

EL SEGURO DE RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS (I)

EDUARDO PAVELEK
MAPFRE RE

SUMARIO: I. Introducción.—II. La responsabilidad civil de productos. 2.1. El asedio de la ciudadela. 2.2. La «Strict Liability». 2. 3. La visión europea. 2.4. Las responsabilidades contractuales o cuasi contractuales.—III. La cobertura del seguro de R.C. de productos. 3.1. En el principio... 3.2. Las diferentes prácticas de suscripción. 3.3. Las definiciones. 3.3.1. El asegurado. 3.3.2. El Producto. 3.3.3. La entrega. 3.3.4. El daño cubierto. 3.3.5. El Sinistro. 3.4. El Objeto del Seguro. 3.4.1. La Responsabilidad Civil. 3.4.2. Otras prestaciones. 3.5. Las exclusiones. 3.5.1. El Producto Suministrado. 3.5.2. Idoneidad del Producto para el fin perseguido. 3.5.3. Los perjuicios puramente económicos. 3.5.4. Los daños causados por productos intermedios. 3.5.5. Otras exclusiones.

I. INTRODUCCIÓN

Cuando, a finales del siglo pasado, los fabricantes ingleses de pan contrataron un seguro —*poison insurance*— para cubrir el riesgo de envenenamiento que pudiera afectar a terceros con ocasión de la introducción accidental en la masa del pan —algún autor sostiene que se trataba de «tartas de limón»— de polvos para el exterminio de cucarachas, eran plenamente conscientes de sus necesidades de cobertura y del alcance que pretendían otorgar a la póliza. Sin embargo, es de suponer que los panaderos y pasteleros de las Islas Británicas nunca habrían podido llegar a imaginar no solamente que habían contribuido a «la invención del Seguro de R.C. Produc-



tos», sino que habían dado los primeros pasos de lo que casi cien años después culminaría en la denominada «crisis del Seguro de Responsabilidad Civil de Productos». Ciertamente una nueva contrariedad, pues con posterioridad seguirían otras, ya que, si hay algo de lo que pueda jactarse esta procelosa modalidad de aseguramiento es, precisamente, la de «sobrevivir a una crisis permanente».

Como todo seguro, el de responsabilidad civil de productos no es conceptualmente diferente a otros; nace para dar respuesta a una necesidad que va evolucionando y acrecentándose con el transcurso del tiempo al hilo del cambio de mentalidades y de las transformaciones técnicas, socio-económicas y jurídicas. Por tanto, y no se aporta con esta afirmación ningún elemento novedoso, la historia del seguro de R.C. Productos discurre paralela a la crónica de la propia Responsabilidad del Fabricante por el suministro de productos defectuosos. Son, por tanto, la producción en serie y la distribución masiva de productos las que determinan la aparición de un invitado singular, pero que a partir de los años cincuenta adquiere un papel estelar: el consumidor.

El discurso del Seguro de R.C. Productos, que se cuenta desde los años sesenta en Estados Unidos y desde los setenta en los países europeos, va así ligado al reconocimiento de los derechos de los consumidores, a las políticas de protección de éstos, a los movimientos asociacionistas y a la aparición de un nuevo Derecho: El Derecho de Consumo.

No obstante, no todos los aspectos relacionados con la responsabilidad civil de los fabricantes pueden reducirse a productos destinados al consumidor final. En el campo del suministro de materias primas, productos semielaborados y componentes de otros productos finales surgen responsabilidades que se incardinan dentro de los principios clásicos del saneamiento por vicios ocultos de las obligaciones contractuales, alcanzando una gran transcendencia en el campo del seguro de R.C. Productos por ser la fuente de la mayoría de los conflictos en lo referente al contenido de la cobertura en el marco del incumplimiento contractual. Y es precisamente en este ámbito de la cobertura del seguro donde pretendemos profundizar, ya que con demasiada frecuencia los relativamente numerosos trabajos publicados en materia de Responsabilidad Civil de Productos tratan con gran rigor todos los aspectos relacionados con la responsabilidad civil del Productor y del resto de los intervinientes en la cadena de comercialización pero, o bien abordan muy tangencialmente conceptos fundamentales del seguro de R.C. Productos, o bien, sencillamente, se olvidan por completo de él.

No obstante, al descender a cotejar las diferentes prácticas aseguradoras en materia de R.C. de Productos, especialmente en lo que se refiere al objeto de Seguro y al alcance de las exclusiones, se observa que, aunque pudiera parecer que en un principio los conceptos aseguradores obedecen a



criterios universales, del estudio de las diversas cláusulas utilizadas en distintos países y del examen de las obligaciones de resarcimiento del responsable a la luz de los diferentes textos legales, se comprueba que el Seguro de R.C. Productos no se expresa de la misma manera en todos los mercados aseguradores, como tampoco el Instituto de Responsabilidad Civil se manifiesta de modo idéntico en los distintos escenarios donde actúa.

Si bien, en los últimos años se ha podido asistir a un cierto proceso de armonización del derecho material de Responsabilidad Civil, al menos en los Estados que integra el Espacio Económico Europeo, todavía quedan por armonizar aspectos particulares, un tanto divergentes, en lo que respecta al Derecho de Seguros de aplicación de cada país, así como en lo relacionado con elementos contractuales del propio seguro de Responsabilidad Civil con incidencia directa en el Seguro de R.C. Productos, y, sobre todo, en lo referido a cuestiones procesales y prácticas del foro, en particular en la apreciación de los elementos probatorios a efectos de imputación de responsabilidades.

Aún incluyendo una brevísima introducción en la materia de la Responsabilidad de Productos, destacando aquellos «hitos», en cierto modo conmemorativos, que han supuesto una transformación importante en los principios jurídicos rectores de la responsabilidad civil por productos, quisiéramos destacar nuevamente que este estudio pretende concentrarse en un contenido preferentemente asegurador, de manera que la referencias al derecho material de la responsabilidad civil se formularán solamente en la medida que sean necesarias para entender aspectos sustanciales del seguro.

