentales del contrato: (i) el adjudicatario de los bienes y derechos –la contraparte en el contrato que opera la transmisión–; (ii) la determinación de la contraprestación o “valor” de los bienes y derechos objeto de subasta. Además de las ventas privadas mediante subasta –que es el ámbito de nuestro interés aquí– en el sistema jurídico español la subasta forma parte del escenario jurídico en muy diversas sedes. En Derecho privado aparece como procedimiento de realización forzosa de bienes sujetos a garantía real (prenda, hipoteca), o de bienes no divisibles que es preciso repartir (extinción de condominio, de comunidad hereditaria). En Derecho administrativo, como procedimiento de realización forzosa de bienes de los obligados a pagar créditos públicos de distinto origen, pero también como procedimiento, considerado especialmente transparente y objetivo, de adjudicación de contratos del sector público, de obras, de concesión o de gestión de servicios públicos. En menor medida, al menos en nuestro país, en la adjudicación de derechos o licencias sobre bienes públicos, desde la telefonía o el espacio radioeléctrico a los derechos de explotación de terrenos públicos. En Derecho procesal se ve como la forma prioritaria de realización del valor de los bienes muebles e inmuebles objeto de un procedimiento judicial de ejecución.

La principal característica diferencial de la subasta, y a la par su principal atractivo, reside en que persigue e, idealmente, consigue, que la adjudicación se haga “al mejor postor” y “por la mejor postura”<sup>18</sup>. Ello supone que los bienes irán a parar al potencial contratante que más está dispuesto a pagar por ellos, y lo harán a cambio del mejor precio que el titular de los bienes puede alcanzar. Este resultado es doblemente deseable, pues permite que los bienes vayan a manos de quien más los valora, y que el titular del bien o derecho maximice el ingreso derivado de su enajenación. Esto se consigue no de forma misteriosa, claro, sino provocando una competencia intensa y concentrada entre los potenciales compradores del mismo bien (o entre los potenciales vendedores, como en las subastas de contratos públicos).

---

<sup>18</sup> Así lo destaca la SAP Navarra 28.12.2006 (JUR 2007\14389).

Este doble efecto es particularmente apreciado en varias clases de situaciones: (i) aquellas en las que los bienes o derechos son singulares –o únicos– y por ello no disponen de sustitutivos próximos y accesibles; (ii) circunstancias en la cuales la valoración que los potenciales adquirentes pueden tener en relación con los bienes no son susceptibles de fácil percepción o conocimiento cabal por quien desea transmitirlos o realizar su valor. Para bienes homogéneos, que se ofrecen por múltiples vendedores, y no habiendo asimetrías de información entre compradores y vendedores, la teoría microeconómica nos dice que la competencia asegura que los bienes se vendan a su coste marginal, y por tanto la subasta no aporta nada frente a acudir sin más al mercado. Del mismo modo, aunque los bienes sean heterogéneos, incluso únicos, si las valoraciones de los posibles compradores (o los costes de los posibles vendedores) son conocidas por la otra parte de la interacción, no es precisa la subasta para conseguir que los bienes vayan a quien más los valore y se obtenga el mayor precio por los mismos.

Así pues, las subastas resultan especialmente interesantes, tanto para los titulares de los bienes y derechos, como para el bienestar social, cuando se trata de bienes y derechos con rasgos singulares y distintivos (no son enteramente fungibles, bien por sus características intrínsecas, bien por otras coyunturales, como el momento en el que están disponibles) y cuando las valoraciones de los potenciales compradores no pueden ser observadas por el titular de los bienes.

A estas circunstancias, que ponen en primer plano la gran ventaja de la subasta –“para el mejor postor y por la mejor postura”–, la utilización de subastas para adjudicar o realizar bienes y derechos presenta dos ventajas adicionales, de notable importancia<sup>19</sup>. Primero, que la celebración de la subasta, al suponer que el mejor postor en ese acto se convertirá en adjudicatario, permite atraer de forma concentrada en el tiempo y en el espacio a los potenciales interesados y crear una intensa competencia entre ellos, resolviendo además la adjudicación en un corto período de tiempo. Segundo, que al ser la subasta un procedimiento “objetivo” de determinación de la contraparte y del término central de todo contrato de cambio –el precio o contraprestación–, permite reducir muy notablemente la discrecionalidad y el margen de apreciación del vendedor en cuanto a la selección del comprador y la fijación del precio. Cuando quien procede a “vender” (o a “comprar”) es un agente del verdadero titular de los intereses principalmente afectados, la subasta permite reducir los conflictos de interés representante-representado y, en general, los costes de agencia. Esto es especialmente relevante en los casos de realización forzosa de bienes, pues por definición el proceso de enajenación no se pone en marcha por voluntad del titular del bien afectado.

No es de extrañar, a la vista de estas interesantes propiedades económicas de la subasta, que el interés de la teoría económica por esta forma de adjudicación de bienes y derechos haya sido extraordinaria en las últimas décadas. No es posible aquí intentar siquiera una

---

<sup>19</sup> MASCHLER, SOLAN y ZAMIR (2013, p. 462).



rápida síntesis de los resultados teóricos de esta copiosa literatura<sup>20</sup>. Sí conviene mencionar, sin embargo, una idea que puede ser especialmente sorprendente para los juristas, y es la importante cercanía estructural y funcional entre las distintas modalidades de subasta.

En efecto, en la práctica es notorio que existen diversas variantes para proceder a la licitación en la subasta. La más elemental y conocida es la subasta con pujas ascendentes, conocida internacionalmente como subasta inglesa. También lo es la de pujas descendentes o subasta holandesa<sup>21</sup>. En el ámbito administrativo, pero menos en el privado, la subasta con pliegos cerrados al primer precio es bien conocida. Existe también –aunque no se emplea mucho en la realidad– la subasta con pliegos cerrados a segundo precio, que consiste en que gana quien ofrece mayor precio, pero paga el precio del licitante que ofreció el precio inmediatamente inferior<sup>22</sup>. La teoría económica acredita que es posible obtener los mismos resultados empleando cualesquiera de las modalidades anteriores –y otras, en realidad–, poniendo de manifiesto que el procedimiento no es lo más importante para obtener un resultado u otro<sup>23</sup>.

En definitiva, la noción de subasta admite distintos niveles de generalidad en su comprensión y tratamiento. En el más general, cabe hablar de subasta para referirse a todo mecanismo de selección competitiva “al mejor postor” del adjudicatario, cualquiera que sea su objeto, ámbito y finalidad. Ello cubriría todos los casos mencionados al comienzo de este apartado tanto en Derecho privado como en Derecho público. En un siguiente nivel, y ya centrándonos en el ámbito jurídico-privado, se puede analizar la subasta como mecanismo de contratación privada sobre bienes y derechos dirigidos a su transmisión a quien resulte el mejor postor a través de un procedimiento establecido de selección de posturas, sea en un acto organizado al efecto, sea a través de una plataforma electrónica, o mediante remisión a distancia de posturas. Por último, la subasta sería el mecanismo de venta de bienes privados –aunque la Ley 3/2014 ha introducido en el art. 56 LOCM la novedad de referir la subasta también a los servicios, si bien manteniendo, de forma poco técnica, la expresión de “venta”– mediante un proceso de licitación bajo el régimen denominado precisamente de venta en pública subasta y contenido en la LOCM. A aclarar el ámbito de aplicación y el contenido normativo de este régimen jurídico se dirige lo restante de este trabajo.

---

<sup>20</sup> Véase una ajustada síntesis en KLEMPERER (1999).

<sup>21</sup> Estas dos modalidades, la de pujas ascendentes y la de pujas descendentes, son las que expresamente recoge el art. 56 LOCM.

<sup>22</sup> Esta subasta se denomina por los economistas subasta Vickrey, en homenaje a William VICKREY, Premio Nobel de Economía precisamente por sus trabajos sobre subastas.

<sup>23</sup> Véase KLEMPERER (1999, p. 287) para el llamado *revenue equivalence theorem* y sus condiciones de aplicación.

### 3. *Ámbito de aplicación de las reglas de la LOCM sobre venta en pública subasta tras la Ley 3/2014*

El artículo 56 LOCM, en la redacción posterior a la Ley 3/2014, contiene la siguiente definición legal de subasta a los efectos del régimen del Capítulo V del Título III de la LOCM:

“La celebración de una pública subasta consiste en ofertar, pública e irrevocablemente, la venta de un bien o servicio a favor de quien ofrezca, mediante el sistema de pujas y dentro del plazo concedido al efecto, el precio más alto por encima de un mínimo, ya se fije éste inicialmente o mediante ofertas descendentes realizadas en el curso del propio acto, que estará obligado a comprarlo.

Para el ejercicio de esta modalidad de venta, se aplicará, además de lo dispuesto en esta ley, la normativa específica sobre defensa de los consumidores y usuarios prevista por el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias, aprobado mediante Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre”.

Las modificaciones de la Ley 3/2014 en la noción legal de subasta se han concretado en añadir “servicios” tras la expresión “venta de un bien”, y la coletilla “que estará obligado a comprarlo” al final de la redacción precedente<sup>24</sup>. Asimismo, se ha añadido otra definición legal de subasta pública a efectos de la normativa contractual. En efecto, el art. 59 bis 1 h) TRLGDCU define la subasta pública siguiendo a la definición del art. 2.13) de la Directiva 2011/83/UE:

“[P]rocedimiento de contratación transparente y competitivo en virtud del cual el empresario ofrece bienes o servicios a los consumidores que asistan o puedan asistir a la subasta en persona, dirigido por un subastador y en el que el adjudicatario esté obligado a comprar los bienes o servicios”.

No es en exceso productivo analizar de manera exhaustiva ambas definiciones legales. Pero ciertos elementos de contraste entre ambas pueden arrojar luz acerca del significado genuino de ambas nociones legales y de los ámbitos de aplicación normativa que arrastran. El núcleo común y esencial a ambas nociones es la idea de licitación con pujas que compiten entre sí para alcanzar la mejor postura. El art. 56 LOCM menciona solo la subasta inglesa y la holandesa como modalidades de subasta, si bien parece que la utilización de otra modalidad (pujas por escrito, subasta a segundo precio) no impediría la aplicación del régimen de la LOMC ni supondría quedar fuera de la definición legal de dicho precepto. La fórmula de la Directiva 2011/83/UE, más abstracta y general, pues engloba cualquier

<sup>24</sup> Es claro que la coda recién añadida procede de un afán de asimilarse a la noción de subasta pública de la Directiva 2011/83/UE, y que se recoge ahora en el art. 59 bis 1 h) TRLGDCU.

modalidad de mecanismo transparente y competitivo –“al mejor postor”–, así lo confirmaría.

