

SEMINARIO RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS

---

DIAS 12 y 13 DE JUNIO DE 1.980

---

LA COBERTURA DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS.

---

PROBLEMAS QUE PLANTEA AL ASEGURADOR

---

OLEGARIO HERNANDEZ DE PRADO.

---

LA COBERTURA DE LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS

PROBLEMAS QUE PLANTEA AL ASEGURADOR

---

Mis colegas se han referido hasta aquí a -- los daños causados por los productos, al modo de prevenirlos,-- así como a la reacción de los principales ordenamientos jurídicos frente al responsable.

Me corresponde analizar en primer lugar las posibilidades que el fabricante o distribuidor de productos tiene de protegerse contra las consecuencias de posibles reclamaciones y, en su caso, condenas como responsable civil de daños.

En segundo lugar abordaré la capacidad del seguro para subrogarse en las obligaciones del fabricante o distribuidor y para resolverle los problemas que se le presentan ante una situación de responsabilidad presunta o declarada.

Cerraré mi exposición aludiendo a las dificultades de los aseguradores al asumir los riesgos y al cancelar las consecuencias de la R.C. de Productos.

PARTE I.-EL EMPRESARIO ANTE EL RIESGO DE R.C. PRODUCTOS.-  
-----Eliminación o atenuación del riesgo.-

La primera opción del empresario ante el riesgo de R.C. Productos es poner los medios necesarios para eliminarlo. Es decir, para impedir que surjan motivos de responsabilidad para el fabricante o distribuidor de productos. Para ello se tratará de prevenir la realización de todos los daños previsibles y evitables mejorando los sistemas de seguridad a los --- distintos niveles de diseño, fabricación, control y comercialización de los productos.

El mejor resultado que obtendríamos de esta acción preventiva sería el de reducir los daños a terceros a la categoría de los imprevisibles y de los inevitables. Entonces habríamos llegado a la exoneración total del fabricante por aplicación de los principios que rigen la responsabilidad civil clásica, según la cual nadie responderá de aquellos sucesos que no huberían podido preverse o que,previstos, fueran inevitables.

El fabricante viene obligado a poner todos los medios a su alcance para evitar causar daños, aunque dudamos que esta diligencia le sirva de exculpación total, cuando, no -- obstante su cuidado, se produzcan perjuicios a terceros.

Llegamos a la primera conclusión de que si -

es muy posible reducir el riesgo, resulta inviable, en la práctica, el suprimirlo totalmente.

### La asunción o la transferencia del riesgo.-

El empresario sigue pues amenazado por la posibilidad de llegar a ser responsable de daños por defectos en los productos. La opción siguiente es si se decide a soportarlos por sí mismo o si trata de transferirlos a otros sujetos. En esta elección tendrá en cuenta las contraprestaciones que debe pagar por la cesión de riesgos y las seguridades recibidas a cambio.

En todo caso es aconsejable transferirlos o reconsiderar seriamente la continuidad de su actividad productiva cuando el riesgo de daño sobrepase las capacidades financieras de la empresa, (tesorería, capacidad de autofinanciación, posibilidad de crédito, de aumento de capital, etc.).

En esta situación límite se pone en juego el futuro de la empresa y el soportar por sí misma tal riesgo puede ser una solución extrema, diría que desesperada.

Sería conveniente que los empresarios al recapacitar sobre sus posibilidades de pérdidas, pensasen principalmente en los siniestros catastróficos, precisamente en aquellos cuyos riesgos suelen ser desdeñados porque sobrevienen con escasa frecuencia, pero que se caracterizan por sus fulminantes efectos cuando acontecen. Podrían ajustar más su política de transferencia de riesgos. Acaso puedan obtener economías, en cambio, constituyéndose en propios aseguradores de siniestros más frecuentes pero de consecuencias menos gravosas.

Si constituye una temeridad no transferir los riesgos que la empresa no puede soportar sin grandes sacrificios, resulta antieconómico, en cambio, ceder riesgos perfectamente asumibles por ella.