Por último, ya se ha tenido ocasión de indicar la variada literatura en materia de R.C. Productos publicada en los últimos años, pero que se condensa precisamente en aspectos puramente jurídicos. Desearíamos que este trabajo contribuyera a difundir la visión profesional del Seguro de R.C. de Productos, especialmente entre la Judicatura y los especialistas en materia de Responsabilidad Civil que, con cierta frecuencia pretenden recabar de la Institución Aseguradora prestaciones que escapan de los principios de asegurabilidad de los riesgos y de los esquemas que conforman el contenido de la cobertura en el internacionalizado mundo del Seguro y Reaseguro.

II. LA RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS

Podría decirse que la andadura de la responsabilidad civil de Productos discurre por caminos parecidos en los sistemas jurídicos desarrollados, bien es cierto que a distintas velocidades. La vía original para exigir responsabilidades por productos no podría ser otra que la contractual y el saneamiento de vicios ocultos. La comercialización de productos de consumo reveló las carencias de los principios de las responsabilidades contractuales, a pesar



de la elaboración de diversas ficciones que pretendían extender las obligaciones del fabricante suministrador de productos.

No fue más que a través de soluciones jurisprudenciales cómo se llegaría a la instauración de regímenes de responsabilidad más severos que implicarían una obligación general de los productores de introducir en el mercado productos seguros y afrontar las consecuencias resarcitorias de los daños causados, precisamente en razón a su peligrosidad, y con independencia de que la conducta del fabricante responsable pudiera ser calificada de culposa.

A la vanguardia de las actitudes protectoras de los derechos de las víctimas, hay que situar, obviamente, a la jurisprudencia norteamericana que, junto a unas prácticas procesales particulares, han conducido a un endurecimiento del régimen de responsabilidad civil por productos hasta el punto de que desde hace algunos años se está pensando en corregir los excesos del sistema de compensación de daños en su totalidad (*Tort Reform*).

Y no se trata solamente de anteponer los principios del derecho codificado continental al sistema del precedente particular del *Common Law*, pues en el Reino Unido no se llegó a vivir una situación parecida, fueron así diversos elementos (consumerismo, facilidades procesales, jueces, jurados, abogados, seguros, seguridad social cicatera, casos paradigmáticos con pluralidad de perjudicados, riesgos de desarrollo...), los que condujeron a la creación de una sociedad extraordinariamente litigiosa que hace algunos años obligó a formularse la pregunta *¿Quo Vadis Liability?*, especialmente en lo que concernía al sector asegurador plenamente involucrado en esta batalla.

En los países europeos durante bastante tiempo se estuvo temiendo la llegada de un Apocalipsis parecido al sobrevenido en los Estados Unidos y se intentó en el seno de la Comunidad Europea articular un sistema de responsabilidad civil armonizado, capaz de dar una respuesta a la libre circulación de productos y a los riesgos inherentes a la misma. Al tiempo, la creación de una política comunitaria de protección de los consumidores, que todavía no se ha cerrado, fue un argumento más para la instauración de un sistema uniforme que, en el momento de preparar estas líneas, está cumpliendo diez años sin grandes descalabros ni especiales incidencias que relatar: *la Directiva del Consejo de 25 de julio de 1985 relativa a la aproximación de las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de los Estados miembros en materia de Responsabilidad los daños causados por productos defectuosos (85/374/CEE)*.

Pero la crónica del devenir del Seguro de la Responsabilidad Civil de Productos no será completa si no se mencionaran los grandes hitos históricos que podrían calificarse como «*Leader cases*», en cuanto que supusieron en su momento una transformación radical de los principios que hasta entonces se habían venido aplicando.



2.1. EL ASEDIO DE LA CIUDADELA

La experiencia norteamericana ha sido determinante para desbrozar un nuevo camino en materia de responsabilidad civil de productos, a la vez que las soluciones propuestas por los tribunales de los Estados Unidos han marcado las pautas en el sutil equilibrio entre la responsabilidad de la industria y la protección de los consumidores que, por otra parte, ha presidido la norma armonizadora Europea.

No esté de más resaltar que las vías de accionamiento por Responsabilidad Civil de Productos reposan en los Estados Unidos en tres institutos:

- La responsabilidad por incumplimiento de una garantía contractual (*Breach of warranties*).
- La responsabilidad extracontractual basada en la negligencia (*tort of negligence*).
- La responsabilidad objetiva por productos defectuosos (*Strict liability in tort*).

Estos tres caminos se despliegan en una secuencia temporal que parte de la única vía posible para exigir las responsabilidades, la contractual, para, pasando por la fase intermedia, negligencia, llegar al una responsabilidad objetiva por el hecho de comercializar productos defectuosos con independencia del factor culpa, y culminar en la elaboración de teorías exorbitantes de imputación de responsabilidades para casos concretos (*market share liability, concerted liabilities*).

Hasta bien entrado el siglo xx, había venido rigiendo en el derecho anglosajón el principio de la relatividad de los contratos que sólo obliga a los contratantes. La llamada doctrina Winterbotton venía siendo aplicada desde 1842 e impedía la compensación de los daños a un perjudicado que no fuera parte de una relación contractual. A la luz de este caso, un Tribunal inglés denegó a un pasajero de un carronato de correos que volcó causándole ciertas lesiones, el derecho a ser compensado de tales daños por parte de la persona que asumiría el mantenimiento del carronato en buenas condiciones de utilización. Incluso —¡qué tiempos!—, uno de los jueces llegó a comentar: «*Si se accediera a su petición de resarcimiento, cualquier peatón que fuera dañado en un accidente parecido estaría legitimado por reclamar y ser indemnizado, de tal manera que los hombres de negocios se verían obligados a abandonar sus actividades bajo la presión de incontables pleitos.*»

Lo que se ha denominado «*El asedio a la ciudadela de la Privity*» se inicia en el campo de los llamados «casos de alimentos» (*cases food*) mediante el argumento de que la obligación de garantía no es solamente contractual sino que extiende su contenido más allá de la relación bilateral mediante una cierta naturaleza extracontractual de carácter legal.