Hay dos rasgos adicionales en el art. 56 LOCM que merece la pena aclarar en cuanto a su alcance. El primero es el del carácter “público” de la oferta, y si tal propiedad impone necesariamente que la subasta esté abierta al público en general, sin restricción alguna de participación. En la práctica, la cuestión rara vez será problemática. Al vendedor –y al subastador<sup>25</sup>– les interesa la máxima concurrencia de licitantes en la subasta, pues con ello se acrecienta la competencia y se hace más probable obtener un precio de adjudicación más elevado, en ventaja tanto para el vendedor, que percibirá un precio más alto, como para el subastador, quien recibirá comisiones más elevadas tanto del vendedor como del adjudicatario.

En esta materia, algunas opiniones apuntan a que debe tratarse en todo caso de ofertas al público en general<sup>26</sup>. Parece más razonable entender que basta que la oferta se dirija a una pluralidad de potenciales postores, aun cuando la participación pueda estar restringida de algún modo. Por ejemplo, no es raro que se exija estar registrado y ofrecer todos los datos personales para poder concurrir a la subasta, o incluso la posibilidad de sujetar a un examen de solvencia a los potenciales licitadores. No parece que haya motivos para considerar que estas prácticas estén prohibidas por el art. 56 LOCM, o que sean razón bastante para dejar a la subasta en que se producen fuera del ámbito de aplicación del régimen que ese precepto inaugura.

La segunda cuestión tiene que ver con la exigencia de celebración de un acto de subasta en cuanto tal, esto es, un acto formal al que los potenciales licitantes pueden acudir para pujar y en el curso del cual se realizan las adjudicaciones. El art. 56 LOCM parece presuponer –que no ordenar– que tal acto se realizará. Algunas opiniones entienden que esto constituye un requisito necesario para que pueda hablarse de subasta reconducible al régimen de la LOCM<sup>27</sup>. Será probablemente lo habitual, en las subastas de arte y objetos valiosos –todavía hoy el modelo central en el que está probablemente pensando el legislador español y europeo–, que tal acto abierto al público se celebre. Pero no ha de ser necesariamente de este modo. Es perfectamente admisible que no concurra ese fenómeno temporal y espacial del acto de subasta, porque, por ejemplo, la subasta es exclusivamente electrónica, o se reciben las pujas por escrito sin que haya una sesión pública de adjudicación. Ello no impide la aplicación del régimen de la venta en subasta.

Esto resulta hoy más claro a la vista del art. 2.13) de la Directiva 2011/83/UE y del art. 59 bis 1 h) TRLGDCU, que prevén la exigencia de la posibilidad de asistencia presencial de

---

<sup>25</sup> Más adelante se analizará la dualidad de papeles vendedor-subastador que suele acompañar a la mayor parte de las ventas organizadas a través de subasta.

<sup>26</sup> GASPAR LERA (2005, p. 45), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, p. 45).

<sup>27</sup> ATAZ LÓPEZ (1999, p. 670). Aparentemente de acuerdo, CÁMARA ÁGUILA (2004, p. 65).

los consumidores. Pero lo hacen con el objetivo de que, si tal posibilidad no existe, la excepción al derecho de desistimiento del consumidor que ha adquirido en subasta y que prevén el art. 16 k) de la Directiva 2011/83/UE y el art. 103 k) TRLGDCU no sea de aplicación, y los compradores puedan ejercitar el derecho de desistimiento como en cualquier venta a distancia o fuera de establecimiento. Es decir, si la subasta es puramente electrónica y no hay acto abierto y públicamente accesible de adjudicación de los bienes objeto de licitación, no por ello ha de dejar de ser una subasta sujeta a las reglas de la LOCM, pero quedará entonces sujeta también a las reglas de los contratos a distancia, incluido el derecho de desistimiento<sup>28</sup>.

Un tópico clásico en la teoría contractual de la subasta es la de la caracterización del anuncio de subasta y de la salida a subasta de los bienes como verdadera oferta contractual o más bien como *invitatio ad offerendum* y, correlativamente, la de las posturas como aceptación que perfecciona el contrato –siempre que sea la más alta– o como oferta que habrá de ser aceptada por el subastador, tradicionalmente mediante la bajada del martillo, que supone la perfección y la adjudicación. No resulta procedente reproducir ahora por extenso el tratamiento detallado de esta cuestión<sup>29</sup>, aunque no parece que haya buenas razones teóricas para forzar a que el anuncio de subasta se considere, para todos y cada uno de los lotes incluidos en el mismo, una propia oferta contractual a la que solo falta una postura que sea la más alta para dar lugar a un contrato vinculante y eficaz. Al contrario, en el mercado de arte y objetos de valor, que es la imagen central de la subasta privada, y sin duda la que el legislador de la LOCM tiene en mente, hay distintas prácticas aceptadas y consolidadas que se podrían caracterizar, incluso, de usos del tráfico, que apuntan muy claramente en sentido contrario (precios de reserva, retirada de lotes) y la interpretación contraria no aporta ventajas apreciables de protección a los licitantes en subasta<sup>30</sup>.

Sin embargo, lo cierto es que la mayoría de la doctrina<sup>31</sup> que se ha ocupado de la cuestión se ha pronunciado por el carácter de verdadera oferta contractual del anuncio de subasta, y por la caracterización de las posturas de los licitantes como aceptación, si bien con la condición implícita de que no haya una postura superior. El adverbio “irrevocablemente” que se contiene en el art. 56.1 LOCM suele considerarse, entre otros, un argumento de peso en apoyo de esta segunda interpretación.

---

<sup>28</sup> En el régimen del TRLGDCU, siguiendo a la Directiva 2011/83/UE, aunque la subasta incluya la posibilidad de participar en el acto de la licitación, el contrato de adquisición de bienes en subasta queda sujeto a las reglas de la Directiva sobre contratos a distancia si, efectivamente, hay pujas a distancia, lo que ocurre es que, se acuda o no personalmente al acto de licitación, no corresponde el derecho de desistimiento del consumidor.

<sup>29</sup> Para un resumen de las diferentes perspectivas doctrinales, tradicionales y actuales, véase GÓMEZ POMAR (1997, pp. 419 y ss.).

<sup>30</sup> GÓMEZ POMAR (1997, pp. 423 y ss.); en un mismo sentido, AVILÉS GARCÍA (2013, p. 2287).

<sup>31</sup> Véanse REBOLLEDO VARELA (1997, p. 801), ATAZ LÓPEZ (1999, p. 670), SERRANO GÓMEZ (2000, p. 101), GARCÍA-PITA Y LASTRES (2003, p. 482), CÁMARA ÁGUILA (2004, p. 62), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, p. 73), HUERTA VIESCA (2009, nota 37), ASENSI MERÁS (2014, p. 80).

No obstante esta posición que parece doctrinalmente dominante, es preciso aclarar que los usos anteriormente mencionados no se ven afectados en cuanto a su compatibilidad con el régimen legal. En primer lugar, el precio de reserva, una práctica usual en el funcionamiento de las Casas de subasta. Consiste en la fijación de un precio mínimo por el vendedor –frecuentemente, previo acuerdo con el subastador–, por debajo del cual el bien no será adjudicado en la subasta. Pero no es –al menos necesariamente– el precio de salida del lote, ni el precio estimado en catálogo. Su importe no se comunica a los licitadores, sino que se mantiene reservado entre vendedor y subastador<sup>32</sup>. Típicamente un precio de reserva más elevado que el de salida constituye un medio de protección del propietario del bien frente a la posibilidad de que el bien pueda venderse por debajo del precio mínimo que le conviene, a causa sobre todo de una desafortunada o incorrecta actuación del subastador.

En Derecho español contamos ya con algún pronunciamiento jurisprudencial [SAP Madrid 27.3.2009 (AC 2009\781)] que confirma la legitimidad del uso del precio de reserva, siempre que se anuncie su uso –admitiéndose incluso que se haga en las condiciones generales de la entidad subastadora– y al menos si los potenciales licitadores están en condiciones de determinar cuál es el umbral máximo del precio de reserva<sup>33</sup>, de modo que los posibles adquirentes puedan conocer con exactitud a partir de qué precio el bien será adjudicado a quien ofrezca la mejor postura y precisamente por la cuantía de esta postura más alta. En este sentido, que el precio de salida sea inferior al precio de reserva, siempre y cuando los licitadores interesados puedan determinar el nivel máximo de este último, no se considera contrario a la LOCM, ni contrario al art. 15.2 de la [Ley 3/1991, de 10 de enero, de competencia desleal](#). Esta doble contradicción subyacía precisamente a los dos argumentos empleados por la demandante (una Casa de subastas rival) para tratar de atacar la licitud del empleo de precios de reserva en la venta en subasta bajo el Derecho español.

En parecido sentido, la Comisión Nacional de Competencia, ahora sustituida por la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia, abundó en argumentos muy similares para entender que la utilización de precios de reserva por los propietarios de bienes vendidos en subasta, de acuerdo con las propias Casas de Subasta, no vulneraba la normativa española de competencia desleal o de defensa de la competencia:

“Este Consejo comparte el argumento de que la figura del precio de reserva permite establecer unos precios de salida inferiores a los que se establecerían en su ausencia, lo cual a su vez puede suponer un incentivo para los licitadores que observando precios de salida inferiores, se pueden generar expectativas de

---

<sup>32</sup> ALFARO ÁGUILA-REAL (1986, pp. 128 y ss.), GÓMEZ POMAR (1997, p. 425).

