
**Protección del Consumidor y
Condiciones Generales de Contratación –
Repercusiones en el Seguro de
la RC Productos**

Conferenciante:

D. Rolf Dotzel, Director Adjunto de la
Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, Munich



Münchener Rück
Munich Re

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. Muchos ordenamientos jurídicos imponen severos requisitos formales para el nacimiento eficaz de tales estipulaciones. Además hay que contar con la posibilidad de que, en caso de litigio, no se reconozca la validez de dichos acuerdos desde el punto de vista material. Last not least debe tenerse en cuenta que las limitaciones contractuales de la responsabilidad no son eficaces, en ciertos casos, contra reclamaciones extracontractuales, en la medida en que algunos ordenamientos jurídicos admiten la acumulación de pretensiones contractuales junto a reclamaciones extracontractuales. En todo caso, las limitaciones de responsabilidad carecen de eficacia cuando el reclamante no es la otra parte contratante, sino un tercero ajeno por completo al contrato.

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.

A ello hay que añadir que, por las razones anteriormente mencionadas, tratándose de limitaciones de responsabilidad establecidas frente al consumidor, y en especial en los casos de aplicación de condiciones generales de contratación, existe el peligro de que tales condiciones no sean reconocidas por la jurisprudencia. Algunos ordenamientos jurídicos incluso, no admiten por principio una limitación de responsabilidad impuesta por el último vendedor frente al consumidor privado. Así p. ej. tal es el caso de la Sales of Goods Act en Gran Bretaña.

Un 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 automóvil, 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 la operación de pintado una explosión debida 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.

Distinta es la situación del proveedor cuyas mercancías son objeto de ulterior elaboración. En estos casos el daño que se produce es fundamentalmente un daño material o patrimonial, que la mayor parte de las veces se origina al propio contratante del suministro. Y dado que este último suele ser asimismo comerciante, la jurisprudencia de muchos países tiende a admitir las limitaciones de responsabilidad en una medida más generosa que en la relación con el consumidor particular.

Pensemos en los siguientes ejemplos:

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 el 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.

Entre las dos categorías mencionadas —es decir, la del fabricante de productos finales por un lado, y la del fabricante de productos intermedios, que el comprador industrial somete a ulterior reelaboración, por otro lado— se halla el fabricante de bienes de equipo p. ej. máquinas, turbinas, calderas e instalaciones de calderería, etc. Este último fabrica también productos finales, si bien los suministra a consumidores industriales. Tratará no sólo de limitar su deber de saneamiento, es decir, su deber de responder de los daños causados a las propias máquinas, turbinas o instalaciones de calderería, sino también su responsabilidad por los daños que sean consecuencia de

Coloquio de Responsabilidad Civil en Mayo de 1980

Conferenciante

Rolf Dotzel

Tema

“Protección del Consumidor y Condiciones Generales de Contratación – Repercusiones en el Seguro de la RC Productos”

La defensa del consumidor es un tema que, desde hace algunos años, viene gozando de cada vez mayor actualidad. Lo encontramos en los programas de gobierno de casi todos los países occidentales. Las asociaciones para la defensa del consumidor coordinan los deseos reales o presuntos del consumidor de bienes producidos artesanal o industrialmente, así como de servicios, ya sean éstos prestados por el sector público o el privado. La consecuencia de todos estos esfuerzos ha sido la promulgación de un buen número de leyes y reglamentos, aparecidos unas veces como manifestación aislada, y en otras en forma de paquete legislativo bajo la rúbrica “leyes para la protección de los consumidores”

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—. De mismo modo viene exigiéndose una intensificación del deber de responder por las prestaciones defectuosas, ya sea en el ámbito de la actividad artesanal o en el de las profesiones liberales.

Un factor esencial en este contexto lo constituye el derecho 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.

A este respecto es necesario distinguir entre las estipulaciones acordadas en un caso particular, que son objeto de negociación individualizada, y las llamadas condiciones generales de contratación

de los daños causados por una explosión de la misma debida a una válvula defectuosa, sin que pueda a su vez accionar en vía de regreso contra el fabricante de dicha válvula, porque éste último haya podido limitar eficazmente frente a él su responsabilidad.