El caso *Mazetti V. Armour & Co.* en 1913 abre este camino al declarar la responsabilidad del fabricante de un producto alimenticio frente a las personas que resulten dañadas por el consumo del mismo. En este pleito se trataba de dilucidar la responsabilidad de un fabricante de lengua en conserva que había sido servida en un restaurante a un cliente que resultó intoxicado por la ingestión de un producto en mal estado. De este modo, el fabricante debe asumir el hecho de que el producto no se ajustó a la finalidad para la que es vendido, de modo que la responsabilidad descansa en el principio de que el acto original de entrega del producto es ilícito y que cada uno es responsable de las consecuencias naturales de sus actos ilícitos.

Debe entenderse así que una garantía implícita (*implied warrantied*) es constancial al hecho de introducir en el mercado un producto de consumo, obligándose a procurar la salud y la integridad física de los consumidores como una cuestión de «orden público» con independencia de que se trate de un comprador directo del producto, de sucesivos adquirientes o de simples consumidores.

Aunque la consideración de la garantía implícita se aplicó en sus orígenes a los productos alimenticios y bebidas, se extendió posteriormente a otro tipo de bienes, especialmente en el caso de los automóviles, que, como es sabido, constituyen una fuente inacabable de supuestos de responsabilidad civil. El juez Franciss, en el caso *Henningsen V. Bloomfiel Motors Inc.*, confirmó la teoría de la garantía implícita de seguridad llevada más allá de los casos de alimentos. Se debatía en este pleito la indemnización de los daños sufridos por una persona como consecuencia de un defecto de un automóvil Chrysler adquirido a un vendedor-concesionario. Se determinó que tanto el fabricante como el vendedor eran responsables en razón a que, por cuestiones de orden público (*public policy*), la industria del automóvil debe observar una especial diligencia en relación a la construcción, promoción y venta de sus productos ya que el comprador actúa con una cierta desigualdad y no tiene oportunidad de inspeccionar o determinar la idoneidad de un automóvil para su uso.

La marcha hacia una responsabilidad objetiva (*strict liability*) abre una segunda etapa con la consideración de la garantía, no ya implícita, sino «expresa» a través de formulaciones generales mediante la publicidad o promesas acerca de la calidad, rendimientos o utilidad de un producto. Se pierde así la exclusividad de las obligaciones asumidas en virtud de las relaciones contractuales para declararse una responsabilidad por encima de los límites de la *Privity*. Otra vez un litigio de automóviles, *Baxter V. Ford* en 1932, abre el nuevo campo de garantías expresas al imponer al fabricante la obligación de resarcir los daños producidos con ocasión de la rotura de los cristales de la ventanilla cuyo carácter irrompible habría sido destacado en la publicidad del vehículo.

Sin embargo, además de la responsabilidad exigible con ocasión de la «*breach of warranty*», existía una segunda vía que impone una responsabili-



dad por negligencia que también contribuyó a romper «el asedio de la ciudadela de Privity». Puede así decirse que en 1916 nace una nueva era con el caso *Mc Pherson V. Buick Motor Co.* Hasta este momento se había venido elaborando la teoría que determinaba la responsabilidad del fabricante por la venta de cosas inherentemente peligrosas (*things inherently dangerous*) que ya supuso una excepción al principio de la relatividad de los contratos.

En este famoso y conocido «*leading case*», el juez Cardozo declaró la responsabilidad del fabricante de un automóvil defectuoso cuando fue reclamado directamente por la víctima, sin aceptar las excepciones formuladas por Buick Motor Co., en el sentido de que sus obligaciones solamente se extendían en los términos de la relación negocial. Con esta sentencia, que pasaría a convertirse en la regla general, se ampliaría el concepto de cosa inherentemente peligrosa para alcanzar también el de cosa peligrosa por negligencia:

«Si la naturaleza de la cosa es tal que es razonablemente cierto poner en peligro la vida y la integridad física (miembros) cuando es negligentemente fabricada, se trata entonces de una cuestión de peligro. Si, al elemento de peligro, se le añade el conocimiento de que la cosa será utilizada por personas distintas del adquiriente, y usada sin pruebas ulteriores, con independencia del contrato, el fabricante de esta cosa peligrosa está sometido al deber de fabricarla cuidadosamente.»

El Tribunal Supremo de Nueva York reconoció así que Mr. Macpherson compró un automóvil a un vendedor, y a pesar de la ausencia de la «*privity of contract*», podía demandar al fabricante que, negligentemente, dejó de inspeccionar el coche, cuyas ruedas fueron fabricadas con un material endeble que previsiblemente causaría daños al conductor al romperse. No obstante, debía probarse la culpa del fabricante por parte del demandante, elemento que no siempre resultaba fácil aportar. Mientras que la prueba de la ausencia de advertencias o insuficiencia de las mismas (*failure to warn*) era más sencilla, no ocurría lo mismo con los defectos de fabricación. Para salvar estos obstáculos Tribunales americanos han venido admitiendo la doctrina de la «*res ipsa loquitur*» en virtud de la cual se justifica la inversión de la carga de la prueba mediante la apreciación de una «razonable evidencia de negligencia»: a la vista de que de los hechos probados se deducen otros hechos que conducen a la negligencia del demandado que tendrá que probar precisamente su falta de culpabilidad.

En el Reino Unido, el asedio a la Privity no se culmina hasta 1932, en el caso *Donoghue V. Stevenson*, que también acostumbra a ponerse como ejemplo del abandono del «fantasma de Winterbotton» antes citado. Partiendo así de un mismo tronco jurídico basado en el Common Law y en el precedente judicial, puede advertirse cómo los jueces americanos asaltaron la ciudadela con un cierto adelanto sobre sus colegas británicos. Si bien exis-



ten varias versiones de este caso que parece conformar en sí mismos más argumentos literarios que realmente jurídicos, resumiremos la más sencilla: «una mujer compró en un café escocés una botella de gaseosa (*ginger-beer*) para una amiga, Miss Donoghue. La gaseosa estaba realmente contaminada con los restos de un caracol descompuesto que causaron a la señorita Donoghue náuseas y repulsión. No podía reclamar ni al propietario del café ni al embotellador de la gaseosa. Su amiga no le suministró la botella en el curso de una actividad profesional. La gaseosa en sí misma tampoco parecía ser un producto peligroso.

