

Madrid, viernes 13 de junio de 1980

Ponente: Don Joaquín Alarcón Fidalgo

Tema: Las Condiciones Generales de Contratación y su adaptación al ámbito del Seguro de RC de Productos

Entre los principios rectores de la política social y económica enumerados en el capítulo tercero de la Constitución Española de 1978, destacan el de la defensa de los consumidores y usuarios protegiendo su seguridad, salud y legítimos intereses económicos, el de la información y educación de los consumidores y usuarios, así como el fomentar las organizaciones de protección de los mismos, oyéndolas en las cuestiones que puedan afectar a los mismos.

En este contexto se encuadran asimismo determinados esfuerzos para conseguir una intensificación de la responsabilidad de fabricantes y vendedores por los defectos existentes en las cosas por ellos vendidas o entregadas, así como por los daños causados por las mismas, ya se trate de daños a otras cosas o de daños a personas - aspecto este último que nos es conocido como RC Productos-.

Un factor esencial lo constituye también el tema de las llamadas condiciones generales de contratación. De antiguo es frecuente en el tráfico comercial que el vendedor intente limitar frente al comprador su deber legal de responder de la no existencia de vicios o defectos en sus bienes o servicios; del mismo modo que también es frecuente que el comprador intente ampliar por vía contractual el deber de garantía y responsabilidad de su proveedor más allá del marco legal.

El fenómeno de la contratación en masa, uno de los factores más importantes de la influencia de aspectos económicos en el Derecho, condiciona el nacimiento y desarrollo de las Condiciones Generales de Contratación, al desarrollarse una importante parte del tráfico comercial por medio de condiciones uniformes y preestablecidas, impuestas por las empresas, que pueden permitírsele en base a su dominio del mercado, a sus posibles clientes sin posibilidad de modificación.

Una definición considerada ya como clásica, dice que por "condiciones generales de contratación" debe entenderse el conjunto de normas o reglas, unilateralmente dictadas por una empresa mercantil o industrial, o bien por un grupo de empresas, a fin de que con arreglo a ellas se reglamenten todas las operaciones y contratos que estas mismas empresas o grupos de empresas vayan celebrando en las actividades comerciales.

Estas condiciones se diferencian de las condiciones generales en los contratos de adhesión, ya que en estos últimos la empresa que los impone, pone en cada uno de dichos contratos una serie de cláusulas típicas, teniendo la otra parte contra-

tante únicamente la alternativa de aceptar o rechazar el contrato en cuestión. Al prestar la adhesión expresa, dichas condiciones quedan incorporadas al contrato.

Las condiciones generales de contratación, en cambio, no son cláusulas de contratos concretos, sino normas de organización de todos los contratos de la empresa, siendo su característica principal el dato de la generalidad, no siendo pues, ni siquiera necesario que se inserten en un contrato concreto, ya que, en realidad, viven fuera del mismo, existiendo antes que él.

No hace falta indicar, que al no ser las condiciones generales de contratación en sí mismas auténticas reglas contractuales, existen graves problemas para fundamentar las mismas y justificar su fuerza obligatoria,

Un sector de la doctrina mercantilista las consideran auténticas fuentes del Derecho, pensando que las mismas no necesitan ni conocimiento ni aprobación para obligar a quienes contratan con la empresa que las impone por tratarse de auténticas normas jurídicas.

Sin embargo, es preciso hacer observar que estas condiciones solo podrían ser fuente del Derecho de carácter indirecto y secundario, no fuente directa y primaria, es decir tendrían que tener su fundamento y reconocimiento en una fuente primaria como es la ley o la costumbre.

Nuestro ordenamiento jurídico hace algunas referencias o remisiones a las condiciones generales (véase por ejemplo el art. 310 del Código de Comercio o el art. 1873 del Código Civil en los temas de los depósitos realizados en bancos, almacenes, etc. o en los contratos de prenda). Pese a estas alusiones, podemos, no obstante, partir del hecho, de que no existe un reconocimiento legal de carácter general de las condiciones generales como fuente del Derecho.