Constituiría un buen método el hacer un repertorio de los riesgos que afectan a la empresa seguidamente evaluarlos cuantitativamente y en términos de probabilidad. Definir, después, respecto a cada riesgo, los límites mínimo y máximo de la transferencia. Es decir, qué cantidad puede retener la empresa en concepto de franquicia y hasta donde debe alcanzar el compromiso del asegurador. Esta última partida vendrá determinada en función de la máxima pérdida previsible, a la que se añadirá un margen de seguridad y del precio de la cobertura.

En estas tareas de prospección y evaluación de riesgos, los fabricantes y distribuidores pueden encontrar una decisiva ayuda en los aseguradores (agentes o técnicos de las Compañías) quienes les orientarán sobre los criterios de riesgo a tener en cuenta así como las informaciones que les puedan ser útiles para cuantificar el riesgo. Les podrán indicar, por ejemplo, que en el riesgo R.C. Productos es decisiva la distribución geográfica de los productos, hasta el extremo de hacer variar las indemnizaciones de 1 a 10 o más veces.

Les podrán referir cómo en España por un fallecimiento se suele conceder por término medio de 2.000.000 a 3.000.000 de pesetas. Que las indemnizaciones máximas, no obstante, pueden ser debidas a lesiones invalidantes, donde se ha llegado a pagar en el caso de un inválido total lesionado en accidente de automóvil más de 23.000.000 de pesetas.

Les proporcionará datos sobre otros países europeos donde las indemnizaciones pueden ser del doble al triple de las españolas.

Si exporta a U.S.A. o Canadá le advertirán que allí las indemnizaciones por persona no es infrecuente que se evalúen en decenas de millones de pesetas e incluso que sobrepasen la centena de millones.

Igualmente le hablarán sobre el espíritu superproteccionista de las víctimas que informa la jurisprudencia americana, decretando responsabilidades que en España parecen absurdas o pintorescas, tales como la condena al explotador del bar que sirvió la bebida a un conductor quien posteriormente, ebrio, atropelló a un motorista causándole la pérdida de una pierna. El explotador del bar hubo de satisfacer unos 150.000.000 de pesetas, siendo uno de los motivos fundamentales, aunque no confesados, de este fallo el hecho de que el conductor no tuviese un seguro para hacer frente al daño.

Otro ejemplo pintoresco lo constituye la condena del fabricante de un horno por el achicharramiento de un perro puesto a secar en él por su dueña después del baño.

Si el fabricante opta por retener todo o parte del riesgo es aconsejable que establezca una previsión de fondos para la financiación de las pérdidas y que piense sobre la procedencia de los recursos para nutrir este fondo, así como las posibilidades de repercutir su coste en el precio de venta.

Si se decide por el seguro total o parcial el paso siguiente sería tratar con el asegurador (Compañía o Agente) los términos de la garantía.

PARTE II.-LAS POSIBILIDADES DEL SEGURO COMO GARANTIA DE LOSRIESGOS DE R.C. PRODUCTOS1) Delimitación de los eventos asegurables.-

La capacidad de asunción de riesgos por parte de la Institución aseguradora tiene sus limitaciones. No todos los riesgos son asegurables.

Estas limitaciones responden unas a principios técnicos generales, otras a condicionamientos jurídicos y finalmente otras a problemas de orden técnico particulares o de gestión práctica del riesgo.

La actividad aseguradora, en términos generales, está delimitada por las siguientes fronteras:

- suceso posible { sin posibilidad no hay riesgo,  
sin riesgo no hay seguro.
- aleatorio e independiente de la voluntad de las partes. { sin este requisito una parte podría graduar a su arbitrio las prestaciones debidas por la otra parte.
- que no contravengan leyes ni reglamentos. { no se podrán asegurar hechos prohibidos por la ley.
- que no sea un riesgo de --  
daño generalizado como una crisis económica, las consecuencias de una guerra,
- que exista posibilidad de --  
evaluar y tarificar el ---  
riesgo.

- finalmente se sustenta el principio de que el asegurador no debe afrontar los riesgos más específicamente empresariales porque ello sería invadir su competencia y suplantar al empresario en el desempeño de unas funciones que le son esenciales.