El veredicto correspondió a la Cámara de los Lordes que, por mayoría de tres a dos decidió, que existe «una obligación general, dejando aparte aspectos contractuales, de adoptar un cuidado razonable para evitar actos u omisiones que puedan razonablemente ser previstos para evitar daños a personas que están tan estrecha y directamente afectadas por estos actos u omisiones que deberían razonablemente ser tenidos en cuenta por la persona que incurrió en tal acto u omisión».

En esta sentencia se establecieron, pues, las reglas generales de la responsabilidad por productos, aunque se tardará todavía algún tiempo en determinar hasta dónde alcanzaba el concepto de persona estrecha y directamente afectada (*neighbour*), pero, en cualquier caso, se desarrollan las tres propuestas fundamentales de la R.C. Productos conocidas como «*the narrow rule of Donoghue*»: deber de cuidado (*duty of care*), violación de este deber (*breach of the duty to take care*) y la producción del daño.

Sin embargo, podría afirmarse que los tribunales ingleses, en su marcha hacia la Responsabilidad Civil «Objetiva» han sido bastante más timoratos que los jueces americanos de forma que, hasta la Consumer Protection Act de 1987, se han seguido los postulados de la Responsabilidad Civil por negligencia.

2.2. LA «STRICT LIABILITY»

Retomando el camino emprendido por la jurisprudencia americana, quedaban todavía los últimos pasos que dar para alcanzar en toda su virtualidad la fase de la «*strict liability in tort*» a la vista de las insuficiencias de los sistemas de garantías hasta diseñar un nuevo régimen por el que el fabricante responda de sus productos defectuosos al margen de la negligencia.

Aunque esta teoría empieza a aplicarse a principios de los años sesenta, esta doctrina surge por primera vez en 1944 en el caso *Escola V. Coca-Cola Botling of Fresno*. El juez Traynor, en este caso, disintió de la opinión mayoritaria argumentando que los daños causados por los productos de consumo son un riesgo que debe soportar el fabricante, de modo que se distri-



buya entre los consumidores como un componente más de los costes empresariales.

Hubo, sin embargo, que esperar hasta 1963 para que esta teoría se implantara tras el caso *Greenman V. Yuba Power Products Inc.*, en el que el demandante reclamaba los daños causados por un trozo de madera que saltó de una máquina eléctrica defectuosa mientras trabajaban con ella en su taller causándole una lesión en la cabeza.

Se había alegado la teoría ya acuñada de la «negligencia» y de la «*express warranty*», basada en la garantía contenida en un folleto. Nuevamente el juez Traynor, que ya había sido promovido a magistrado del Tribunal Supremo de California, justificó la imposición de la responsabilidad estricta por daños (*Strict liability in tort*) con las siguientes palabras: «*para asegurar que los costes de los daños resultantes de productos defectuosos sean soportados por los fabricantes que ponen tales productos en el mercado, más bien que por las personas dañadas que son incapaces de protegerse a sí mismas, se tratará, desde este momento, de una responsabilidad que no se asume en virtud de las garantías contractuales o de estipulaciones especiales, sino que viene impuesta por la ley: "Not governed by the law of the contract warranties, not assumed by agreement but imposed by law, by the law of strict liability in tort."*»

Estos principios fueron adoptados por la mayoría de las jurisdicciones estatales norteamericanas encabezada por las del Estado más progresista en esta materia, el de California, y condujeron en 1965 a la compilación de estas reglas por el American Law Institute (sec. 402A): Las llamadas «*Second Restatement of tort*» que marcaron los principios de la responsabilidad objetiva o estricta por productos defectuosos, que recientemente se han revisado.

«Los restatements», que podrían traducirse como «replanteamientos», no son leyes en el sentido estricto, sino que se trata de directrices orientativas emitidas a partir de casos concretos vistos por la jurisprudencia en cuestiones de derecho en vías de transformación o para las que una cierta modificación es considerada como generalmente deseable. La formulación de estos «restatements», está dirigida, a falta de competencia legislativa federal, a evitar un evolución demasiado divergente de la jurisprudencia de los diferentes Estados. Mediante estos «replanteamientos» se considera que el producto es defectuoso presentando un riesgo irrazonable si registra una anomalía que lo diferencia del resto de la serie (*defective in construction*), como consecuencia de un defecto en las instrucciones o advertencias (*failure to warn*) o bien por un defecto original de diseño o fabricación (*defective design*).

Como resultado de todas estas teorías se produjo una cascada de reclamaciones tanto individuales como en el ámbito de la llamada «*mass tort litigation*» que condujeron inevitablemente a lo que se ha denominado crisis de



la «*product liability*», en la que los aseguradores han sido los más afectados. En 1979, el Departamento de Comercio elaboró una ley (*Uniform Product Liability Act*) que sirviera de modelo a las legislaciones de los diferentes Estados, con la pretensión de encauzar la situación por caminos más equilibrados y razonables, lejos de un sistema automático de compensación de daños. Sin embargo, no parece decirse que esta ley se haya introducido con carácter general, e incluso, año tras año se vuelve a hablar de la reforma del Tort System, sin que pueda llegarse a promulgar una norma aplicable en todos los Estados, muchos de ellos, demasiado celosos de sus competencias, tradiciones y peculiaridades históricas.

2.3. LA VISIÓN EUROPEA

En la Europa Continental, el proceso no ha sido tan acelerado e, incluso, podría decirse que ha observado una andadura similar en todos los países, resultado, sin duda, de los compromisos adquiridos al formar parte de la Unión Europea. Aunque la Responsabilidad por Productos no estaba realmente desarrollada en los códigos clásicos, la mayoría de inspiración napoleónica, las bases de responsabilidad eran las mismas que tradicionalmente han sido invocadas: R.C. Contractual por vicios ocultos y R.C. Extracontractual.

Los principios de la R.C. Extracontractual se aplicaban cuando no existía una relación contractual y fueron haciendo abstracción de los elementos clásicos de la Responsabilidad Civil Aquiliana, especialmente mediante la objetivación de responsabilidades resultantes de cierta clase de actividades, la teoría de la responsabilidad por riesgo, la aplicación de presunciones de culpabilidad, la inversión de la carga de la prueba, o la consideración del «*eius commoda, cuius incommoda*».