La opinión de Garrigues, de que las condiciones generales encuentran su carácter de fuente del derecho en la costumbre, calificándolas de verdaderos "usos mercantiles" (que según el art. 2º del Código de Comercio tiene carácter de fuente de Derecho) tampoco ha encontrado general asentimiento.

Parece ser, pues, opinión dominante en el momento actual que las condiciones generales sólo tienen fuerza obligatoria como estricto contenido del contrato, no

teniendo otro valor que el que les da el contrato. La consecuencia sería, que en aquellos casos en que las mismas no estén recogidas en el texto del contrato, la parte que quiera que se apliquen deberá probar que la otra <sup>las</sup> parte conoció y las aceptó. Este conocimiento y aceptación no debe ser presumido ni inducido.

Una vez que se pruebe su conocimiento y aceptación (que como he dicho no se puede presumir ni inducir) habrá que plantearse su valor y alcance.

Los diversos modelos existentes de Condiciones Generales de Contratación contienen cláusulas limitativas de la responsabilidad que encuentran también su justificación sobre la base de la autonomía contractual.

Las formas más usuales de limitación de responsabilidad adoptadas en el marco de las Condiciones Generales de Contratación son las siguientes:

- Reducción de los plazos de responsabilidad o prescripción.
- Limitación del alcance de la responsabilidad (p. ej. mediante una aplicación restringida al daño inmediato con exclusión de los daños consecuenciales, o su limitación a un importe determinado p. ej. valor de obra u honorarios).
- Modificaciones de los presupuestos de responsabilidad, p. ej. mediante su limitación al caso de negligencia grave.
- Inversión de la carga de la prueba en el ámbito de la causalidad o de la culpa.

Por el contrario, compradores o comitentes tratan de:

- Prolongar los plazos de responsabilidad o prescripción.
- Imponer responsabilidades aún sin mediación de culpa.
- Modificar en su favor la cuestión de la carga de la prueba.

El tráfico comercial en nuestro país no es ajeno a estas tendencias. Permítanme enumerarles algunos ejemplos de Condiciones Generales de Contratación en donde se encuentran recogidas algunas de dichas limitaciones de la responsabilidad.

1. SEAT, en su documento de garantía y asistencia, pone las siguientes condiciones para la venta de sus vehículos:
  - a) La Sociedad Española de Automóviles de Turismo, S. A. (SEAT) garantiza los automóviles de su Marca por un periodo de tiempo de SEIS MESES sin limitación de kilómetros recorridos, a partir de la fecha de entrega del coche al comprador.
  - b) La garantía cubre el importe de los Materiales y Mano de obra necesarios para reparar o sustituir, según criterio de nuestros Servicios Técnicos, las piezas o elementos considerados como defectuosos de origen, sin que SEAT asuma ninguna otra obligación, ni se comprometa al pago de indemnizaciones por daños y perjuicios sufridos, cualquiera que sea su naturaleza.

2. Por su parte, la Compañía Mitchell, S. A., principal fabricante de aire acondicionado para automóviles y camiones, impone al propietario de los mismos las siguientes condiciones:

"La COMPANIA MITCHELL garantiza al comprador original que esta unidad MARK IV para automóvil de turismo está libre de defectos de material, en uso y servicio normales. Bajo esta garantía se compromete a reemplazar cualquier pieza que se haya comprobado como defectuosa al ser devuelta a la fábrica. La sustitución de la pieza se hará dentro de los 12 meses ó 20.000 kilómetros (lo que antes ocurra) a partir de la fecha de instalación. La mano de obra va a cargo del cliente. La transferencia a otro automóvil no anula ni aumenta el plazo de vigencia de la garantía. No existen otras condiciones, garantías o estipulaciones legales de las aquí expresadas. La COMPANIA MITCHELL no será responsable y no podrá ser demandada por cualquier daño o perjuicio ocasionado por fallo de equipo."

Ambos casos son ejemplos típicos de condiciones impuestas por fabricantes vendedores a los compradores. Pero también existen condiciones generales de compra. Así, Metalúrgica de Santa Ana, S. A., impone a sus proveedores las siguientes condiciones:

1. Alcance de las presentes condiciones

"Las condiciones generales de compra que se expresan a continuación, vinculan a Metalúrgica de Santa Ana, S. A. - en lo sucesivo M.S.A.- y a la parte con quien se concierta el pedido, suministro o servicio - en lo sucesivo EL PROVEEDOR-..