<sup>33</sup> En el caso, las condiciones generales de subasta anunciaban que el precio de reserva no podía ser superior a la cifra mínima de valoración de los lotes que constaba en el catálogo de la subasta. Esta posición ya venía siendo admitida de antes por la doctrina, tanto en España [GÓMEZ POMAR (1997, p. 435, nota 7)] como en otros sistemas, singularmente el inglés, que cuenta con larga tradición en la materia [HARVEY y MEISEL (2006, p. 230)].

adquisición a menores precios. Ahora bien, dado que la utilización de la figura del precio de reserva es público, puesto que se refleja en los catálogos que las salas de subasta elaboran junto con la información de precios y descripciones de los objetos a subastar, los licitadores y potenciales compradores también saben que el lote por el que pujan es susceptible de no ser finalmente asignado a la puja más alta, puesto que podría tener precio de reserva. (...) Cabe señalar también que la aplicación del precio de reserva no es un dato que se le oculte al potencial licitador, y por tanto no se puede hablar propiamente de engaño por omisión, ni de falseamiento de los precios”.

Así pues, parece clara la legitimidad de la práctica del precio de reserva, siempre que su uso y, probablemente, su importe máximo, se den a conocer a los potenciales licitadores. A esta conclusión no ha de obstar la consideración del anuncio de subasta –a través de publicidad, catálogos, exposición en página web, etc.– como oferta irrevocable a los efectos del art. 56 LOCM<sup>34</sup>.

También habría que decir lo mismo de la retirada de lotes antes de la adjudicación, a pesar de haberse incluido los mismos en el anuncio de subasta. En primer lugar, tanto el propietario del lote como el subastador, con todo y con la “irrevocabilidad” de la oferta de venta en subasta, deben estar en condiciones de retirarlo por causa justificada. Entre los motivos justificadores de una decisión tal se hallan los problemas de atribución o de exactitud de la descripción que no puedan remediarse antes de la celebración del acto de subasta o del final del período de licitación, las dudas acerca del origen o titularidad del objeto que constituye el lote, las reclamaciones de terceros acerca de la titularidad de los objetos que configuran el lote, como los más destacados. De hecho, podría entenderse que la retirada, más que una facultad, constituye un deber, al menos del subastador, si aprecia que la atribución es incorrecta, o que el objeto puede ser resultado de un expolio o, más simplemente, de una privación ilegal, o que la decisión de sacar el bien a subasta no se halla respaldada por el propietario o, un suceso que ocurre más comúnmente, por todos los conductores del bien que sale a subasta. En estos casos, el subastador, so pena de vulnerar la diligencia profesional que se le requiere, ha de proceder a la retirada hasta que las dudas razonables se despejen en un sentido u otro. Hay que recordar que el propio art. 57.3 LOCM establece que “la empresa subastadora deberá comprobar, en su caso, el cumplimiento de los requisitos establecidos en la legislación para la protección del tesoro artístico, histórico y bibliográfico de España”.

Aun en ausencia de acreditación de estas razones de peso, es igualmente posible entender que el propietario de un lote singular dentro del conjunto de los incluidos en el anuncio de

---

<sup>34</sup> ALFARO ÁGUILA-REAL (1986, p. 128 y ss.), GÓMEZ POMAR (1997, p. 425), GASPAR LERA (2005, p. 85), AVILÉS GARCÍA (2013, p. 2287), se muestran favorables a la utilización de precios de reserva, si bien con las debidas cautelas de información y, en algún caso, restringiendo el uso a los casos en que el subastador no es a la vez propietario del lote que sale a subasta. HUERTA VIESCA (2009) se manifiesta más bien escéptica sobre su bondad y se pronuncia enfáticamente en contra de los precios de reserva secretos.

subasta debe considerarse legitimado a retirarlo. Esta posibilidad de retirar lotes no puede previsiblemente servir a maniobras de manipulación contrarias a los intereses de los licitadores. En efecto, el propietario de uno o varios de los lotes –de ordinario, un número pequeño respecto al total de los subastados, que puede ser muy elevado– no tiene ni propósito ni capacidad para incluir y luego retirar lotes a fin de atraer en principio licitadores y después orientarles hacia otras piezas. Además, el propietario que retira un lote, salvo causa justificada debida a problemas de atribución o autenticidad, se ve contractualmente obligado a abonar una doble comisión al subastador (la que le correspondería como vendedor y la del –frustrado por la retirada del lote– comprador), lo que desincentiva la retirada de lotes salvo por motivos graves y fundados. Por último, eliminar la posibilidad de retirar lotes incluidos en el anuncio de subasta restringe la libertad de decisión del propietario del bien una vez publicado el anuncio de subasta y, consiguientemente, hace más inflexible y menos atractiva la opción de la subasta, sin una correlativa ganancia en términos de protección de intereses relevantes de los potenciales licitadores y del público en general.

#### ***4. Las partes del contrato en la venta en subasta***

La venta en subasta implica de ordinario una relación tripartita. El vendedor, titular del bien o derecho objeto del mecanismo de subasta, típicamente es ajeno o distinto de la empresa que organiza y gestiona el mecanismo de la subasta (el subastador, la Casa de subastas, en los casos más frecuentes). Los licitadores o postores son quienes presentan sus pujas, siendo seleccionado para la adjudicación del bien aquél que presenta válidamente la más elevada.

Es posible, sin embargo, que la relación a tres bandas se reduzca tan solo a dos cuando el subastador ofrece bienes propios a los licitadores. Aunque ello no es lo más frecuente, nada en la LOCM o en otras normas lo impide, e incluso resulta *a contrario* del art. 57.1 LOCM y es también la regla en otros sistemas jurídicos. Lo importante de esta posibilidad es que el subastador, al subastar bienes propios, no tiene una posición por entero asimilable a la de otros propietarios de bienes para subastar. Los deberes de imparcialidad que recaen sobre el subastador para preservar los intereses de los licitadores se ven seriamente amenazados cuando nos hallamos ante bienes propios. Los potenciales licitantes poseen un interés relevante en conocer este hecho, dado que puede afectar al desarrollo y resultado de la subasta, y parece inexcusable que el subastador informe explícitamente de esa circunstancia. Además de tener que identificarse como tal en relación a los lotes de su propiedad, el subastador debe tener vedadas ciertas posibilidades que están abiertas al propietario ordinario, en especial la de fijar un precio de reserva<sup>35</sup>.

No es subastador quien se limita a ofrecer una plataforma electrónica para la subasta por parte de quienes, aun sujetos a ciertas reglas y condiciones de uso, desean sacar a subasta

---

<sup>35</sup> GÓMEZ POMAR (1997, p. 435), AVILÉS GARCÍA (2013, p. 2288).

bienes de su titularidad. Esto resulta tanto del Anexo de la [Ley 34/2002, de 11 de julio, se servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico](#), que incluye como servicio de la sociedad de la información la organización y gestión de subastas por medios electrónicos, como el expositivo (24) de la Directiva 2011/83/UE, que establece que el uso para las subastas de plataformas en línea a las que pueden acceder consumidores y comerciantes no debe considerarse subasta pública a efectos de la Directiva<sup>36</sup>.

El art. 56.2 LOCM determina que el régimen que se contiene en la LOCM sobre venta en subasta se aplicará a las efectuadas por empresas que se dediquen habitualmente a esta actividad o al comercio al por menor. Por tanto, si el subastador es una empresa dedicada a la actividad de organizar subastas de bienes ajenos o propios, o un comerciante minorista, es sin duda aplicable el régimen de la LOCM, con independencia de la condición del propietario de los bienes objeto de la subasta. Esto ocurre también cuando un comerciante minorista vende sus artículos en subasta a través de una plataforma on-line de subastas. La empresa que suministra la plataforma no es subastador, pero sí quien toma la iniciativa de usar esa plataforma para vender sus bienes. Evidentemente, si quien emplea la plataforma electrónica para vender bienes en subasta no es un comerciante, las normas de la LOCM no serán de aplicación, sino tan solo las del CC.

Por lo que se refiere al TRLGDCU, siguiendo a la Directiva 2011/83/UE, si el subastador es un empresario o comerciante –Casa de subastas o comerciante de otra clase– se aplicará, siempre que haya contratación a distancia, el régimen del TRLGDCU –que es el de la Directiva– para esta modalidad de venta, incluida la exclusión del derecho de desistimiento del art. 103 k) TRLGDCU, salvo, como ya se ha indicado, que los consumidores no tengan oportunidad de asistir a la subasta, lo cual elimina la exclusión del derecho de desistimiento. Si un empresario en el sentido del art. 4 TRLGDCU –comerciante en el sentido del art. 2.2 de la Directiva 2011/83/UE– emplea una plataforma on-line para subastar, no se entiende que haya subasta pública en el sentido de la Directiva, pero si las pujas y el contrato se celebran, como por hipótesis ocurre, a distancia, será de aplicación el TRLGDCU como contrato celebrado a distancia y, en este caso, con el derecho de desistimiento que acompaña natural aunque no inescindiblemente a las ventas a distancia. No será así, claro, si el vendedor no es empresario comerciante en el sentido del TRLGDCU.

Entre el propietario de los bienes y el subastador existe una relación contractual que el art. 57 LOCM denomina contrato de subasta. Las obligaciones del subastador en este contrato son de índole variada y, en general, complejas, pues van desde el examen y valoración de los bienes hasta la inclusión en catálogo y anuncios de subasta, pasando por el depósito y custodia hasta su exposición, amén de la organización del mecanismo de subasta propiamente dicho. También es muy habitual que exista un mandato con poder de representación que faculta al subastador a celebrar, documentar y ejecutar el contrato de venta con el licitante ganador y rendir cuentas al propietario entregándole las cantidades

---

<sup>36</sup> En el mismo sentido, CÁMARA ÁGUILA (2013, p. 214).



debidas tras cobrar el precio de venta, menos las comisiones pactadas por los servicios que el subastador hubiera prestado.

Obviamente, el contrato de subasta también genera obligaciones para el titular de los bienes que serán subastados, singularmente la de cooperar para que el mecanismo de la subasta actúe normalmente y el precio de remate se determine de modo transparente y limpio. Lo que se concreta en el deber de abstenerse de pujar en la subasta, directamente o por persona interpuesta, con el fin de elevar artificialmente el precio de adjudicación. En principio, la licitación por parte del propio vendedor parece una contradicción en sus términos, puesto que aquélla supone una oferta de compra sobre el lote subastado. Sin embargo, históricamente ha existido en el sector de las subastas la posibilidad de que el propietario se reserve el derecho a pujar por el lote hasta que se alcance el precio de reserva. Sin duda, la posibilidad de que el dueño puje o emplee a alguien que puje debe quedar excluida, salvo que se haga por el propio subastador, en nombre de aquél y hasta la cuantía del precio de reserva.