Aunque ya existía el precedente de diversas leyes de consumidores y la ley Alemana de Productos Farmacéuticos, la armonización de los presupuestos sectores de la responsabilidad civil por productos fue abordada en el seno de la Comunidad Económica Europea, contando con el precedente de los trabajos del Consejo de Europa que culminaron en el *Convenio de 1977 sobre «responsabilidad» por hechos de los productos en caso de lesiones corporales o muerte*.

Casi paralelamente, en 1976 se elaboró el primer proyecto de Directiva Europea sobre esta materia que, después de casi 10 años de discusiones, teniendo en cuenta las opiniones de empresarios, consumidores y otros afectados, fue finalmente comunicada a los Estados miembros el 31 de julio de 1985. Por consiguiente, puede afirmarse que los 15 países miembros de la Unión Europea en 1995, junto con alguna otra nación de la órbita continental europea, observan idénticos principios en materia de Responsabilidad



Civil del fabricante por los daños causados por productos defectuosos. Bien es cierto que se trata de una norma limitada que sólo se aplica a ciertos productos en la medida que dañen a consumidores particulares en sus personas o en sus bienes de uso privado, con una cierta proyección asimismo a cualquier clase de daños personales.

No es momento de descender a un análisis exhaustivo de la Directiva sobre la que se ha escrito mucho en los últimos años, simplemente resaltar que crea un sistema de responsabilidad objetiva o cuasi objetiva por el que se «canaliza» la responsabilidad hacia el fabricante del producto en sentido amplio, unificando los elementos a probar por el demandante, las causas de exoneración, la prescripción y el régimen de caducidad de los productos. Algunos años después de la promulgación de esta Directiva, no nos atrevemos a decir que haya tenido demasiada trascendencia. Incluso hay que sostener que la jurisprudencia ya había llegado a soluciones parecidas a las impulsadas por esta Directiva a la que se ha calificado como un «Tigre de Papel», debido a su poca efectividad real.

En su momento, el sector asegurador expresó sus recelos hacia el cariz que podía tomar la situación, esperando una cascada de reclamaciones que conduciría a una escalada irrefrenable de las primas de los seguros y a ciertas restricciones de cobertura para productos excesivamente peligrosos. Sin embargo, no ha sido así, hasta el punto de que se está debatiendo en el proceso actual de revisión de esta Directiva, aunque Francia la haya recientemente incorporado a su Derecho interno, la conveniencia de agravar los términos de la misma para fomentar nuevos mecanismos de reparación de los daños causados a perjudicados que no puedan hacer frente a las exigencias probatorias que la Directiva impone.

2.4. LAS RESPONSABILIDADES CONTRACTUALES O CUASI CONTRACTUALES

Cambiando de tercio, hasta el momento se ha expuesto un resumen del marco legal en materia de Responsabilidad Civil de Productos destacando lo ocurrido en Estados Unidos en cuando que fija las pautas de los principios que más tarde llegarían a imponerse en los países europeos, aunque en un tono más moderado. No obstante, habrá podido comprobarse que todo lo recogido hasta ahora se representa en un mismo escenario donde los actores son los fabricantes que actúan frente a los perjudicados, preferentemente consumidores, que sufren lesiones de carácter personal —también puede sufrir daños materiales en sus bienes, pero no es el elemento determinante— por el uso y consumo de productos defectuosos comercializados masivamente.

Sin embargo, la Responsabilidad Civil de Productos no ofrece solamente esta lamentable visión de fallecidos y lesionados por objetos nocivos o má-



quinas dañinas. Mientras que en Estados Unidos se dice que el 80% de los pleitos entablados en materia de Responsabilidad de Productos afectan a casos en los que se ventila la indemnización de daños personales, y solamente un 20% de daños materiales, en Europa, durante muchos años, se sostenía que la relación era precisamente la inversa, solamente en un 20% de los casos se debatían daños personales.

Por tanto, el ochenta por ciento de los supuestos restantes se movían dentro de la órbita de los daños materiales causados en las relaciones interindustriales en forma de materias primas, piezas, componentes o ingredientes que se suministraban a otros profesionales para fabricar un producto final.

El régimen legal aplicable a estos casos sí cae de lleno dentro de las responsabilidades contractuales derivadas de la obligación de saneamiento de vicios ocultos que regula la compraventa, de manera que no existe una responsabilidad estricta u objetiva en el sentido antes indicado. Los principios que ahora se debaten se incardinan dentro del incumplimiento de contratos que imprimen un carácter completamente distinto: ya no existe una víctima desprotegida que tutelar. Ahora todos son profesionales que operan en la órbita de las actividades empresariales que son presididas por los intereses comerciales por encima de cualesquiera otros.

De este modo, mientras que desde el punto de vista del asegurador, la cobertura de la póliza en materia de daños corporales no presenta mayor problema que la imposición de responsabilidades al asegurado, la determinación del quantum de la indemnización, la existencia de una pluralidad de víctimas y la forma de hacer frente al siniestro, cuando se habla de daños materiales en estas relaciones interindustriales, surgen serios conflictos de interpretación sobre el alcance de la propia cobertura, como tendrá ocasión de comprobarse al analizar el contenido de las garantías de la póliza de R.C. de Productos.

III. LA COBERTURA DEL SEGURO DE R.C. DE PRODUCTOS.

3.1. EN EL PRINCIPIO...

Se trataba, pues, de cubrir el riesgo de daños personales, centrado precisamente en la intoxicación y envenenamientos causados por productos alimenticios. Algo más tarde se extendió esta consideración a los productos farmacéuticos, maquinaria y vehículos que presentaban un cierto riesgo de causar daños, pero siempre con la presencia de los daños a la salud, en la vida o a la integridad física como elementos fundamentales de la cobertura.



Cuando las relaciones industriales se generalizan y se abandona la producción artesana, comienza a plantearse la necesidad de cobertura de los daños materiales y de otros perjuicios patrimoniales que van algo más allá del puro daño a propiedades tangibles.