Salvo pacto expreso en contrario, la aceptación escrita del pedido por el proveedor, el comienzo de trabajos relacionados con el mismo, e incluso la producción de muestras, implicará la aceptación por el proveedor de las presentes condiciones generales de compra, que habrán de cumplirse en sus propios términos.

Las presentes condiciones serán de aplicación durante todo el tiempo de vigencia del correspondiente pedido."

4. Calidad

"Todas las piezas o materiales servidos por el proveedor habrán de ajustarse a todas las especificaciones de calidad exigidas por M.S.A. en sus normas, planos, pautas de inspección, etc., a cuyo efecto aquél hace constar que conoce y acepta los sistemas de control y muestreo estadístico que M.S.A. aplica en su inspección de recepción.

M.S.A. podrá formular sus reclamaciones por incumplimientos en las especificaciones de calidad, tan pronto como los detecte, durante un plazo de seis meses a contar desde la fecha de recepción, renunciando expresamente el proveedor a los plazos que establece el Código de Comercio, para deducir reclamaciones, en sus artículos 336 y 342, y a las exigencias formales que estatuye para las mismas la Ley de Enjuiciamiento Civil en su art. 2127."

5. Garantía

"Cuando bajo las condiciones de garantía que concede M.S.A. a sus clientes, se procede a la sustitución, sin cargo, de cualquier pieza o subconjunto suministrado por el proveedor, M.S.A. se reserva el derecho de solicitar del proveedor el abono de su importe o la reposición sin cargo de la pieza o subconjunto equivalente sin perjuicio de otros derechos y acciones que

podiesen corresponderle.

17. Reserva de acciones

"En el supuesto de que M S.A. no ejercitase en un caso concreto cualquiera de las acciones que deriven de las presentes condiciones generales ello no implicará dejación de sus derechos, que podrán ejercitarse ulteriormente si a ello hubiera lugar."

También la conocida empresa John Deere Ibérica, S. A. impone a sus proveedores las siguientes condiciones generales de compra:

Validez

"Para que tengan validez los pedidos, han de ir extendidos en el impreso establecido por JOHN DEERE IBERICA S. A."

Calidad

"El Vendedor garantiza que todos los artículos, material y mano de obra suministrados según este pedido, estarán exactamente de acuerdo con los planos, especificaciones, muestras o cualquier otra descripción proporcionada o adoptada por el Comprador. Igualmente garantiza el Vendedor la buena calidad de la materia prima y mano de obra empleadas y que el producto a suministrar estará libre de defectos de cualquier clase."

Mercancía defectuosa

"El Vendedor es responsable de la calidad de la mercancía, de acuerdo con lo establecido en la cláusula correspondiente. Salvo acuerdo expreso en contrario y con independencia de cualquier prescripción legal, el Vendedor garantiza la mercancía servida por un año, a contar desde el momento de la entrega. Este plazo será de cinco años, cuando el defecto provenga de un vicio oculto de la mercancía suministrada. La aceptación inicial de la mercancía, de acuerdo con lo estipulado en la cláusula de Inspección y Aceptación, se entiende a reserva de cualquier defecto que pueda surgir en los plazos acabados de indicar.

Con independencia de lo anterior, el Comprador se reserva el derecho de re-

clamar los daños y perjuicios que le causare la cancelación del pedido o los defectos de calidad de la mercancía."

CHRYSLER ESPAÑA, S. A., incluye en sus condiciones generales de compra la siguiente estipulación:

11. Seguros

"El proveedor defenderá y, en su caso, indemnizará a CHRYSLER ESPAÑA, S. A. de todas las reclamaciones que se le formulen y/o responsabilidades que se le exijan, por los daños o muertes, debidos a accidentes, que se hayan producido por ejecución inadecuada de un trabajo, por utilizar material defectuoso, o cualquier acción u omisión de empleado o dependiente del proveedor y de sus subcontratistas, que se encuentren en la factoría de CHRYSLER ESPAÑA, S. A., o en el desempeño de sus funciones."