El tratamiento detallado de este contrato de subasta –mixto de servicios, mediación y mandato– excede de nuestro deseo que sintetizar el régimen de la venta en subasta tras la Ley 3/2014, y por ello nos remitimos a quienes se ocupan por extenso del contrato de subasta<sup>37</sup>.

En cuanto a los licitadores, en principio no hay restricción o limitación alguna. En función del alcance del anuncio de subasta, todos los interesados incluidos en el alcance del mismo podrán participar a través de las formas admitidas o, incluso, facilitadas y gestionadas por el subastador (pujas electrónicas, escritas, telefónicas, en persona, etc.). Se podría suscitar si la inserción de las reglas de venta en subasta en la LOCM, que define comercio minorista (art. 1.2 LOCM) como la actividad consistente en ofertar la venta de cualquier clase de artículos a “los destinatarios finales de los mismos”, permitiría dejar fuera aquellas ventas en subasta en que los licitadores no tuvieran el carácter de destinatarios finales de los bienes por los que pujan, sino que los adquirieran para insertarlos en una actividad profesional o empresarial o, incluso, para destinarlos a la reventa. Piénsese, por ejemplo, en la subasta de obras de arte o libros antiguos, en la participación como licitadores de anticuarios, galeristas, decoradores, librerías, etc. Para algunos, quedarían fuera de las normas de la LOCM (por tanto, también de las normas de las ventas en subasta) las ventas interempresariales, esto es, aquéllas que se realicen –por el lado del comprador– en el marco de una actividad empresarial desarrollada en el mercado<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> GÓMEZ POMAR (1997, pp. 439 y ss.), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, pp. 94 y ss.), ASENSI MERÁS (2014, pp. 82 y ss.).

<sup>38</sup> CÁMARA ÁGUILA (2004, p. 33), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, pp. 55-56), si bien ambas señalan luego que el criterio esencial para determinar la aplicación de la LOCM no es el subjetivo del comprador, sino el objetivo de ser una venta al menor o al detalle.

No parece que deba haber restricciones al ámbito de aplicación de las reglas de la venta en subasta de la LOCM relativas al lado de los licitantes. Para esa aplicación –sí, en cambio, para la de normas del TRLGDCU– no es relevante si el licitador es un consumidor o un comerciante<sup>39</sup>, ni que en ese caso concreto el propietario de los bienes subastados sea a su vez un comerciante o un particular, sino simplemente que el subastador –coincida o no con el propietario– sea una empresa especializada en la organización de subastas o sea un comerciante minorista, nada más. Por tanto, aunque en la subasta participen comerciantes como licitadores, las normas de la LOCM se aplicarán del mismo modo. Incluso, pensamos, aunque la subasta esté reservada a comerciantes –algo infrecuente, pero no inimaginable– serán de aplicación esas mismas reglas. Lógicamente la conclusión contraria es la procedente para las normas del TRLGDCU.

La posición de los licitadores presenta un contenido jurídico propio que no se agota en la posición de comprador de quien resulta a la postre ser el mejor postor. Evidentemente, el adjudicatario es comprador –u otra posición contractual diversa, si se consideran las normas de la LOCM aplicables a otros tipos contractuales, lo cual es más fácil tras la modificación del art. 56.1 por obra de la Ley 3/2014, que añade los “servicios” a la oferta en subasta–, pero el licitador como tal tiene una relación jurídica con el subastador, que se suele entender por la mayoría de la doctrina bajo la denominación de contrato de licitación.

Este contrato vuelve a ser de naturaleza compleja –con elementos de la mediación, pero también del mandato, pues es muy común que el propio subastador pueje por los licitadores en atención a instrucciones escritas– y suscita problemas jurídicos que exceden del objeto de este trabajo (por ejemplo, las posibles responsabilidades por deficiente descripción de los lotes incluso en relación con postores que no resultan adjudicatarios). La LOCM tan solo se ocupa, de modo selectivamente parcial, de la cuestión de la fianza<sup>40</sup> exigible por el subastador a los licitadores a fin de poder participar en el proceso de subasta.

El uso de fianzas para los postores constituye uno de los posibles instrumentos para paliar uno de los problemas principales a los que se enfrentan los subastadores en la celebración de la subasta y que, naturalmente, va a afectar también a los vendedores, como es el de la comprobación de la seriedad y fiabilidad de los postores. En muchas subastas –las de arte y bienes similares– lo ordinario es recurrir, en lugar de a la fianza, a la previa identificación completa de los que pretenden participar en el acto de subasta, requiriendo incluso, en su caso, las referencias oportunas. Aunque, por descontado, esto no garantiza

---

<sup>39</sup> En el mismo sentido, GASPARELERA (2005, pp. 155-156).

<sup>40</sup> El término “fianza” que emplea el art. 59 LOCM, común por otro lado en otros ámbitos de subastas, no se recoge en su sentido técnico jurídico de los arts. 1822 y ss. CC, ni siquiera en el, algo más amplio, de garantía personal frente al incumplimiento. Se trata más bien de caución o consignación de una cantidad de dinero para acreditar la seriedad de la intención del licitante, garantizar el cumplimiento de quien quede como adjudicatario y servir de porción anticipada del precio de venta y del premio del subastador.

protección frente al incumplimiento posterior de los que resulten adjudicatarios, al menos elimina la posibilidad de interferencias de licitantes “fantasma”.

Lo que hace el art. 59 LOCM es admitir el uso de la fianza, pero a la vez establecer determinadas restricciones a su uso. Las limitaciones al empleo de la fianza son de tres clases. En primer lugar, el art. 59.1, primer párrafo, LOCM, requiere la previsión expresa de la exigencia de fianza en el anuncio o anuncios de subasta, así como la cuantía que habrán de consignar los licitadores. Esta exigencia tiene ahora el fundamento normativo preciso del art. 97.1 r) TRLGDCU que, siguiendo al art. 6.1 q) de la Directiva 2011/83/UE, para los contratos a distancia y fuera de establecimiento –y las ventas en subasta serán a distancia, salvo que no puedan concurrir consumidores o solo se permitan pujas presenciales, lo cual es por completo extraordinario– exige que los depósitos o garantías financieras solicitados al consumidor por el comerciante hayan sido objeto de información clara y comprensible con anterioridad a la celebración del contrato. Por tanto, si no ha existido la información sobre la fianza, no podrá impedirse la formulación de posturas y la obligación de tomarlas en consideración como tales, aun cuando no haya mediado la caución pretendida por la empresa subastadora. Estas exigencias de publicidad e información, en cambio, no son aplicables a otros sistemas de comprobar la fiabilidad de los postores que pueda adoptar el subastador (identificación personal, referencias, etc.), pues no tienen carácter financiero [art. 97.1 r) TRLGDCU, en la estela del art. 6.1 q) Directiva 2011/83/UE].

El art. 59.1, segundo párrafo, LOCM limita igualmente la caución desde el punto de vista de su cuantía. El importe de aquella no podrá superar el 5 por 100 del precio de salida de los bienes respecto de los cuales el potencial licitante desee tener opción de adquirir. Cuando el precio de salida no es comunicado al público con antelación, habrá de usarse como referencia el de estimación (o la media aritmética de la cifra mínima y máxima de estimación).

En tercer lugar, el art. 59.2 LOCM se ocupa de la devolución de la cantidad consignada como caución a los licitadores que no hayan resultado adjudicatarios del lote a que se refería aquella. Y lo hace imponiendo una obligación de reintegro en un plazo máximo de tres días desde la finalización del acto de la subasta. Aunque no se aclara en la norma, parece que si la subasta se prolonga a lo largo de varios días, el plazo deberá comenzar a discurrir tras el último de ellos, con independencia de cuál fuera aquél en el que se subastara el lote concreto para el que un cierto licitante no adjudicatario hubiera presentado fianza<sup>41</sup>.

---

<sup>41</sup> En contra, HUERTA VIESCA (2009, p. 34), que lo computa desde que salió a subasta el concreto bien por el que se pujó.

En todo caso, en apartados posteriores, al hilo de determinadas obligaciones del subastador, se analizarán cuestiones relevantes para el contrato de licitación, respecto del cual existen extensos tratamientos en la doctrina<sup>42</sup>.

### 5. *El objeto de la venta en subasta*

Es claro, dada la rúbrica y los términos del Capítulo V del Título III LOCM, que el legislador está pensando en un contrato de compraventa sobre un bien al establecer el régimen jurídico contenido en los preceptos legales de la LOCM. Además, empíricamente, la compraventa es no solo el modelo central de contratos en que se emplea el mecanismo de subasta, sino el más común en la realidad. Sin embargo, nada impide, en cuanto al mecanismo de fijación del precio en sí, que se utilice para otros contratos en los que el precio, por lo alto o por lo bajo, resulte relevante (por ejemplo, arrendamiento de cosa, servicios, contrato de obra, préstamo, etc.). De hecho, como ya se ha indicado, esta interpretación es más probable ahora tras la Ley 3/2014, que en el art. 56.1 LOCM añade los “servicios” al ámbito de la oferta en subasta.

Parece pues que, cuando en el contrato para el cual se prevé el mecanismo de subasta, la “mejor postura” consista en la mayor suma de dinero, por la adjudicación del contrato, aunque no se trate técnicamente de una compraventa –sino de, por ejemplo, un contrato de servicios, o de obra, o un arrendamiento de cosa–, serán de aplicación las reglas de la LOCM, con las debidas adaptaciones (por ejemplo, sobre descripción del objeto de la subasta, sobre irreivindicabilidad, etc.).

En cuanto a contratos en que la “mejor postura” consista en el menor precio o coste, probablemente no será de aplicación directa el régimen de la LOCM, pero no se deberá excluir su aplicación analógica o supletoria.