Por otro lado, el concepto tradicional del evento asegurado que solía identificarse con el accidente como hecho súbito, externo y ajeno a la voluntad del afectado, pierde este carácter, al comprobarse que muchos daños no son consecuencia de accidentes en sentido clásico, de manera que hubo que acudir a otras nociones que tuvieran cierto encaje en la cobertura de la póliza para responder a las necesidades de protección que poco a poco iban surgiendo.

La aparición de siniestros de carácter masivo fueron al propio tiempo obligando a los aseguradores a delimitar sus compromisos tanto en términos económicos como en el tiempo con el fin de acotar sus responsabilidades futuras.

Podría así afirmarse que la historia del seguro de R.C., y también de R.C. de Productos, va escribiéndose a medida que aparecen acontecimientos que implican una cierta revulsión de los esquemas utilizados que, a partir de un cierto momento, se revelan inadecuados para otorgar soluciones económicamente soportables y viables.

Pero aunque pudiera pensarse que el seguro de R.C. de Productos obedece a unas pautas casi uniformes, cuando se desciende a analizar las prácticas de los diferentes mercados, se comprueba que no es así. Sin duda se observan unos principios universales, aunque, a la hora de materializar la cobertura de la póliza, existen ciertas peculiaridades que impiden mantener el carácter unívoco de la cobertura de R.C. Productos, como igualmente sucede con otro tipo de garantías, en particular en el campo de las responsabilidades empresariales frente a trabajadores.

En los siguientes apartados se abordarán estas prácticas examinando aspectos fundamentales del contrato de seguro, como son el objeto de cobertura, las exclusiones y otras limitaciones para, por último, comentar ciertas garantías que, aún guardando relación con la Responsabilidad Civil de los Productos, extienden su protección a riesgos que exceden el marco estricto del aseguramiento del resarcimiento de los daños y perjuicios a terceros.

3.2. LAS DIFERENTES PRÁCTICAS DE SUSCRIPCIÓN

La filosofía de las pólizas que cubren Responsabilidad Civil de Productos se enmarca un esquema similar: *transferir al asegurador la obligación de resarcir los daños causados a terceros por productos defectuo-*



sos, conforme a los fundamentos legales de la Responsabilidad Civil. La naturaleza jurídica del seguro de R.C. Productos se alinearía así en la teoría general del contrato de seguro de Responsabilidad Civil como contrato de nacimiento de deuda en cuanto que entraría a surtir plenos efectos al emerger la obligación de resarcimiento con cargo al patrimonio del asegurado; un crédito del perjudicado, en definitiva, que asume el asegurador, si bien, la cobertura de R.C. Productos no es más que una especialidad del seguro de R.C. en el que caben varias modalidades, a tenor de las distintas actividades que se aseguran y del propio contenido de la póliza (R.C. Profesional, Patronal, Vehículos, Automóviles, Contaminación, etc.).

La diferencia con otro tipo de modalidades es bastante obvia: la deuda de responsabilidad nace por el hecho de los daños causados por los «productos» del asegurado. Aunque podría abrirse un debate sobre esta teoría y la definición del momento en que nace tal obligación de débito, el hecho generador del siniestro, cuestión bastante poco pacífica como es notorio, dejamos esta idea simplemente esbozada para no iniciar una discusión en cierto sentido viciada en su origen.

Sin embargo, esta filosofía universal de la que antes se ha hablado, se expresa de manera un tanto diferente a la hora de articular las pólizas y de acomodar el alcance de las mismas al concepto jurídico material del *daño*, ya que la industria aseguradora ha elaborado a lo largo del tiempo distintas categorías de perjuicios que no reflejan realmente todos los elementos que integran el contenido indemnizatorio. No constituirá un esfuerzo baldío intentar destacar que el marco contractual de una póliza de seguro de responsabilidad civil no se superpone exactamente al instituto de la responsabilidad civil. De esta forma, si imaginamos una esfera que acogiera todo tipo de responsabilidades que pudieran exigirse a un particular, a un profesional o a un empresario, se comprobará que el marco de responsabilidades amparadas por el seguro que se circunscribe dentro de esta esfera siempre deja algo fuera.

El contrato de seguro de responsabilidad civil, cualquiera que sea su clase, se materializa, pues, a través de estipulaciones que van limando la Responsabilidad Civil como tal institución, acogiendo realmente aspectos parciales de la misma, lo que constituye, en fin, «la cobertura» del seguro. Todos los problemas surgen cuando se pretende asimilar Responsabilidad Civil y Seguro de Responsabilidad Civil, ya que, aunque lógicamente ofrecen muchos puntos coincidentes, en cuanto que uno reposa sobre el otro, no son exactamente lo mismo.

Si se observa esta figura, puede comprobarse que algunas áreas del círculo quedan al margen de la cobertura, pues por motivaciones diversas no entran en el objeto del seguro. Estas acotaciones de la cobertura que antes se apuntaban, se pueden resumir en cuatro apartados:



- Las condiciones particulares que individualizan el riesgo cubierto y en cierto modo lo cuantifican.
- Las definiciones generales que perfilan el ámbito de la cobertura.
- Las exclusiones.
- Las delimitaciones concretas, de aplicación casi exclusiva del seguro de R.C.

Pues bien, esta cobertura no se instrumentaliza de la misma manera ni tampoco se expresa con condicionados absolutamente uniformes, incluso la inclusión, supresión o cambio de unas pocas palabras pueden variar la interpretación de una cláusula determinada, especialmente en un tipo de seguro que sufre más que ningún otro lo que se ha denominado «la deriva jurisprudencial», que consiste en extender el alcance del seguro más allá de las intenciones de las partes, a la hora de evaluar judicialmente el ámbito del contrato.

Cada mercado asegurador ha desarrollado así unas prácticas, más o menos aceptadas por las entidades que operan en cada escenario, que no obedecen a un criterio homogéneo:

- 1) En el *mercado norteamericano*, sin duda el más desarrollado en materia de responsabilidad civil, se utilizan distintos tipos de pólizas según los diferentes riesgos a garantizar, pero puede decirse que, con independencia de las dificultades que a menudo surgen para interpretar el contenido de estas condiciones, el modelo más empleado, es el denominado «CGL» «Comprehensive General Liability Policy» que a partir de 1986 (modelo ISO) sustituyó la primera palabra por «*commercial*». Se trata de una modalidad de póliza que un mismo contrato da cobijo a varios riesgos sobre dos garantías básicas: *Premises and Operations* y *Products Liability-Completed Operations*.