Enunciadas esquemáticamente las reglas de juego del seguro trataré, a continuación, de precisar el alcance práctico actual de las mismas respecto a la Responsabilidad Civil de Productos y señalar los esfuerzos de los aseguradores, a lo largo del tiempo, para ensanchar, en lo posible, el campo de su protección.

Si hoy estamos tratando del Seguro de Responsabilidad Civil es gracias a que, hace más de un siglo --- (1.845, en Francia) se consiguió levantar la prohibición de garantizarlo, al convencer los juristas, aliados con los aseguradores, a la Opinión y a los Poderes Públicos, de que no debía considerarse inmoral el asegurar las consecuencias que la Responsabilidad Civil pudiera tener para el culpable del daño, pues cabía distinguir entre la sanción punitiva (multa o prisión) - por la comisión del delito de imprudencia y los daños que, no obstante derivar de dicha imprudencia, no habían sido queridos por el causante de ellos. De esta forma los aseguradores obtuvieron la posibilidad de ampliar su área de protección incluyendo dentro de ella a los responsables de los daños involuntarios y dotando, al propio tiempo, de una garantía de resarcimiento a las víctimas de dichos daños.

Prosiguiendo este propósito de intentar - extender coberturas a través de la distinción y matización de hechos y normas, hoy se garantiza incluso al responsable de da

ños malintencionados cuando éstos son causados por otra persona, a condición, no obstante, de que dicho responsable no haya tomado parte ni haya consentido la comisión del acto malintencionado.

Mayores problemas técnicos les causa a los aseguradores la cobertura de la posibilidad de daños generalizados, precisamente en la modalidad de R.C. Productos donde existe una fuerte tendencia a la multiplicidad de reclamaciones fundadas en los daños que pueda causar toda una serie de productos defectuosos. No obstante han sabido responder a este reto conjugando la garantía de dicho riesgo generalizado con la consideración de único siniestro dada al conjunto de daños originados por una misma causa.

Por lo que concierne a la posibilidad de evaluar el riesgo de R.C. Productos así como la de tarificar el precio de su cobertura, diremos que se da a nivel teórico aun cuando, en la práctica, todos sabemos los quebraderos de cabeza que los problemas de estimación y cotización de primas causan a los aseguradores en todos los países.

Antes de finalizar este apartado vamos a ocuparnos, con cierto detenimiento, en la delimitación de los riesgos de pérdida por defectos en los productos, separando los que pueden ser transferidos al asegurador de aquellos otros que atañen al concepto de riesgo esencialmente empresarial y que, por lo mismo, deben quedar a cargo del fabricante o distribuidor de productos.

El riesgo empresarial, también denominado comercial o especulativo, se puede definir como la inseguridad de resultados económicos positivos o el peligro de pérdida a que una empresa está sujeta en la aspiración a una ganancia desempeñando una función productiva.

Debemos destacar aquí que el riesgo empresarial es la posibilidad de resultados de ambos signos: positivo (o ganancias) y negativo (o pérdidas). Presididos, ambos resultados, por el elemento sustancial del riesgo: la inseguridad. Ejemplo de riesgo empresarial sería el lanzamiento de un nuevo modelo de automóvil o la apertura de una nueva sucursal.

Los riesgos empresariales están contrapuestos a los denominados riesgos puros en los que no hay posibilidad alguna de ganancia para el que está expuesto a ellos, pues sus únicas alternativas consisten en padecer pérdida o mantenerse indemne.

Estos riesgos puros son precisamente los -asegurables y, aunque pueden generarse dentro de la empresa, no proceden de opciones propiamente empresariales sino que consisten en sucesos anormales no deseados, ajenos a la esencia misma de la actividad a la que vienen a perturbar con su acaecimiento.

Ejemplo de estos riesgos puros son los accidentes que causan lesiones a una persona o que destruyen una -- máquina.