Por lo que se refiere al ámbito central del régimen de subasta en la LOCM, el de la venta, la cuestión más debatida en cuanto al objeto de la misma es si incluye la relativa a bienes inmuebles. Según una opinión, minoritaria y fundamentalmente compartida por mercantilistas, la inclusión de los inmuebles sería incompatible con la naturaleza de la LOCM, que se refiere al comercio minorista, sector del que queda fuera el tráfico inmobiliario, por lo que los inmuebles no quedarían sujetos a las reglas de los arts. 56 y ss. LOCM<sup>43</sup>. Por el contrario, la mayoría de la literatura entiende que nada en el texto legal ni en el contenido de los preceptos de la LOCM sobre subasta indica que deban quedar fuera

---

<sup>42</sup> GASPAR LERA (2005, pp. 113 y ss.), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, pp. 134 y ss.), ASENSI MERÁS (2014, pp. 108 y ss.).

<sup>43</sup> DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, p. 58).

las relativas a inmuebles<sup>44</sup> (a salvo alguna norma que declara expresamente su aplicación solo a la venta en subasta de muebles, como el art. 61.1 sobre irreivindicabilidad).

Esta interpretación amplia o incluyente ha sido confirmada implícitamente por la SAP Granada 16.2.2002 (JUR 2002\102109), que razona las reglas de la LOCM junto con otras para fundar la responsabilidad de la empresa subastadora de un inmueble con un serio error de descripción del mismo en el catálogo de la subasta.

## 6. *Forma y documentación de la venta en subasta*

En cuanto a la forma y documentación de la venta en subasta, el art. 60 LOCM articula una doble exigencia en esta materia. Por un lado, obliga a consignar por escrito durante el propio acto de la subasta las adjudicaciones que en el curso de ésta vayan realizándose. Se trata, en definitiva, de levantar acta de lo ocurrido en la sesión de subasta, al menos de aquello que tenga relevancia contractual. El acta podrá ser notarial –aunque no es preciso– y habrá de incluir la mención del número de lote, el precio de remate y la identificación del rematante.

El precepto, además, requiere una formalización escrita del contrato de compraventa. Dado que la empresa de subastas no es parte, normalmente, en el contrato de compraventa (salvo que sea titular del objeto), dar cumplimiento a esta forma corresponde, en principio, a tenor del art. 1279 CC, a vendedor y adjudicatario. Se ha suscitado si esta exigencia se traduce en considerar la compraventa en subasta como un contrato esencialmente formal, o si el mandato legal ha de entenderse como exigencia simplemente a efectos probatorios. La mayoría de la doctrina se inclina decididamente por esta segunda posibilidad<sup>45</sup>.

De acuerdo con los usos prevalentes en el sector, y en atención a la voluntad de anonimato que concurre a menudo en el vendedor, el documento contractual podrá ser otorgado por el subastador en nombre del vendedor, que ordinariamente, en virtud del contrato de subasta, habrá apoderado al subastador para efectuar la documentación del contrato de venta y para ejecutarlo –entregar el bien y cobrar el precio–. De hecho, lo esperable será que al otorgamiento de la documentación escrita del contrato –y a su celebración en el acto de la subasta– concurra por el lado vendedor únicamente la empresa de subastas, y ello salvo estipulación contraria en el anuncio de subasta, debidamente comunicada, además, al adjudicatario. Salvo que exista un interés relevante y legítimo en el comprador, no será necesaria la constancia de la identidad del vendedor en el documento contractual de la venta, con independencia de la necesidad y pertinencia de su identificación en favor del

---

<sup>44</sup> GÓMEZ POMAR (1997, p. 415), REBOLLEDO VARELA (1997, p. 807), HUERTA VIESCA (2009, p. 3), AVILÉS GARCÍA (2013, p. 2288).

<sup>45</sup> GÓMEZ POMAR (1997, p. 473), REBOLLEDO VARELA (1997, p. 838), ATAZ LÓPEZ (1999, p. 680), DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009, p. 173). Insiste en el carácter esencialmente formal, HUERTA VIESCA (2009, p. 39).

adquirente para el caso del necesario ejercicio de acciones derivadas del contrato, en cuyo caso el subastador no podrá ampararse en el anonimato del vendedor.

En cuanto al contenido del documento contractual, el art. 98.7 TRLGDCU, que sigue al art. 8.7 de la Directiva 2011/83/UE, establece que el mismo deberá otorgarse antes de la entrega de los bienes, y que contendrá toda la información del art. 97.1 TRLGDCU (art. 6.1 de la propia Directiva)<sup>46</sup>, salvo que se hubiera ofrecido en soporte duradero con anterioridad a la celebración del contrato. Dado que, por lo general, el contrato de venta en subasta bajo la LOCM será calificable de contrato celebrado a distancia en el sentido del TRLGDCU y de la Directiva 2011/83/UE –salvo que el comprador no sea consumidor, o no haya posibilidad de pujas a distancia, sea por escrito, por teléfono o por vía electrónica–, estos requisitos de contenido han de entenderse aplicables al documento contractual de venta en subasta. Además, serán los únicos que cabrá imponer legalmente al documento, pues la Directiva 2011/83/UE es una Directiva de armonización máxima.

## 7. Deberes contractuales en la venta en subasta

### 7.1. Obligación de entrega al adjudicatario y obligación de pago por éste

Del lado vendedor, la venta en subasta, como toda otra venta (art. 1461 CC), supone la obligación de entregar el objeto del contrato. Cuando el bien objeto de la subasta, como es lo más habitual, es una cosa mueble, lo ordinario es que se halle bajo la tenencia y custodia, en calidad de depositario, de la empresa subastadora, que generalmente asume esa condición en relación con los bienes que constituyen los lotes subastados. De modo que el subastador está normalmente en condiciones, sin recabar el auxilio del vendedor (el titular del bien), de poner al adjudicatario en posesión material de la cosa. Con ello, la propiedad se transmitirá del vendedor al comprador, salvo previsión expresa en contra debidamente comunicada al adjudicatario. Por supuesto, las restantes modalidades de *traditio* recogidas en los arts. 1462 y ss. CC son también admisibles, aunque sin duda menos frecuentes dada la habitual naturaleza mobiliaria de los bienes.

En muchos casos, la entrega no generará gastos apreciables, por tratarse de piezas de pequeño tamaño y fácilmente transportables. En caso contrario (piénsese, por ejemplo, en un comedor completo, un piano o un lienzo de gran tamaño), los gastos preparatorios de la entrega serán de cuenta del subastador, mientras que los de transporte desde el lugar en que se hallen almacenados, correrán de cargo del comprador, todo ello salvo pacto en contrario, a tenor del art. 1465 CC. En la realidad, los clausulados de condiciones generales de las empresas de subasta suelen mantener el reparto de costes previsto por la norma

---

<sup>46</sup> Eso incluye las características esenciales de los bienes adquiridos, la identidad del comerciante, su dirección y datos de contacto, el precio total, procedimientos y medios de pago, además de otras menciones que pudieran ser de aplicación (resolución de controversias, reclamaciones).

legal dispositiva, con frecuencia detallando lugares, tiempos y en su caso costes del transporte, caso de ofrecerse el servicio por parte de la propia Casa de subastas.

En cuanto al momento en que debe entregarse el objeto vendido, el art. 60.1 LOCM indica que habrá de realizarse una vez satisfecho el precio del remate o la parte del mismo determinada en los correspondientes anuncios, especificando así el principio sinalagmático en el cumplimiento propio del contrato de compraventa. La mayor parte de las condiciones generales de las Casas de subastas contienen mención de la misma regla, aclarando que los bienes se pondrán a disposición del comprador una vez pagado el total del importe de la adjudicación, lo que abarca no solo el precio de martillo, sino también la comisión de comprador que tiene derecho a percibir el subastador del comprador, en los importes que figuran en las condiciones generales de venta, así como en los catálogos de subasta, si, como es frecuente, hay un catálogo impreso o electrónico.

Del lado del adjudicatario, éste viene obligado al pago de los importes debidos en el plazo que generalmente viene estipulado en las condiciones generales de venta de la empresa subastadora. El retraso en el pago, de acuerdo con las normas generales, dará lugar a las consecuencias propias de la mora. El importe que deberá abonarse al subastador comprende tanto el precio de remate en sí, debido al vendedor por causa del contrato de compraventa, y que será pagadero a la empresa de subastas que actúa en nombre del vendedor, como la comisión de comprador a la Casa de subastas, en los términos ya indicados.

## **7.2. Obligaciones de información, en particular de descripción veraz**

En las ventas que se propongan realizar los comerciantes –tanto como vendedores como, en el caso de venta en subasta, como subastadores, o en ambas condiciones si concurren las dos– con consumidores, aquéllos están obligados, con independencia de la naturaleza del bien y de la modalidad contractual elegida, a ofrecer información sobre el propio comerciante y sobre elementos esenciales del contrato que puede celebrarse (arts. 60 TRLGDCU y 5 Directiva 2011/83/UE, en cuanto a los contratos distintos a los contratos a distancia y celebrados fuera del establecimiento). En el caso de la venta en subasta, lo normal será, excepto cuando los consumidores no puedan participar en la misma o no se admitan sino pujas presenciales, que estemos ante contratos a distancia, pues los potenciales licitadores pueden –de hecho, son invitados a ello, con frecuencia, pues esto reduce costes al subastador y facilita su gestión del proceso de subasta– realizar sus pujas por un mecanismo de comunicación a distancia, generalmente hoy en día de carácter electrónico, aunque se siguen manteniendo, por lo general, las pujas escritas y telefónicas. Por ello, serán de aplicación los requisitos de información precontractual del art. 97 TRLGDCU (art. 6 Directiva 2011/83/UE). En ese precepto se establece una regla especial en relación con las ventas en subasta, y es que los datos de identidad, ubicación y contacto del comerciante pueden referirse a la empresa de subastas (art. 97.3 TRLGDCU), y no al titular del bien objeto de la subasta, aunque en él concurra también la condición de comerciante.

Cuando para la realización de pedidos se haya dispuesto una posibilidad de realización por medios electrónicos, el art. 98.2 TRLGDCU, que sigue el art. 8.2 de la mencionada Directiva, prevé:

“(…) El empresario deberá velar porque el consumidor y usuario, al efectuar el pedido, confirme expresamente que es consciente de que este implica una obligación de pago. Si la realización de un pedido se hace activando un botón o una función similar, el botón o la función similar deberán etiquetarse de manera que sea fácilmente legible únicamente con la expresión «pedido con obligación de pago» o una formulación análoga no ambigua que indique que la realización del pedido implica la obligación de pagar al empresario. En caso contrario, el consumidor y usuario no quedará obligado por el contrato o pedido”.