La primera sección correspondería a lo que en Europa equivale a la R.C. Explotación, que en los países latinoamericanos se llama «predios y operaciones», y la segunda, a la R.C. Productos-Trabajos terminados.

- 2) En el *mercado Alemán*, se utiliza un condicionado estandarizado para empresas que ofrece una cobertura «modular», permitiendo al asegurado elegir coberturas específicas, pero supeditado a que se suscriba la R.C. Explotación. Aunque después se analizará esta cobertura con mayor detalle, es preciso resaltar que, en materia de R.C. Productos, se han desarrollado en Alemania un conjunto de garantías, las denominadas coberturas ampliadas (*Erweiteres Produktrisiko*), que presentan unas peculiaridades propias del mercado germano, pero que también se utilizan en otras áreas de su influencia.



- 3) La cobertura de productos en la *póliza francesa* se comercializa dentro de la póliza general de empresas industriales como una cobertura adicional que puede contratarse opcionalmente, pero siempre sujeto a la suscripción en la R.C. Explotación. Las particularidades de la póliza francesa se manifiestan a través del tratamiento que otorgan a las distintas clases de daños a amparar: corporales, materiales, patrimoniales consecutivos-no consecutivos.

Este criterio —garantía complementaria de la R.C. explotación— es el utilizado por las empresas de seguros que operan en España. Sin embargo, la importante presencia de grupos extranjeros ha provocado que las cláusulas empleadas procedan de la adaptación de las diferentes condicionados originales de cada país de origen, circunstancia que no ha dejado causar algún que otro dislate, pues las simples traducciones en materia de seguro de responsabilidad civil no suelen ser buenas consejeras.

- 4) Sin embargo, en el *Reino Unido* la Cobertura de R.C. Productos se ha venido suscribiendo como una sección separada e independiente de la llamada *Public Liability y Employer's Liability*, incluso en póliza diferenciada. El tradicional pragmatismo inglés se refleja, sin duda, en la manera de construir sus pólizas que, salvo las inevitables interpretaciones, suelen ser bastante sencillas.
- 5) La sistemática de póliza separada es la utilizada en el *mercado italiano* que se acomoda, al margen de excepciones puntuales, a un modelo uniforme elaborado por el ANIA, la asociación de aseguradores italianos, que, incluso en el caso de productos, llegaron a estudiar los riesgos a través, de un «Comité de Cotización» y a elaborar una tarifa específica para esta modalidad de seguro.

Las aperturas de los mercados, al menos en Europa, en lo que se refiere a los llamados «Grandes Riesgos», va a causar probablemente ciertas transformaciones en la manera de conjugar estas coberturas que, en mayor o menor medida, deberán adaptarse a las peculiaridades de cada país, ya que el instituto de Responsabilidad Civil, aún presidido por los mismos principios, acostumbra a exhibirse de manera diferente.

3.3. LAS DEFINICIONES

El apartado correspondiente a las definiciones, es el que suele plantear más sutiles diferencias, incluso en su vertiente jurídica. Recuérdese que las definiciones ya constituyen en sí mismas uno de los elementos que acotan la cobertura del seguro y perfilan, en cierto modo, su alcance en la medida en que se apartan del propio contenido jurídico de la Responsabilidad Civil para pasar a delinear «la cobertura del seguro».



En materia de seguro de R.C. Productos, es conveniente detenerse en algunas nociones básicas, en cuanto que condicionan el desarrollo posterior de la cobertura: asegurado, producto, entrega, daño y siniestro.

3.3.1. El asegurado

Desde el punto de vista contractual, la consideración del asegurado en la póliza no tiene por qué presentar especiales diferencias con respecto a los contratos de seguro de R.C. de otras modalidades donde el asegurado sea una persona jurídica.

Sumariamente podría hablarse de un *asegurado principal*, el ente jurídico cuyo interés se asegura, que normalmente coincide con el tomador, y *otras personas aseguradas*: empleados, directivos, trabajadores en prácticas, aprendices, representantes y administradores sociales. Extensiones específicas en la consideración de asegurado también se acostumbra a formular en el caso de uniones temporales de empresas, contratistas, subcontratistas, filiales, participadas, «*joint ventures*», etc.

En tal sentido, merece destacarse la prolija descripción que se incluye en la sección II de la «*Commercial General Liability Policy*», modelo ISO 1986 que, bajo el título *WHO IS AN INSURED*, incorpora una serie de reglas concretas que permiten calificar de asegurados a determinadas personas, siempre que actúen en el curso de las actividades que se aseguran.

Sí resulta especialmente interesante, aunque no se trate de una noción que tenga acogida directamente en las pólizas, describir que, en materia de R.C. Productos, será asegurado quien obviamente pueda ser hecho responsable de los daños causados por los productos que se introducen en el flujo del comercio. Habría, pues, que considerar, en este apartado, todas las personas que hayan podido intervenir en la cadena de producción: desde el proveedor de la materia prima hasta el último minorista o prestador de un servicio post-venta.

En un informe del Comité Europeo de Seguros, un tanto anticuado pero todavía vigente, se distinguían cinco fases del proceso industrial del producto:

- Diseño.
- Fabricación.
- Distribución.
- Venta al público.
- Servicios Post-venta.

A cada una de estas fases se incorporan participantes variopintos que permiten abrir el abanico de sujetos responsables. Mientras podría discutirse



si los diseñadores, al menos desde una calificación puramente aseguradora, pueden ser cubiertos por una póliza de R.C. Productos, no parece que surjan muchas dudas para incluir a todos los miembros del resto de la cadena.

Fabricación

- a) Suministradores de materias primas de productos, semielaborados, o de material de embalaje.
- b) Licenciante y franquiciador.
- c) Fabricantes, en sentido estricto, del producto final o de cualquier componente o integrante.
- d) Montadores y ensambladores.