Decíamos que solamente los riesgos puros -son asegurables. Por este motivo no poderemos garantizar la responsabilidad en que incurre un fabricante cuando entrega un automóvil que no es capaz de alcanzar la velocidad prometida de -100 km./hora. Porque el fabricante debe asumir el riesgo empresarial de pérdida o de beneficio a que se expone cuando decide -fabricar un producto. En este riesgo empresarial cabe la posibilidad de obtener un buen producto consiguiendo una gran ganancia o de malgastar inútilmente sus inversiones y su tiempo, cosecutando un lamentable fracaso.

En cambio, aceptaríamos el riesgo de que di

cho vehículo chocase con otro, por defecto en el freno, y como consecuencia de ello el fabricante fuera declarado responsable de los daños causados en el accidente.

## 2) Las Prestaciones del Seguro.-

Hasta aquí me he referido a las limitaciones del seguro para asumir el riesgo. Veamos, ahora, qué prestaciones puede otorgar. Para ello recogeremos unas definiciones generales de Maurice Salvator sobre la gestión del riesgo y sobre el cometido del Seguro. Afirma dicho autor, en la revista L'Argús de 7-3-80, que el principio director de la gestión del riesgo será el de "adaptar la empresa a su entorno aleatorio"; opino que es misión del seguro ayudar al empresario en esta adaptación. Dice también Maurice Salvator que los cometidos del seguro son:

- 1) Procurar a la empresa la estabilidad financiera necesaria para que pueda realizar sus planes a largo plazo;
- 2) Garantizar a la empresa ante sus clientes proveedores - prestadores de servicio, etc.
- 3) Actuar como mediador entre la empresa y sus eventuales víctimas.

El asegurador de R.C.Productos presta todas y cada una de las funciones indicadas:

- 1) Promete sustituir al asegurado en el pago de posibles indemnizaciones evitándole así el tener que distraer recursos de sus inversiones productivas;
- 2) El mismo hecho de concertar el seguro incrementa la solvencia del asegurado haciéndole indemne ante las reclamaciones de terceros.

- 3) Con la póliza de R.C. Productos el asegurado adquiere el derecho a que la Compañía medie entre la empresa y los perjudicados.

Otras ventajas fundamentales del seguro son: la prestación de asistencia jurídica judicial y extrajudicial, la imposición de fianzas en los procedimientos civiles en todo caso, y también en los criminales, si así se conviene, el pago de los gastos judiciales o extrajudiciales de arreglo del siniestro, etc.

Aun cuando no constituya una prestación directa del asegurador, podríamos afirmar que la mayor ventaja del seguro, en pura teoría económica, es la de convertir la incertidumbre en seguridad, trocando en coste conocido y moderado, las desconocidas posibilidades de grandes quebrantos económicos con que los siniestros de R.C. Productos amenazan a la empresa.

### 3) El contrato de seguros de R.C. Productos.-

Para que puedan representarse mejor el contenido y alcance del seguro R.C. Productos, así como el ámbito de su aplicación, voy a hacer un repaso sucinto de una póliza de este tipo.

Posteriormente mi colega Joaquín Alarcón hará un análisis sistemático y profundo de su texto.

La póliza garantiza la responsabilidad civil del Asegurado por los daños involuntarios ocasionados a terceros por los productos después de haber sido entregados.

Los límites cuantitativos de la garantía-

expresados en pesetas, se establecen por siniestro y por año de seguro.

La garantía territorial suele referirse a España, aunque pueda ampliarse a otros países.

La póliza ampara los siniestros comunicados durante su vigencia y contiene una larga serie de exclusiones referentes a los productos de nueva introducción en el mercado, a las reclamaciones por deficiente rendimiento de los productos, a los gastos de retirada del mercado y a los de reparación o reposición de los productos defectuosos, etc.

PARTE III.-

PROBLEMAS QUE PLANTEA AL ASEGURADOR LA COBERTURA R.C. PRODUCTOS

1) Los factores de Riesgo.- Su multiplicidad  
y su carácter evolutivo.-

Si pretendiésemos hacer una relación de los productos que se fabrican actualmente en el Mundo, aparte de --- emplear un gran número de jornadas en recoger casi todos ellos, --- nos podría ocurrir que jamás llegásemos a completar la lista por que, en tanto escribiásemos y de forma ininterrumpida, estarían -- surgiendo nuevos nombres que registrar.