RENFE, en su "Régimen de explotación de los vagones de propiedad particular", en el artículo 115 dice lo siguiente:

"... el titular (dueño de los vagones) se hará cargo de las consecuencias económicas que se deriven de acciones ejercitadas por terceros contra RENFE, como consecuencia de daños y perjuicios resultantes de la utilización o circulación del vagón".

Estas posibilidades de limitación de la responsabilidad han sido reducidas, durante los últimos años, por la jurisprudencia de muchos países, especialmente en el caso de daños personales, aunque también en el de daños materiales. Las exigencias en cuanto a la eficacia formal de tales convenios se han hecho más estrictas, y algunos Tribunales han declarado con frecuencia nulas en caso de siniestro limitaciones de responsabilidad eficazmente pactadas desde el punto de vista formal. Para motivar tales decisiones se ha invocado, según los casos, la injusta distribución de riesgos y cargas prevaleciendo de una especial posición de mercado, el abuso de una situación de monopolio o la inmoralidad de dichas cláusulas. A este respecto, suele distinguirse entre las limitaciones contenidas en condiciones generales de contratación y las acordadas en pactos o estipulaciones individuales, y a veces también entre limitaciones establecidas frente a consumidores industriales y privados. Al consumidor privado se ha creído necesario defenderle con más energía frente a la posición de mercado del vendedor que al consumidor industrial, ya que, por lo general, aquél se halla en una situación más desfavorable a la hora de discernir y valorar correctamente el significado y el alcance de determinadas formulaciones. Por su lado, la protección frente a estipulaciones contenidas en condiciones generales de contratación se considera más necesaria que la protección frente a pactos individuales, pues se parte de la base -si con razón o sin ella, es algo que dejaremos aparte- que éstos se negocian individualmente, y que, por consiguiente, ambas partes tienen clara conciencia del significado que tienen tales disposiciones particulares.

En España, la moderación en el uso de estas posibilidades de limitación o exoneración de responsabilidad, en concreto cuando existe el abuso puede evitarse por los Tribunales de Justicia por medio de un desarrollo idóneo de los principios generales del derecho, bien entendido que no se trata de que los Tribunales puedan revisar de manera arbitraria los contratos sino de que, partiendo del principio general de la buena fe así como de los principios de conmutatividad del comercio jurídico, nuestra jurisprudencia contribuya de manera progresiva a establecer criterios para evitar los abusos. Y esto se puede conseguir por varias vías:

- aplicar aquellos criterios de interpretación que exige la especialidad del supuesto. No es adecuado el criterio subjetivo de interpretación (artículo 1.281 del Código Civil), ya que al estar el contenido del contrato unilateralmente hecho antes de realizar el mismo, no existe una intención común de las partes contratantes. La interpretación debería ser, pues, objetiva. Para esta interpretación nos puede ayudar el artículo 1.289 del Código Civil al decir que "si el contrato fuere oneroso, la duda se resolverá en favor de la mayor reciprocidad de intereses" o bien el 1.286 que establece el criterio de la mayor conformidad con la naturaleza y objeto del contrato, al igual que el criterio de la interpretación según la buena fe, teniendo en cuenta, muy especialmente, lo estipulado en el artículo 1.288 según el cual "la interpretación de las cláusulas oscuras no deberá favorecer a la parte que hubiese ocasionado la oscuridad", es decir, que el culpable de un texto oscuro o defectuoso debe ser quien cargue con las consecuencias negativas.

- también merece ser destacado en este contexto el artículo 1.258, según el cual los contratos obligan "no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley". Una aplicación progresiva del principio de la buena fe en la contratación obliga a la parte más poderosa a limitar sus derechos, imponiéndole, además, determinados deberes de conducta.

- finalmente habrá que combinar los límites de la autonomía privada con las

exigencias de conmutatividad de intereses en el comercio jurídico, dando por nulas las cláusulas inmorales o contrarias al orden público, según el criterio que impongan a la parte más débil especiales obligaciones que carezcan de causa propia o que liberen a la parte más fuerte de responsabilidad si tal liberación carece, a su vez, de causa.