En el caso de la venta en subasta se debe entender que la referencia al pedido se aplica a la puja electrónica.

Con todo, el más singular y relevante de los deberes de información en la venta en subasta se plasma en el deber de información veraz del subastador que prevé el art. 58.1 LOCM:

“La oferta de venta en subasta deberá contener una descripción veraz de los objetos que salen a la misma, con identificación de si sus calidades son ciertas o, simplemente, supuestas o adverbadas por determinado experto”.

Ya se ha mencionado al comienzo del tratamiento de la venta en subasta que la misma resulta especialmente ventajosa para los vendedores cuando se trata de bienes con rasgos singulares y diferenciados, esto es, carentes de buenos y próximos sustitutivos. La singularidad del objeto eleva la trascendencia de las características individuales del bien en cuestión de cara a la decisión de los licitadores de interesarse por el mismo, así como de la valoración que estos puedan hacer sobre el bien y, por tanto, del importe de la puja que vayan a realizar.

Aunque el precepto legal no atribuye explícitamente un destinatario al deber legal de descripción veraz del lote subastado, no cabe duda de que el sujeto primario es el subastador, habitualmente un comerciante especializado en organizar ventas en subasta de bienes de una cierta clase. Esto no quiere decir que el propietario, incluso aunque no concurra en él la condición de comerciante, quede al margen del deber de descripción veraz. Por un lado, porque la descripción efectuada por la empresa de subastas se imputará también, a los efectos contractuales que correspondan (arts. 1101, 1266, 1484 y ss. CC; art. 116 TRLGDCU, si se trata de bienes de consumo y el vendedor es un empresario) al titular de los bienes, pues el estudio, estimación y descripción de los bienes que hace el subastador no es algo ajeno al propietario. Por un lado, porque se realiza como obligación contractual de aquél para con éste en virtud del contrato de subasta, y por decisión libre del propietario de sacar el bien a subasta a través de ese subastador. Por otro lado, porque



tanto en virtud del contrato de subasta como por exigencias de la buena fe contractual en el contrato de compraventa (especialmente, pero no solo, si el vendedor es comerciante a su vez), el propietario ha de colaborar con la empresa de subastas para la mejor valoración y descripción del lote. El propietario no solo no puede formular afirmaciones o atribuciones que sabe inciertas o injustificadas, sino que ha de ofrecer a la Casa de subastas la información de que dispone para una más exacta apreciación y posterior descripción del bien<sup>47</sup>.

En cuanto al beneficiario de la obligación de descripción veraz bajo el art. 58.1 LOCM, es indudable que en el diseño legal se piensa en los licitadores y, en particular, en el que de ellos resulte adjudicatario del bien vendido. El deber de estimación y descripción de los lotes tiene también una vertiente “interna” en la relación subastador-propietario, pero ésta se rige por el contrato de subasta y su alcance no coincide con el del deber “externo” del art. 58 LOCM.

Así pues, la empresa de subastas ha de ofrecer información descriptiva veraz de los lotes subastados. Ello presupone necesariamente el estudio y análisis de cada pieza conforme a las reglas del buen hacer profesional, según la clase de bienes de que se trate. La información ofrecida a los potenciales licitadores, generalmente en el catálogo de la subasta, ha de ser “completa”, en el sentido de que deberá cubrir los extremos que indiquen los usos, a tenor del tipo de objeto y de su entidad e importancia, y manifestarse también en la forma y la terminología correspondientes a los buenos usos aplicables según el objeto. Por ejemplo, en el caso resuelto por la SAP Barcelona 24.7.2003 (JUR 2003\213815), considera relevante a efectos del deber de descripción veraz la autenticidad de la caja de un reloj de oro *Patek Philippe*.

En particular, señala el art. 58.1 LOCM, deberá identificarse con claridad si las calidades de la pieza son ciertas o bien simplemente supuestas o averdadas por determinado experto. Y a ello añade una presunción, pensada evidentemente para las obras de artes plásticas (pintura, dibujo, escultura), aunque eventualmente aplicable también a otros objetos, consistente en que si el lote se ofrece acompañado del nombre o las iniciales de un cierto autor, o indicándose que la firma de un cierto autor se halla sobre la pieza, se presume que se está describiendo como un original del artista y, por tanto, de su mano. Obviamente, esta presunción, destruye por la clara formulación de una advertencia en contrario, desencadena consecuencias jurídicas de responsabilidad en caso de que se constate posteriormente la no procedencia del autor presunto. En realidad, las descripciones se hacen habitualmente de acuerdo con términos y expresiones de catalogación que son de uso en el comercio de obras de arte y presumiblemente conocidos de los partícipes en el

---

<sup>47</sup> Desde luego, la empresa subastadora puede y debe tener en cuenta esa información en su evaluación y descripción. Sin embargo, no puede limitarse a recoger y reproducir lo que afirme el propietario. Ha de proceder, razonablemente, a verificar las afirmaciones del dueño empleando su pericia y conocimientos profesionales. Y si no lo hace, y resulta una inexactitud entre la realidad y la descripción ofrecida, no puede tratar de zafarse de su responsabilidad arguyendo que se había limitado a transmitir la descripción proporcionada por el dueño.

mismo. Con esta referencia habrá que enjuiciar la descripción realizada y las consecuencias o conjeturas que la misma es apta a suscitar en sus destinatarios.

El art. 58.2, primer párrafo, LOCM vuelve a insistir en esta idea de manifestar claramente esta separación de calidades, en este caso entre lo auténtico y lo falso, lo de veras valioso y la imitación. El precepto apunta a la obligación del subastador de proceder a una doble advertencia en cuanto a la condición de copia, imitación o reproducción del bien subastado: debe hacerse tanto en el anuncio de subasta, según dice el artículo –en realidad, en los casos más frecuentes, en la descripción del lote contenida en el Catálogo que también incluye el anuncio de subasta en sentido estricto–, como, caso de tener lugar en realidad (es preciso recordar que en las subastas electrónicas o no presenciales esta fase no existe) en la invitación oral a pujar que realiza el subastador, en el acto de la subasta pública.

Esta obligación especial sobre autenticidad se extiende a todos los objetos para los que puede tener sentido, dada la posible confusión en que pueden incurrir los potenciales adquirentes. Esto incluye, en enumeración no exhaustiva, las pinturas, dibujos y grabados (que pueden ser copiados, falsificados y reproducidos), los libros (que pueden ser facsimilados), las alhajas, gemas y piedras preciosas (susceptibles de imitación o falsificación) o los muebles de época (que pueden ser objeto de reproducciones modernas).

En particular, además, el propio precepto ofrece una guía más concreta en cuanto a las atribuciones a determinado autor o artista, imponiendo un deber especial de advertencia cuando se relaciona un lote con un autor determinado, aunque no se formulen expresamente atribuciones positivas de autoría. Así, “cuando se oferte la venta en subasta de un objeto acompañado del nombre o de las iniciales de un determinado autor o precisando que aparece firmado por el mismo, se considerará que se vende como original de dicho autor, a menos que consten con claridad las oportunas advertencias”<sup>48</sup>.

El deber de descripción veraz comprende también el deber de incluir todos los elementos significativos para evitar que los potenciales licitadores formen una imagen equivocada de las características típicamente relevantes del objeto, bien por inferencias indirectas legítimas (la valoración por un cierto precio puede ser indicativa de ciertas cualidades, por ejemplo, que se trata de una pieza de época, y no de una reproducción, aunque ello no se advierta explícitamente) e, incluso, por omisión, en relación con los usos admitidos (por ejemplo, en relación a un libro antiguo ilustrado, no indicar la falta de la portada o de alguna lámina implica una descripción como completo).

En este sentido, la obligación de información veraz del subastador alcanza lo que sea preciso, usando la diligencia exigible, para evitar que los posibles adquirentes reciban una representación inexacta de la realidad de la pieza. De esta forma, si hay dudas razonables

---

<sup>48</sup> El entero apartado 2 del art. 58 LOCM se extiende en su alcance más allá de la venta en subasta, pues el apartado 3 de ese artículo determina: “Lo dispuesto en el apartado 2 del presente artículo será también de aplicación a las ventas de objetos preciosos o artísticos que se oferten al público en forma distinta a la subasta”. Véase sobre esta extensión GÓMEZ POMAR (1997, pp. 463-465).

sobre la autoría, o sobre otro elemento relevante para un comprador típico, que conoce el subastador, y no lo revela en la información comunicada a los licitadores, se habrá producido la vulneración del deber impuesto legalmente: SAP Barcelona 22.2.2007 (JUR 2007\204407).

El deber de descripción veraz no puede entenderse cumplimentado por la mera inserción en los catálogos de una imagen del bien, por muy detallada que sea. La inclusión de información gráfica en los catálogos de subasta sirve –y ha de servir– para ofrecer una mejor descripción y caracterización de los lotes, pero no permite la sustitución de la descripción verbal por una puramente gráfica. Evidentemente, las imágenes pueden permitir aligerar o modular las descripciones verbales (por ejemplo, mencionar que una pieza presenta desperfectos e incluir una imagen en que se aprecian autoriza a no detallar más los desperfectos si son observables a simple vista en la información gráfica), pero no desplazarla por entero.

Aun menos cabe omitir la descripción de los lotes mediante una simple remisión a la posibilidad de inspección directa por parte de los posibles interesados. En cuanto a las cláusulas contractuales de exoneración de responsabilidad relativas a la descripción de los bienes objeto de subasta, no cabe realizar un repaso exhaustivo a las distintas modalidades observadas en la práctica y a los diversos emplazamientos (condiciones generales de venta, contrato de compraventa, mandato para pujar) que cabe imaginar para las mismas<sup>49</sup>. Pero sí conviene advertir de que las cláusulas que sustancialmente equivalen a eliminar la existencia de la obligación legal de información descriptiva veraz por el subastador no pueden entenderse eficaces para eliminar y mitigar las responsabilidades resultantes de la infracción de la obligación<sup>50</sup>.