Creecerían las dificultades si pretendiésemos clasificar dichos productos según el índice de peligrosidad --- que a cada uno podría estimársele, según la experiencia tenida --- por los aseguradores con productos similiaes.

Con todo no habríamos hecho más que empezar a construir la descripción de riesgos de una tarifa. Nos faltaría, para completarla, ponerle tasas de prima y efectuar los recargos y bonificaciones para los casos en que el riesgo-tipo de los distintos productos estuviese afectado por una circunstancia capaz de influir de forma negativa agravando el riesgo o de manera positiva, atenuándolo.

Acaso esta tarea pudiera ser tan ardua o -- más que la realizada, dado el interminable repertorio de factores modificativos del riesgo-tipo. Intentaré citar solamente los más significativos:

La primera distinción, decisiva, sería si --- vamos a asegurar el riesgo del fabricante o del distribuidor y ---

si éste tiene la condición de mayorista o de minorista.

Al fabricante se le pueden imputar los defectos de concepción y construcción principalmente y al distribuidor los de almacenaje inadecuado, error en la entrega, defecto de conservación, etc.

Otro factor de importancia es si el fabricante vende en el mercado interior o exporta sus productos, en este último caso es mucho mayor el riesgo si la exportación se dirige a U.S.A. o Canadá donde la mayor frecuencia e intensidad siniestral justifica que los aseguradores de esos países coticen primas superiores en 10 ó hasta 100 veces a las aplicadas por los aseguradores europeos.

El proceso de fabricación más o menos mecanizado, la dimensión de las series de productos, la propaganda, son otras tantas variables a considerar al estimar el riesgo.

El mismo nivel de precio del producto de una marca en relación con los de sus competidores, puede ser un indicio de la mayor o menor calidad del producto.

La antigüedad del producto en el mercado es otro aspecto a tener en cuenta. Un producto recién lanzado tiene el inconveniente de su escaso conocimiento por parte del usuario haciéndole más propicio a un uso indebido, también ofrece un riesgo agravado por el escaso conocimiento que pueden tener los distribuidores y los reparadores.

A su vez el producto muy antiguo puede ser peligroso por la escasez de recambios adecuados, sustituidos por otros parecidos pero no de las mismas características.

El cambio constante de productos es una -

de las grandes dificultades de ponderación de riesgos que tiene el asegurador, pues no da tiempo a probar sus efectos antes de ser sustituidos por otros. El Departamento de Comercio U.S.A. ha previsto que el 80% de los nuevos productos desaparecerá en los próximos 5 años.

Hasta ahora me he referido a los factores a considerar para evaluar el riesgo de un fabricante en concreto, pero las mayores preocupaciones del asegurador son los cambios generalizados porque cada uno de ellos le incide globalmente en su negocio con efectos dirigidos en un solo sentido, es decir, sin posibilidad de compensación.

Merecen señalarse, de entre ellos:

a) La evolución científica: que hace aparecer los llamados "riesgos del desarrollo", que consisten en descubrir, gracias a los avances de la Ciencia, que un producto, considerado hasta entonces inócuo, es el responsable de daños cuyo origen o era ignorado o se atribuían a otra causa.

Es el caso del amianto que fue utilizado durante más de 20 años hasta descubrir que produce cáncer de pulmón y de estómago a las personas que trabajan con sus fibras. Actualmente están apareciendo 550 nuevos casos de afectados por mes, habiéndose formulado la primera reclamación en 1.960. También se ha averiguado que el tabaco agrava los males de los afectados por el amianto.

b) La evolución tecnológica: Que crea riesgos cada vez mayores. Piénsese en los fabricantes de aviones jumbos o de los que produzcan piezas para centrales atómicas, etc.

c) La evolución legal: Existe un movimiento entre los países del Mundo Occidental hacia la objetivización de la responsabilidad civil de Productos. Así, los Proyectos de la Comunidad Económica Europea, incluyendo igualmente, la responsabilidad por los

Donación de AGERS al Centro de Documentación de FUNDACIÓN MAPFRE de mencionar. --

Alemania con su Ley de Productos Farmacéuticos, U.S.A. con su R.C. estricta, etc.