Es evidente que para el asegurador de RC Productos revisten gran importancia las modificaciones de las normas reguladoras de la responsabilidad, tanto de parte del comprador como del vendedor.

El asegurador de RC cubre, en el marco de sus propias condiciones, la RC legal del asegurado. Atiende las pretensiones justificadas y rechaza las injustificadas. Si la responsabilidad del asegurado se limita en relación con la RC legal, es evidente que se hace más estrecho el margen de reclamación, y por tanto menor el potencial de siniestros. Un asegurado, pues, que en función de su posición en el mercado, se halla en situación de fijar límites a la responsabilidad derivada de los suministros o trabajos que efectúe, es por esta misma razón un mejor riesgo para el asegurador que si tuviera que responder siempre dentro del marco legal. No obstante, es conveniente ponderar correctamente las cosas. Casi todos los fabricantes tratan de limitar sus responsabilidades frente a los clientes. Con frecuencia, sin embargo, no lo consiguen. El cliente no acepta en absoluto, o acepta sólo parcialmente las limitaciones de responsabilidad, o contesta posiblemente con sus propias condiciones de compra, dando lugar con ello a que el asegurador deba responder por el asegurado dentro del marco de la RC legal. Cabe también, por otro lado, que las limitaciones de responsabilidad no se hayan acordado por el asegurado con eficacia jurídica. Las repercusiones de una limitación de responsabilidad para el asegurador hay que buscarlas, pues, más bien en relación con empresas proveedoras que en relación con los fabricantes de productos finales. Estos últimos no entran, con frecuencia, en relación contractual con los compradores que resultan dañados por el producto. El consumidor final adquiere la mercancía en la mayoría de los casos de un intermediario comercial. La limitación de responsabilidad puede en tal caso interrumpir un desenvolvimiento completo de la cadena de acciones de

repetición: el comerciante que responda frente al comprador perjudicado no puede repetir contra el fabricante del producto defectuoso, si éste ha conseguido limitar eficazmente su responsabilidad frente a aquél.

Sin embargo, no podrá interrumpirse por ello una reclamación del adquirente directamente dirigida contra el fabricante por vía extracontractual. Y, por supuesto, no podrá serlo en absoluto una reclamación efectuada por cualquier otro perjudicado ajeno al adquirente. Veamos algún ejemplo:

Un fabricante de automóviles vende un coche cuyos frenos son defectuosos. Se produce un accidente, como consecuencia del cual resulta el coche destrozado y el comprador, en este caso conductor, herido.

Además sufre heridas un tercero ajeno al contrato de venta (bystander) que se encontraba junto a la calzada.

Pues bien, en el caso de que el comprador reclame al fabricante la indemnización del daño corporal sufrido, así como los daños materiales causados al auto móvil, su demanda prevalecerá en la medida en que así se desprenda de los pactos contractuales y de la jurisprudencia. Si adquirió el coche en una delegación del fabricante o el contrato de compraventa se celebró por el intermediario en nombre y por cuenta del fabricante, hay que presumir que, en relación con los daños materiales reclamados, la limitación del deber de responder se pactó eficazmente. El que la limitación sea también efectiva en cuanto a los daños corporales, depende, por una parte, como es natural, de las estipulaciones contenidas en el contrato de compraventa, pero por otra parte, también, de si la jurisprudencia admite una tal limitación en relación con los daños personales. Si el comprador damnificado no hubiese adquirido el coche del fabricante o de un vendedor que obra en su nombre, la responsabilidad del fabricante se regirá entonces por las disposiciones legales correspondientes. Del mismo modo se aplicarán estas disposiciones en cuanto al daño sufrido por el tercero, si éste reclamare al fabricante.

Comparable es la situación cuando alguien adquiere en una tienda un bote de pintura con la que desea pintar su casa. Si no se halla indicado en el bote de pintura que ésta es una sustancia fácilmente inflamable o explosiva, y se produce durante l

la a la chispa de

un cigarrillo, el fabricante tendrá que responder, por lo general, en el marco de lo legalmente dispuesto, por no haber puesto en el bote una advertencia suficiente. Por falta de relación contractual no puede el fabricante establecer pactos eficaces limitativos de la responsabilidad frente al consumidor final.