En los casos descritos, el riesgo del asegurador ha devenido más grave, precisamente por la limitación de responsabilidad de los proveedores, que si éstos hubiesen respondido frente al asegurado en el marco legal. Al contrario de lo que sucede en el caso de que un asegurado asuma una responsabilidad contractual que vaya más allá de la puramente legal, el supuesto que el asegurado vea reducida la posibilidad de una acción de regreso por causa de las limitaciones de responsabilidad impuestas por sus proveedores no conduce, por regla general, a una merma de la cobertura del seguro, a no ser que medie error o reticencia en la declaración de riesgo exigida por el asegurador. En la práctica no suele ser éste el caso. Usualmente el asegurador no investiga, antes de la celebración del contrato de seguro, acerca de la posibilidad de acciones de repetición y sus eventuales limitaciones. Al menos cuando se trata de pólizas anuales. En el supuesto de asegurarse determinados proyectos u obras, en los que se halla involucrada una sola, aunque en ocasiones compleja, situación jurídica, las cosas son diferentes. Un papel especialmente importante juegan las limitaciones de responsabilidad de los proveedores, cuando se trata de empresas pertenecientes a un mismo grupo. Pensemos, p. ej. en los suministros efectuados por compañías extranjeras a sus filiales nacionales. Por razones de política de grupo no suele ser extraño en estos casos que se estipule una renuncia del derecho de repetición frente a la compañía madre. Si la filial recibe gran parte de sus suministros de aquélla o actúa sólo en calidad de puro montador (assembler) o de intermediario comercial, resulta claro que con la renuncia al derecho de repetición puede darse lugar a un completo desplazamiento del riesgo.

¿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 equiparse 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 la 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, p. ej. 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 ej. por un importe de 1 millón de Ptas., una acción de regreso 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 plantársela el 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 al supuesto de negligencia grave, o bien según se excluya la responsabilidad por daños consecutivos o se pueda referir el plazo de prescripción a un período más corto.

Permítanme, para terminar, que haga referencia brevemente a un muy reciente hecho ocurrido en el mercado alemán, que revela igualmente una marcada influencia de la ideología de defensa del consumidor.

La Ley sobre condiciones generales de contratación dió pie en Alemania a que se revisaran también las relaciones jurídicas entre las empresas públicas de suministro de energía y los consumidores. Las relaciones entre las compañías de gas y electricidad, de un lado, y sus clientes de tarifa, es decir, en especial hogares domésticos y pequeños industriales, por otro lado, se regían por reglamentos de los años 30. En virtud de ellos, la responsabilidad de las empresas se hallaba ampliísimamente restringida, aún cuando esta exclusión de

responsabilidad, al menos por lo que toca a los daños corporales, era más que dudosa, a juzgar por la jurisprudencia más reciente.

Los nuevos reglamentos aplicables a las empresas de suministros de gas y electricidad, que entraron en vigor el 1 de abril de este año, imponen a las compañías, frente a sus clientes de tarifa, una responsabilidad con un alcance determinado.

En el caso de producirse daños personales responden dichas empresas como cualquier otra empresa, es decir, responden por los actos culposos de sus representantes legales y sus empleados o dependientes, cualquiera que sea el grado de culpa. En el caso de producirse daños materiales, responden sólo por negligencia grave de aquéllos en el supuesto de daños patrimoniales primarios, únicamente por negligencia grave de sus representantes legales. A ello se añade la fijación de límites de responsabilidad.

La responsabilidad por daños materiales y patrimoniales primarios causados al usuario individual se limita a 5.000 DM, alrededor de 200.000 Pts. Este límite establecido frente al usuario individual se completa con la fijación de límites globales que se determinan en función del número total de clientes servidos por la empresa. Según la magnitud de la compañía, dichos límites globales se mueven en una escala que va desde los 5 millones de DM (200 millones de Pts.) hasta los 20 millones de DM (800 millones de Pts.) para compañías de electricidad y hasta 15 millones de DM (600 millones de Pts.) para compañías de gas.

En el caso de que dichas compañías no provean únicamente a clientes propios, sino que alimenten también redes ajenas en el marco de un acuerdo o plan sobre suministro energético, los límites globales mencionados se elevan al triple, es decir, 15 millones de DM (600 millones de Pts.), en empresas pequeñas, y al décuplo, en empresas de mayor tamaño, o sea hasta un máximo de 150 millones de DM (6.000 millones de Pts.) en compañías de suministro de gas y de 200 millones de DM (8.000 millones de Pts.) en compañías de suministro de electricidad.

Esta modificación en relación con la situación anterior ha dado lugar a que las empresas de suministro de energía están revisando y en parte, elevando las garantías de sus pólizas de RC de empresas. La cuestión está todavía en trance de evolución, no habiéndose llegado aún a un resultado concluyente. Sin embargo, puede indicarse que, al menos en algunas de las grandes empresas, la tendencia parece ser la de orientar la garantía de daños materiales en función del límite máximo de responsabilidad. Esto significa que algunas grandes empresas piensan asegurarse contra las reclamaciones de daños materiales con sumas aseguradas de hasta 150 millones de DM (6.000 millones de Pts.) ó 200 millones de DM (8.000 millones de Pts.). Poner estas capacidades a su disposición, es labor que corresponde al mercado de reaseguro.