El legislador español, aparte de que es previsible que siga esta corriente avanzada, ya está estudiando algunas disposiciones que afectarán próximamente al asegurador español de R.C.General, tales como la de reconocer la acción directa del perjudicado contra la Compañía en el Proyecto de Ley del Contrato de Seguro o la Responsabilidad Civil Subsidiaria del asegurado que recoge el Proyecto de Reforma del Código Penal o las previsiones contenidas en la Constitución española de 1.978 sobre la creación del Defensor del Pueblo y la posible introducción de los Jurados en la Administración de Justicia.

d) La evolución de la Jurisprudencia: Es tanto o más trascendente que el cambio legislativo. En España se pueden citar como ejemplo de las Sentencias del Tribunal Supremo de 30-6-59 y 23-6-68, por las que se introdujo la inversión de la carga de la prueba de la culpa en las reclamaciones de responsabilidad civil.

Podríamos seguir en relación inacabable enumerando causas que hacen que el riesgo R.C. Productos esté -- en movimiento constante, generalmente, en sentido de agravación. No obstante, creo que la precedente anumeración contiene suficientes motivos para justificar la preocupación de los aseguradores.

## 2) Los siniestros de R.C. Productos.-

Empezaré por facilitar algunos datos que he podido recoger sobre algunas magnitudes siniestrales referidas a diversas zonas geográficas, las cuales nos darán una idea de la importancia que alcanza el fenómeno de la R.C. Productos y el de su Seguro:

- En 1.970, en U.S.A. la Comisión Nacional Sobre Seguridad de Productos estimaba que 20.000.000 de estadounidenses sufrían lesiones, cada año, producidas por productos de consumo; de ellos morían 30.000, calculando el coste para la nación en 5.500 millones de dólares.
- En la C.E.E. se estimaba recientemente que los heridos por productos se podían cifrar anualmente entre 4 y 5 millones de personas, oscilando los muertos entre 25.000 y los 30.000.
- En U.S.A. se presentaban en 1.963 50.000 demandas, mientras que en 1.969 se estimaban en 300.000, para remontarse a las 500.000 en 1.971.

(He de advertir, no obstante, que los datos de U.S.A. sobre reclamaciones tienen el carácter de estimaciones, en algún caso contradictorias entre las diversas fuentes.)

- El coste medio de siniestros R.C. Productos U.S.A. se -- aproximaba, hace poco, al millón de pesetas.
- El coste español del siniestro R.C. Productos, según estimación propia, creo que representará entre 4 y 5 veces el del resto de siniestros R.C.Gral.

Podría citar que conozco coberturas R.C.-Productos en España con siniestralidad de cierta importancia - en cuanto a frecuencia cuyo coste medio rebasa algo las --- 100.000.- ₧. sin alcanzar las 150.000.-₧. Aunque puedo, igualmente, indicar algún otro tipo de producto, en el que el coste siniestral rebasa las 300.000.-₧. en promedio. Estoy refiriéndome tan solo a pólizas con frecuencia siniestral suficiente - mente alta como para poder observar una tendencia sin grandes oscilaciones.

- En U.S.A. el número de los siniestros causantes de daños

personales fue 4 veces mayor que el de los materiales.