Una fábrica de hilados suministra hilos para cuya elaboración ha utilizado una fibra inadecuada. El cliente teje el hilo y hace teñir a continuación el paño, resultando que éste sale con rayas debidas a la fibra artificial empleada por error. El comprador exige a la fábrica de hilados indemnización por los daños que se le han causado.

Para la impresión de unos carteles se emplea una determinada tinta de imprenta. Debido a la errónea dosificación de un disolvente, la tinta no seca con suficiente rapidez, por lo que los carteles quedan emborronados en el proceso de impresión, y no son aceptados por el cliente. El impresor pide al fabricante de la tinta la indemnización de los daños.

Una mezcla de condimentos suministrada a una fábrica de salchichas se hallaba erróneamente dosificada por el fabricante de la misma. Las salchichas elaboradas con ella resultan invendibles por presentar una dosis excesiva de un cierto ingrediente. El fabricante de las salchichas reclama los daños y perjuicios. En estos casos resulta ventajoso para el vendedor, y por consiguiente para su asegurador, que aquél haya podido limitar eficazmente su responsabilidad, restringiéndola por ejemplo a la reposición de la mercancía libre de defectos, pues de este modo se reduce al alcance de las pretensiones de indemnización que estarían fundadas en un plano legal, o se consigue, en razón a una distinta distribución de la carga de la prueba o al acuerdo de un plazo de prescripción más corto, que dichas pretensiones no puedan hacerse valer en absoluto o no puedan hacerse valer en un determinado momento.

Inversamente, también puede una limitación de responsabilidad tener efectos negativos para el asegurador. Así ocurre, por ejemplo, cuando no es el asegurado quien ha limitado su responsabilidad sino un proveedor, cuyo producto era de -

fectuoso, desencadenando una responsabilidad del asegurado frente a terceros. Pensemos aquí en el ejemplo del automóvil. Supongamos que el fabricante del auto tenga que responder de los daños ocasionados por el freno defectuoso, ya sea sobre la base de una responsabilidad objetiva, o por culpa o negligencia, si hubiese podido detectar el defecto del freno mediante un cuidadoso control de entrada de suministros. Supuesta la responsabilidad del fabricante de los frenos, dispondría el fabricante de los automóviles de una acción de repetición contra aquél. Ahora bien, si aquél ha conseguido limitar eficazmente su responsabilidad frente al fabricante de los automóviles, no será posible repetición alguna. Que el fabricante de los frenos hubiese tenido que pagar probablemente, en el caso de que el perjudicado hubiese ejercitado su acción directamente contra él, es absolutamente irrelevante a los efectos anteriores.

¿Qué consecuencias se derivan de lo dicho para el asegurador de RC?

En pólizas anuales ha de tenerse en cuenta, tanto en la parte de venta como en la de compra, es decir, tanto en relación con las propias limitaciones de responsabilidad de un asegurado frente a terceros, como en relación con las limitaciones de responsabilidad establecidas por proveedores frente al asegurado, lo siguiente: La posibilidad de hacer prevalecer limitaciones de responsabilidad es una cuestión de potencia de mercado. Ha de tenerse en cuenta, no obstante, que la potencia de mercado no debe equipararse necesariamente con la magnitud de la empresa. También, una empresa especializada, que tenga poca competencia en su sector y cuyos artículos sean objeto de demanda, se encuentra en una posición favorable. Cuanto mejor sea la posición de mercado de un asegurado, con mayor frecuencia le será posible tanto imponer limitaciones de responsabilidad frente a sus propios clientes, como asimismo rechazar los intentos de sus proveedores de recortarle su facultad de repetición. En la mayor parte de los casos, sin embargo, no tendremos que vérnoslas con situaciones exactamente iguales a la descrita. El asegurado se encuentra frente a sus clientes y proveedores unas veces en posición favorable, y en otras en posición desfavorable. Por otra parte no hay que olvidar que, en un mercado inspirado en el principio de libre competencia, tanto los proveedores como los clientes de una empresa cambian con suma frecuencia, modificándose también en consecuencia las relaciones jurídicas entre los contratantes.