Para concluir con estas cuestiones, se hará una referencia a la vertiente “interna” –hacia los propietarios– de la descripción veraz de los lotes. Puede ocurrir que el subastador, en su descripción del lote, omita algún factor que podría hacer subir el interés –y el precio, por tanto– hacia el mismo. En general, que no se logre una descripción que aproveche al máximo, por así decirlo, las potencialidades del lote en cuestión. ¿Puede el propietario, entonces, si el bien no se vende, o solo a un precio inferior al esperado por aquél, exigir responsabilidad a la empresa de subastas? Si el subastador procede a analizar y describir la pieza conforme a los procedimientos usuales en el sector para el tipo de bien que sea, y de

---

<sup>49</sup> GÓMEZ POMAR (1997, pp. 460-463).

<sup>50</sup> Por ejemplo, las que declaran que toda manifestación referida a la atribución y descripción de los objetos, en cuanto a sus características principales, contenida en el Catálogo, constituye una mera opinión y en ningún caso una atribución de hechos o cualidades, o las que declaran que los objetos se venden en el estado en que se encuentran, y con todos sus defectos e imperfecciones. O más directamente, las que declinan responsabilidad sobre la exactitud de las declaraciones contenidas en las descripciones de los lotes. Una cláusula de este último tipo fue declarada nula por la SAP Barcelona 24.7.2003 (JUR 2003\213815). Aún más claramente, las que establecen que el adjudicatario declara conocer y aceptar las verdaderas características del objeto y renunciar a reclamar por posibles discrepancias con la descripción, cláusula declarada nula por la SAP Granada 16.2.2002 (JUR 2002\102109).

acuerdo con criterios admitidos de actuación profesional, no parece que pueda hablarse de responsabilidad.

Otra cosa es que la empresa de subastas, con negligencia, describa de forma pobre o inadecuada un cierto lote y que, a resultas de ello, el mismo quede sin vender. Aquí, la responsabilidad de la empresa de subastas parece bien fundada. Más grave todavía es la posibilidad de defectuosa atribución, valoración y estimación por parte del subastador de un cierto bien con un fuerte impacto en el precio de venta. Por ejemplo, se describe como obra desconocida de un período la que resulta ser de la mano de un famoso y cotizado artista. Al cabo de poco, el comprador en subasta revende la obra adquirida por un precio mil veces superior al pagado en la subasta<sup>51</sup>. ¿Podrá entonces el propietario original exigir la diferencia entre ambos precios al primer subastador?

Una posibilidad es entender que, por efecto de la defectuosa descripción del subastador, puede el vendedor anular el contrato por error esencial en el consentimiento. En Derecho español esta posibilidad parece remota, pues debiera en general descartarse que haya excusabilidad, toda vez que es imputable el error, al menos de forma mediata, al propio dueño, que confió la estimación a la empresa de subastas<sup>52</sup>.

La otra, lógicamente, es la responsabilidad de la empresa de subastas frente al propietario. Sin duda, el subastador ha de emplear la pericia técnica y los conocimientos profesionales propios de su actividad, aunque eso no supone garantizar la fiabilidad absoluta de una estimación. Por otro lado, también el dueño puede entenderse bajo un deber de conocer, o de intentar conocer cuando menos, el origen y procedencia de los bienes bajo su dominio legal, y de proporcionar toda la información disponible a efectos de la catalogación y tasación. Por ello, la responsabilidad de la empresa no puede, ni mucho menos, ser descartada, aunque no es efecto automático del defecto de atribución, sino que habrá de fundarse en la insuficiencia de la diligencia técnica empleada en relación con la exigible según las circunstancias, entre las que se habrá de valorar comparativamente la conducta del propio dueño perjudicado.

### 7.3. Responsabilidad solidaria del subastador por falta de conformidad y vicios

La información ofrecida por el subastador –o por el vendedor-subastador, en su caso– pasa a integrar el contrato y, por tanto, pasa a constituir el punto de referencia para determinar el ajuste de lo entregado a lo debido. Ello es así por mandato del art. 61 TRLGDCU, al menos cuando el vendedor es comerciante y el adquirente es un consumidor. En estas circunstancias, que el objeto entregado no se corresponda con la descripción ofrecida en el catálogo o en el soporte de transmisión del contenido de los lotes

---

<sup>51</sup> La experiencia internacional muestra que estos casos, a veces, suceden en la realidad. Por ejemplo, el caso inglés *Luxmoore-May v. Messenger May Baverstock* (1990) 1 All ER 1067. O el caso francés *Cass. civ. 13 Décembre 1983*, JCP 1984.II. 20186.

<sup>52</sup> Sin embargo, en el caso francés citado en la nota anterior, se accedió a la impugnación del contrato por error en el consentimiento contractual.

que se haya empleado supone, a los efectos del art. 116.1 TRLGDCU, una falta de conformidad con el contrato de compraventa. Cabe recordar que una de las piedras de toque de la conformidad es precisamente la descripción realizada por el vendedor. Aunque en el caso de la subasta, la descripción no la realiza “materialmente” el vendedor, sino típicamente el subastador (si bien de ordinario empleando, entre otras, información suministrada por el vendedor, sobre todo si es comerciante), parece incontestable que la descripción se hace por su cuenta, a fin de promover la venta de los bienes subastados y propiedad de los vendedores, no del subastador.

Pero incluso más allá de estas circunstancias, debe entenderse que la descripción de cada lote pasa, al menos *prima facie*, a formar parte del contenido prestacional del contrato de compraventa que liga al dueño y vendedor con el adjudicatario. Por tanto, el vendedor, aunque no es autor de la descripción, ni destinatario primario del deber de descripción veraz legalmente previsto, va a verse sujeto a los efectos de ésta en su relación contractual con el comprador. Como señala la mejor doctrina en el ámbito contractual general, las cualidades convenidas o previstas de los bienes objeto del contrato configuran el deber de prestación del vendedor, que consiste en entregar bienes conformes con el contrato<sup>53</sup>. El vendedor no podrá desconocer los efectos contractuales de la descripción una vez subastado el objeto, alegando su no participación, o incluso su disconformidad, con la descripción realizada en el catálogo de subasta. Acaso, para no hacer al vendedor no profesional de peor condición que al empresario bajo el art. 116 TRLGDCU, podría entenderse que el vendedor no asumiría responsabilidad por descripciones realizadas por el subastador que aquél no conocía, que habían sido corregidas, o que se puedan probar que no influyeron en la decisión de comprar el bien. Dadas las circunstancias habituales de la venta en subasta, será muy difícil para el vendedor acreditar tales factores que permitirían liberarle de las consecuencias sobre su deber de prestación derivadas de la descripción de la empresa de subastas.

En definitiva, más allá de las circunstancias generales de vendedor y comprador, la información y descripción comunicadas por la Casa de subastas se insertan en el contrato de compraventa en subasta, conformando la prestación debida de modo que la cosa entregada ha de corresponder a la descrita en el catálogo (o en la forma alternativa de comunicación de la información utilizada por el subastador). Si posteriormente se comprueba que el objeto entregado no reúne las características y calidades atribuidas en la descripción, manifestándose una discrepancia relevante entre lo previsto y lo real, el vendedor habrá de responder frente al comprador por la falta de conformidad, lo que reconduce en principio al régimen del incumplimiento contractual de los arts. 1101 y ss. CC<sup>54</sup>. Podrá, asimismo, en este caso, dejar el comprador sin efecto el contrato de compraventa por error en el consentimiento, siempre y cuando la discrepancia se refiera a

---

<sup>53</sup> CARRASCO PERERA (2010, p. 911).

<sup>54</sup> GÓMEZ POMAR (2007, p. 20), CARRASCO PERERA (2010, p. 911).

un elemento o cualidad que pueda ser calificado de esencial o sustancial a los efectos del art. 1266 CC<sup>55</sup>.

¿Qué añade a esto el art. 61.2 LOCM al establecer que “la empresa subastadora responderá solidariamente con el titular del bien subastado por la falta de conformidad de éste con el anuncio de la subasta”? ¿Convierte el precepto al subastador en corresponsable solidario de las consecuencias de la falta de conformidad tanto por lo que toca a los remedios frente al incumplimiento, y señaladamente la indemnización de daños y perjuicios (art. 1101 CC), como a las consecuencias de la invalidez por error provocado por la inexacta descripción y señaladamente la restitución del precio de compra (art. 1303 CC)<sup>56</sup>?

Se podría entender que la regla no coloca al vendedor en el mismo plano exactamente, como si el subastador fuera colocado “por imperativo” legal como contratante del comprador en subasta a efectos de satisfacer a éste por la falta de conformidad. El art. 61.2 LOCM no implica alteración del fundamento de la responsabilidad aplicable a las empresas de subastas por descripciones no conformes a la realidad de lo que va a ser entregado, pues tal responsabilidad se conecta explícitamente en el precepto a que el subastador “hubiese incumplido las obligaciones de información que le impone el artículo 58 de la presente Ley”.

Los deberes de información y descripción veraz que pesan sobre la empresa de subastas no son de naturaleza objetiva. La obligación en la materia es una de diligencia, de modo que la regla de responsabilidad para el subastador es la de la culpa. Se sustenta en la violación negligente de sus deberes profesionales –para con el vendedor y, en lo que aquí importa, para con el público en general– relativos a la apreciación, valoración y descripción de los lotes, y no en principios de garantía objetiva de la responsabilidad contractual del vendedor. A este respecto, pues, el art. 61.2 LOCM vendría a reforzar la existencia de responsabilidades en el subastador por inexacta descripción de los objetos, pero no a sustituir el fundamento de la misma, que seguiría siendo la violación de los deberes de diligencia profesional de la Casa de subastas.

Es cierto que, de ordinario, la discrepancia entre descripción y realidad del lote será achacable a una infracción de los deberes de diligencia en el análisis y descripción que pesan sobre la empresa de subastas (por inadvertencia, criterio erróneo, falta de atención suficiente a la pieza, falta de investigación adecuada de la pieza, error en la declaración, etc.). Pero no es inimaginable que la inexacta información descriptiva no hubiera podido ser evitada empleando la diligencia exigible, dadas las circunstancias, a la empresa de

---

<sup>55</sup> Aun contando con el dato de que la jurisprudencia española no suele mostrarse particularmente sensible a las pretensiones de los compradores de obras de arte cuyas expectativas sobre atribución de obras del pasado se ven frustradas por la realidad: SSTS, 1ª, 28.2.1974 (RJ 1974\742), 9.10.1981 (RJ 1981\3595) y 28.5.2003 (RJ 2003\157).