- Por el contrario, en España, Alemania, Países Nórdicos y, en general en Europa, tienen mayor importancia los siniestros R.C. Productos daños materiales que los de da-  
ños personales.
- En U.S.A. es frecuente que el que sufre un daño durante su trabajo por defectos en un producto reclame contra el fabricante de dicho producto. El 11% de los siniestros - R.C. Productos en U.S.A. produjeron accidentes de trabajo pero la indemnización pagada por ellos representó el 42% del total de la correspondiente a R.C. Productos. Sabido es que en U.S.A. no existe un sistema de Seguro de Accidentes de Trabajo comparable al español
- En España se producían al comienzo de los años 70, un millón de accidentes de trabajo anuales con 1.000 muertos y 60.000 inválidos. Aunque carecemos de datos, podríamos asegurar que no se habrá pagado nada con cargo a R.C. -- Productos por estos accidentes.
- En U.S.A. no es infrecuente la aplicación de la sanción de los "punitive damages" de cuyo importe se beneficia - la víctima. Los "punitive damages" se suelen calcular en base a unas 10 a 100 veces las sumas invertidas en resar-  
cir el daño material.
- Mientras que en U.S.A. predominana las reclamaciones de usuarios de productos terminados, en Europa tienen un mayor peso los siniestros de la llamada R.C. de Productos- "interindustrial", es decir, la R.C. derivada de daños - causados por un industrial a otro por los componentes o las materias que le vende que estropean el producto del industrial cliente. Ejemplo: Un fabricante de tintes ven-  
de una partida de ellos defectuosa a un fabricante tex -

til, estropeándose los tejidos elaborados por éste como consecuencia del tinte.

En estos siniestros de "R.C. Interincus - trial" le es difícil al asegurador controlar los daños, las causas y el salvamento o recuperación de los bienes como quisiera, pues, a menudo, se encuentra con hechos consumados. Además, algunas veces, es presionado por su asegurado para que se dé al siniestro una solución rápida y, por supuesto, generosa y sin discusiones en beneficio del perjudicado quien suele ser su cliente. Es decir, el asegurado quiere hacer política comercial a costa del bolsillo del asegurador.

Peor todavía es cuando el perjudicado por el siniestro no reclama sino que se limita a suspender el pago de facturas debidas a nuestro asegurado, pretendiendo así resarcirse del importe de los daños alegados.

En estos casos el asegurador tiene una difícil papeleta puesto que se ve presionado por su asegurado para que pague el siniestro lo antes posible y conforme a la estimación de daños hecha por el perjudicado.

Antes de concluir con este apartado de siniestros desearía plantear algunos de los problemas relativos a la incidencia de la inflación en el coste siniestral y en la -- evaluación de reservas.

La inflación afecta extraordinariamente a los siniestros de larga duración. Esto ocurre, fundamentalmente, en algunos siniestros determinantes de lesiones, en los que hay que esperar que se consoliden para conocer las consecuencias o, en otros casos, en que la víctima ha de someterse a operaciones sucesivas, mediando entre ellas dilatados periodos de observación; o cuando, por falta de acuerdo, han de resolverse por los Tribunales. Los jueces suelen valorar el daño en el momento en-

que se juzga, no el que tenía en la fecha del accidente, no siendo raro que, además, incrementen dicha estimación con alguna cantidad en previsión de la futura disminución del valor adquisitivo del dinero.

En Francia, incluso, se pueden conceder indemnizaciones en forma de rentas revalorizables.

Las reservas de R.C. Productos son muy voluminosas llegando a representar las acumuladas de ejercicios anteriores un valor superior, incluso doble, del total de primas de un año. El rendimiento de esas reservas es, generalmente, muy inferior al encarecimiento que experimentan los siniestros reservados. Es preciso, por ello, estimarlas con cierta holgura y procurar liquidar los siniestros rápidamente.

### 3) La tarificación.-

El dicho de que el asegurador es un comerciante que vende sin conocer el precio a que tendrá que comprar, se cumple plenamente en el caso de la cobertura de R.C. Productos, ya que en pocas modalidades de seguro tendrá tan pocos puntos de referencia como en ésta.

Varias son las causas de esta situación. Si tuáremos en primer lugar la misma naturaleza de este riesgo con tendencia a siniestralidad de escasa frecuencia pero de gran intensidad. Como sabemos, este tipo de riesgos es de medición difícil, requiriendo una cuidadosa y dilatada observación para obtener resultados fiables.