La situación que en un determinado momento se desprende del análisis de un riesgo puede verse modificada en el siguiente a favor o en contra del asegurado y por tanto de su asegurador de RC.

También es necesario contemplar con realismo las limitaciones de la posibilidad de repetición frente a proveedores. La repetición puede haberse hecho imposible por el transcurso del plazo de prescripción fijado por la ley. Por otra parte, si el suministro procede de otro país, como suele suceder en un sistema económico caracterizado por la fuerte interdependencia internacional, la repetición puede fracasar ante las mismas circunstancias de hecho, aún sin existir limitación de responsabilidad del proveedor.

La distancia, el desconocimiento del ordenamiento jurídico extranjero, así como una no muy buena perspectiva de éxito -porque, por ejemplo, la capacidad económica del proveedor sea dudosa e incierta la existencia de un seguro de RC- determinan que el asegurador renuncie en ocasiones a la repetición por puras consideraciones económicas.

En siniestros de pequeña y mediana cuantía tendrá que sopesar cuidadosamente los costes de una acción de repetición (inclusive los de un eventual proceso) en relación con las posibilidades de éxito, y preguntarse si vale la pena intentar, por ejemplo, por un importe de un millón de pesetas, una acción de repetición en USA, en Japón o en Hong-Kong, si ya al principio de la correspondencia escrita no se perfila, al menos, la posibilidad de una transacción. De ello se desprende que, en el marco de un análisis del riesgo de RC Productos, más importante aún que la pregunta relativa a la reducción de las posibilidades de repetición impuesta por los proveedores es la averiguación de quiénes son los principales proveedores de un asegurado, o de qué países proceden los suministros, al objeto de apreciar correctamente la cuestión de la facultad de repetición. En este contexto se plantea de manera especial el problema, recientemente tratado, de la valoración de la posibilidad de repetición y su eventual limitación entre empresas pertenecientes a un mismo grupo

En la práctica, la pregunta acerca de en qué medida un asegurado supone un riesgo más favorable en virtud de las posibilidades de exoneración más o menos amplia de su responsabilidad, no tendrá casi necesidad de plantearse al asegurador. Será el asegurado mismo quien se encargará de destacarle este punto. En la valoración de la cuestión se presenta, pues, para el asegurador por una parte, la cuestión de hasta qué punto pueden ser impuestas limitaciones de responsabilidad (posición de mercado). Pero, por otra parte, debe también preguntarse en qué medida pueden llegarle al asegurado reclamaciones de sus clientes, y si fundamentalmente el potencial de riesgo no está localizado en terceros perjudicados, frente a los cuales no pueden, en ningún caso, convenirse limitaciones de responsabilidad. Es necesario en este punto, guardarse de una sobrevaloración, especialmente en relación con nuevos asegurados. Únicamente si se desprende de la siniestralidad registrada en un cierto período de tiempo que el asegurado se halla en situación de rechazar una parte notable de las reclamaciones de RC que se le dirijan, sobre la base de las limitaciones de responsabilidad que haya convenido, será posible tener en cuenta este hecho, siempre que la prima lo permita.

De distinto modo que en las pólizas anuales, hasta ahora debatidas, ha de considerarse la cuestión en las pólizas referidas a un proyecto, es decir, aquéllas que se suscriben, por ejemplo, sólo para el montaje de una determinada instalación. En estos casos resulta más sencillo clarificar el régimen de responsabilidades en todos sus aspectos, toda vez que las mismas no sufren modificación, permaneciendo claramente determinadas. Por ello mismo son de la mayor importancia para la valoración de la distribución de riesgos involucrados en tales proyectos. y, por consiguiente, para el cálculo de la prima; la cuestión de los presupuestos de responsabilidad, del alcance de la responsabilidad, de la distribución de la carga de la prueba y de los plazos de prescripción, juega un papel decisivo. Existe notable diferencia entre los supuestos en que se da una responsabilidad en el marco legal, y aquellos otros en que la responsabilidad de un asegurado se reduce a supuesto de negligencia grave, o bien según se excluya la responsabilidad por un plazo de prescripción aun más corto.