<sup>56</sup> Admiten la acción contra el subastador por la restitución del precio sobre la base del error invalidante del contrato las SSAP Barcelona 24.7.2003 (JUR 2003\213815) y 22.2.2007 (JUR 2007\204407).

subastas<sup>57</sup>. La expertización y descripción de obras de arte u objetos singulares tiene un margen de error razonable, probablemente, incluso, un margen no despreciable. No es posible ni deseable que para cada pieza, con independencia de su valor, el subastador haga un análisis espectrográfico y consulte a todos los especialistas mundiales en el tipo de pieza en cuestión. Las opiniones expertas sobre ciertos autores y obras cambian al mejorar la información disponible, y no es razonable exigir a las empresas de subastas una responsabilidad que vaya más allá de invertir la diligencia debida en el estudio, apreciación y descripción de las piezas.

Así pues, la divergencia entre las responsabilidades que van a caracterizar al vendedor (que es garante de la conformidad a la descripción por su deber de prestación) y a la empresa subastadora (que responde por su negligencia en el desempeño de sus tareas) no desaparece por efecto del art. 61.2 LOCM, y ello no debe reputarse insólito desde el punto de vista dogmático ni desde los objetivos de política jurídica en la materia.

La responsabilidad que establece el art. 61.2 LOCM no alcanza solo a la falta de conformidad, sino que comprende también los vicios o defectos ocultos de la cosa vendida. La ampliación del espectro del incumplimiento contractual merced a la introducción y progresiva implantación en el conjunto del ámbito contractual del Derecho español de las nociones de falta de conformidad como suceso de incumplimiento han reducido notablemente el espacio del saneamiento por vicios o defectos ocultos como ámbito separado de garantía por la insatisfacción objetiva del comprador. Sin embargo, es posible entender que pueden darse casos en relación con la venta en subasta en que no pueda hablarse propiamente de falta de conformidad entre lo descrito y lo entregado. Puede ser que el objeto vendido y entregado presente anomalías, a pesar de que la empresa de subastas hubiera apreciado de forma sustancialmente ajustada a la realidad las características del objeto y, consiguientemente, le hubiera atribuido en la descripción unos méritos que correspondían de hecho al objeto. Cabe que la descripción del bien ofrecida en el catálogo sea intachable, pero que, no obstante, manifieste el bien, una vez entregado, defectos que disminuyan su uso o su valor. Pongamos por caso un mueble recién restaurado por cuenta del vendedor o de la propia empresa subastadora y descrito con toda precisión y corrección. La restauración, sin embargo, no había detectado algunas larvas de carcoma, que se muestran activas pocos meses después de la compra. Aquí se estaría ante una situación típicamente subsumible dentro del vicio o defecto oculto del art. 1484 CC.

En casos de esta índole, la sujeción del vendedor al saneamiento está fuera de duda (art. 1485 CC). En cuanto al subastador, su responsabilidad requiere, bajo el art. 61.2 LOCM, determinar si la actividad de descripción y sus tareas preparatorias de estimación y estudio de la pieza se extendían a la clase de defecto de que se trataba. De ser así, aunque

---

<sup>57</sup> Esa diligencia puede venir determinada por el propio patrón de conducta anunciado por el subastador. Así, si este declara que realiza, a través de sus equipos especializados, un exhaustivo estudio sobre la autoría y autenticidad de las obras, debe ajustar su conducta a este modelo: SAP Barcelona 22.2.2007 (JUR 2007\204407).

la descripción no resultara “inexacta” o “inveraz” cuando se produjo, se podría entender que, caso de haber alguna infracción de la diligencia debida<sup>58</sup>, se hiciera a la empresa de subastas corresponsable de las consecuencias económicas de los remedios legales por vicios ocultos, la reducción del precio y la restitución de la totalidad del mismo en caso de la redhibitoria.

## 8. Conclusiones

Las reformas operadas por Ley 3/2014 en el TRLGDCU y la LOCM han afectado de forma notable al régimen jurídico de la venta en pública subasta. Entre las principales modificaciones introducidas por la Ley se encuentran, por un lado, la integración de las numerosas reglas del TRLGDCU sobre contratos a distancia en la venta en subasta, pues este tipo de contratos suelen celebrarse, de forma creciente, mediante mecanismos de comunicación a distancia; por otro lado, la incorporación de los “servicios” a la definición de legal de pública subasta, lo que apunta a un ámbito de aplicación más amplio de las reglas de la LOCM en relación con este tipo de contratos.

## 9. Bibliografía

Jesús ALFARO ÁGUILA-REAL (1986), “La subasta de obras de arte (Aproximación a sus problemas jurídicos)”, *Revista de Derecho mercantil*, núm. 179-180, pp. 99-142.

--(2007), “[Las reglas de la transmisión de propiedad de bienes muebles desde el análisis económico del Derecho: en particular, la adquisición a non domino](#)”, Fundación Selgas-Fagalde.

Altea ASENSI MERÁS (2014), *Régimen jurídico de las subastas electrónicas*, Tirant lo Blanch, Valencia.

Joaquín ATAZ LÓPEZ (1999), “Venta en pública subasta”, en VV.AA., *Régimen Jurídico General del Comercio Minorista*, McGraw Hill, Madrid.

José Javier AVILÉS GARCÍA (2013), “Compraventas especiales de la Ley de Ordenación del Comercio Minorista”, en Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO (Dir.), *Tratado de Contratos*, Tomo II, 2ª ed., Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 2268 y ss.

Mª Pilar CÁMARA ÁGUILA (2013), “Venta voluntaria en pública subasta”, en Ángel CARRASCO PERERA (Dir.), *Tratado de la Compraventa*, Thomson Reuters-Aranzadi, Cizur Menor, pp. 213-216.

---

<sup>58</sup> El argumento presentado anteriormente en relación con la falta de conformidad, relativo a que no se trata de cambiar el fundamento de la atribución de responsabilidad, es predicable igualmente en relación con los vicios o defectos ocultos *strictu sensu*.



--(2004), *La venta voluntaria en pública subasta en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista*, Comares, Granada.

Ángel CARRASCO PERERA (2010), *Derecho de contratos*, Aranzadi, Cizur Menor.

Eva María DOMÍNGUEZ PÉREZ (2009), *La Venta en Pública Subasta en la Ley de Ordenación del Comercio Minorista*, Aranzadi, Cizur Menor.

José LuíS GARCÍA-PITA Y LASTRES (2003), *Derecho mercantil de obligaciones, Parte General*, Marcial Pons, Madrid.

Silvia GASPAS LERA, (2005), *La Venta en Subasta de Obras de Arte y otros Objetos de Valor*, Aranzadi, Cizur Menor.

Fernando GÓMEZ POMAR (1997), "Venta en pública subasta", en José Luis PIÑAR MAÑAS y Emilio BELTRÁN SÁNCHEZ, *Comentarios a la Ley de Ordenación del Comercio Minorista*, Civitas, Madrid, pp. 413-431.

--(2007), "[El incumplimiento contractual en Derecho español](#)", *InDret 3/2007*, pp. 1-49.

Brian HARVEY y Frank MEISEL (2006), *Auction Law and Practice*, 3ª ed., Oxford University Press, Oxford.

María Isabel HUERTA VIESCA (2009), "La venta en pública subasta tras más de una década desde la LOCM", *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 274, pp. 1409-1466.

Paul KLEMPERER (1999), "Auction Theory: A Guide to the Literature", *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, núm. 3, pp. 227-286.

Manuel J. MARÍN LÓPEZ (2012), "[La Directiva 2011/83/UE: esquema general, ámbito de aplicación, nivel de armonización y papel de los Estados miembros](#)", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 1, pp. 8-21.

--(2014), "[El nuevo concepto de consumidor y empresario tras la Ley 3/2014, de reforma del TRLGDCU](#)", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 9, pp. 9-16.

Michael MASCHLER, Eilon SOLAN y Shmuel ZAMIR (2013), *Game Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.

Ana I. MENDOZA LOSANA (2012), "[Los contratos a distancia y celebrados fuera de establecimiento mercantil tras la Directiva 2011/83/UE. Relación con la Directiva de comercio electrónico y la Directiva de servicios](#)", *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 1, pp. 45-60.

José María MIQUEL GONZÁLEZ (2007), “[Recuperación de bienes culturales](#)”, Fundación Selgas-Fagalde.

Iuliana RALUCA STROIE (2012), “[La Directiva 2011/83/UE, sobre los derechos de los consumidores, desde sus orígenes hasta la publicación en el Diario Oficial de la Unión Europea](#)”, *Revista CESCO de Derecho de Consumo*, núm. 1, pp. 1-7.

Ángel REBOLLEDO VARELA (1997), “Comentario al artículo 56”, en Rodrigo BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO y Jesús LEGUINA VILLA (Coord.), *Comentarios a las Leyes de Ordenación del Comercio Minorista*, Tecnos, Madrid, pp. 799 y ss.

Eduardo SERRANO GÓMEZ (2000), *Los derechos de remuneración de la propiedad intelectual*, Dykinson, Madrid.

## 10. Tabla de sentencias citadas

### Tribunal Supremo

<i>Sala y fecha</i>	<i>Referencia</i>	<i>Magistrado Ponente</i>
1ª, 28.2.1974	RJ 1974\742	Gregorio Díez Canseco y de la Puerta
1ª, 9.10.1981	RJ 1981\3595	Manuel González Alegre y Bernardo
1ª, 28.5.2003	RJ 2003\157	Antonio Gullón Ballesteros

### Audiencias Provinciales

<i>Lugar y fecha</i>	<i>Referencia</i>	<i>Magistrado Ponente</i>
Granada 16.2.2002	JUR 2002\102109	Carlos José de Valdivia Pizcueta
Barcelona 24.7.2003	JUR 2003\213815	Agustín Ferrer Barriendos
Navarra 28.12.2006	JUR 2007\14389	Jesús Santiago Delgado Cruces
Barcelona 22.2.2007	JUR 2007\204407	José Luis Valdivieso Polaino
Madrid 27.3.2009	AC 2009\781	Alberto Arribas Hernández