La escasez de datos estadísticos referidos a este Seguro es notoria, tanto a nivel nacional como al internacional. Aunque los aseguradores de los principales países, entre ellos los españoles, tienen diversos programas, en proyecto o en explotación, lo cierto es que todavía los resultados son modestos.

El Mercado alemán no dispone aun de estadísticas para los diversos riesgos de R.C. Productos, contando con el inconveniente, al igual que Suiza, de que la R.C. Productos está tarificada conjuntamente con la R.C. de Explotación.

Italia, ante las dificultades para publicar una tarifa adecuada, por falta de datos estadísticos, decidieron en un primer paso constituir un Comité de Tarificación que estudia los riesgos caso por caso. Este Comité de expertos ha realizado más de 3.000 tarificaciones y ha proporcionado informes sobre ciertos grupos de productos.

La Asociación Nacional Francesa de Seguros ha dado una serie de orientaciones de prima para 13 sectores de producción referidos siempre a pequeños fabricantes con facturación inferior a 10.000.000 de francos. También ha establecido un fichero de siniestros, sin relacionarlos con las pólizas. Servirá para detectar las categorías de siniestros que se producen con mayor frecuencia y para conocer el peso de cada una de dichas categorías en el coste total.

Los daneses han fundado un Pool para asumir riesgos R.C. Productos y para aportar, centralizar y compartir conocimientos y experiencias entre sus miembros. En su seno figura un Comité de Tarificación que ya ha propuesto tarifa para cierto número de negocios importantes.

La I.S.O. (Oficina de Servicios de Seguros) de U.S.A. ha presentado una tarifa obligatoria que agrupa 400 riesgos.

En general se estima que el coste de la R.C. Productos de U.S.A. no alcanza al uno por ciento del valor de los productos, mientras que en Europa no llega al uno por mil.

Se estima que la futura introducción en Europa de la R.C. por los riesgos del desarrollo, según la Directiva Comunitaria, puede encarecer las primas entre un 50% y un 100%. No obstante se alega que, aun así y todo, la prima de R.C. Productos resultante, seguirá siendo de valor minúsculo en relación con los restantes factores que componen el valor final de los productos.

En el Seguro R.C.Productos se suelen presentar problemas causados por una evolución rápida antes de que los aseguradores puedan reaccionar o puedan convencer a los asegurados de la necesidad de incrementar las primas.

Es bastante frecuente que el asegurador de R.C. Productos tarde en percatarse de sus propios errores de tarificación.

En este Seguro se puede dar gran disparidad de primas, pues en algunos productos, como condimentos, colorantes, instrumentos de medida y control, válvulas, aparatos de precisión, etc. deben ser muy elevadas como corresponde a artículos de poco valor en relación con la magnitud de riesgo que crean.

#### 4) Los resultados.-

Aunque se puede hablar con seguridad de que los resultados del Seguro R.C. Productos no son buenos, no hay base para cuantificarlos por estar confundidos en el negocio conjunto del Ramo R.C. General. Hecha esta salvedad, intentaré facilitar algunos datos:

- En U.S.A. entre los años 1.971 y 1.976, los aseguradores del Ramo R.C.General, comprendidos productos, perdieron -- 2.300 millones de dólares.

- Según un informe publicado en 1.976 por los reaseguradores estadounidenses, los gastos generales más la siniestralidad, representaban el doble de la prima.
- En Francia, en R.C.Gral. (sin especificar R.C.Productos) se registró pérdida en nueve de los años de un decenio.
- En España en 1.978, último año del que disponemos de datos siniestros, se ha registrado un resultado técnico deficitario con relación a las primas.

Cierro este breve comentario sobre resultados, llamando la atención sobre la necesidad de obtener beneficio para poder mantener el obligatorio margen de solvencia establecido en Decreto de 2-3-73, que, exige un mínimo de patrimonio libre equivalente al 14% de las primas o 21 22% de los siniestros pagados.

El conservar este margen de solvencia es la mejor garantía para nuestros asegurados de que estaremos en disposición de cumplir los compromisos contraídos con ellos.

-0-0-0-0-0-0-0-