Distribución

- a) Importadores.
- b) Consignatarios y almacenistas.
- c) Mayoristas.

Venta al público

- Minoristas-grandes superficies.

Servicios Post-venta

- Concesionarios.
- Reparación, mantenimiento.

El Convenio de La Haya sobre la Ley Aplicable a la Responsabilidad Civil por Productos, de octubre de 1973 no llega a tanto detalle como el trabajo del CEA citado, pero en un contexto más jurídico declara que los términos del Convenio serán aplicables a la responsabilidad de las siguientes personas:

1. Fabricantes de Productos acabados o de componentes.
2. Productores de productos naturales.
3. Proveedores de productos.
4. Otras personas, comprendidos los reparadores y almacenistas, de la cadena comercial de preparación y distribución de un producto.

También se aplicará el presente Convenio a la responsabilidad de los agentes o empleados de las personas antes señaladas.

En una línea un tanto más innovadora, en cuanto que incorpora nuevos sujetos responsables del moderno tráfico comercial, la Directiva 85/374 que, como se recordará conforma una norma armonizada en materia de responsabilidad para productos de consumo, aunque no exclusivamente, conside-



ra como sujetos responsable al productor (fabricante) que se puede desplegar en varios planos:

- *Productor real*: La persona que fabrica un producto acabado, que produce una materia prima o que fabrica una parte integrante.
- *Productor aparente*: Toda aquella persona que se presente como productor poniendo el nombre, marca o cualquier otro signo distinto en el producto.
- *Importador*: Toda persona que importa un producto a la comunidad con vista a su venta, alquiler, arrendamiento financiero o cualquier otra forma de distribución.
- *Suministrador*: Si el productor o el importador no pudieran ser identificados.

La consideración del fabricante (productor) no queda, sin embargo, completamente cerrada, ya que se ha discutido la extensión de tal calificación a los intervinientes en los modernos sistemas de distribución a través de licencias y franquicias.

En esta misma línea, la *Ley Británica de Protección de Consumidores de 1987*, que debía ser la transposición de la Directiva al cuerpo normativo del Reino Unido en esta materia, no acoge exactamente las definiciones de la Directiva hasta el punto de incorporar unas nociones un tanto novedosas. Serán así «*Producers*»:

- a) La persona que lo fabrica (el producto).
- b) En el caso, de una sustancia que no haya sido manufacturada, pero que haya sido obtenida o extraída, la persona que la haya obtenido o extraído.
- c) En el caso de un producto que no haya sido fabricado, obtenido o extraído pero que las características esenciales del mismo sean atribuibles a un industrial o a otro tratamiento que haya sido elaborado (por ejemplo, en relación con productos agrícolas), la persona que efectuó ese tratamiento.

Finalmente, y sin la pretensión de ser demasiado exhaustivo, la *Uniform Product Liability Act americana* de 1979 incluye definiciones amplias a los efectos de los sujetos de responsabilidad:

Comerciante (Product Seller): Cualquier persona o entidad, incluyendo un fabricante, mayorista, distribuidor o detallista, que esté dedicado al negocio de comercializar tales productos, ya sea la venta o la reventa, o para uso y consumo.

El término comerciante también incluye arrendadores (*lessors*) o depositarios (*bailors*) de productos que se dediquen a la actividad de *leasing* o depósito (*bailment*) de productos.



Fabricante: Incluye comerciantes que directamente ensamblen, fabriquen, construyan, procesen, embalen o acondicionen de alguna otra manera un producto o una parte componente de un producto antes de su venta a un usuario o consumidor. Se incluye a comerciantes o entidades no fabricantes, que ofrezcan el producto como un fabricante.

Resumiendo todas estas consideraciones, a los efectos de las prácticas aseguradoras, cualquiera de los intervinientes en el proceso de comercialización de un producto que presente «interés» en el seguro (en otras palabras: aquel a quien pueda exigirse alguna clase de responsabilidad por productos), será admitido como asegurado, si bien en algunos casos se bordeará la cobertura de R.C. Profesional. Solamente a efectos del ámbito objeto de ciertas normas (Leyes de Consumidores acomodadas a la Directiva 85/374) la consideración de responsable puede verse restringida. Por el contrario, en la esfera de las relaciones comerciales —responsabilidades eminentemente contractuales—, será el carácter con el que las partes actúen en el contrato el factor que determinará las bases de la exigencia de responsabilidades con independencia de calificaciones específicas de los contratantes.

3.3.2. El Producto

Todas las menciones a los sujetos responsables y a las personas «asegurables» siempre lo son en relación con la definición del producto. Puede asimismo sostenerse que los conceptos legales perfilan la noción del producto en relación con el ámbito de tutela que cada ley aborda. Pero, al igual que sucede con la calificación del asegurado, las prácticas aseguradas acostumbran a afrontar la consideración del producto con un carácter extremadamente amplio, de manera que serán los postulados de la ley material o especial los que determinen la aplicación de una norma concreta.

Así, una definición amplia de producto, a la vez que breve, viene contemplada en el artículo 2 del Convenio de La Haya, citado:

«La palabra producto comprenderá los productos naturales y los productos industriales, bien sean en bruto o manufacturados, muebles o inmuebles.»

En realidad, puede apreciarse que muy pocos productos escaparían de esta definición, salvo menciones específicas que se incluyen en el artículo 2 de la Directiva tantas veces mencionada:

«Todo bien mueble, excepto las materias primas agrarias y los productos de la caza, aun cuando se encuentre unido o incorporado a otro bien mueble o inmueble.»



«Se entiende por materia prima agrícola los productos de la tierra, la ganadería y la pesca, exceptuando aquellos productos que hayan sufrido una transformación inicial.»

«Por producto se entiende también la electricidad.»

Glosando estas definiciones, en el primer párrafo no se incluyen los bienes inmuebles, sin embargo, la consideración de productos agrícolas a los efectos de esta norma, constituye una de las opciones que se deja a elección de los Estados miembros.

A destacar la consideración de producto de un bien intangible, como la electricidad. En este mismo sentido, la ley española ha ido más allá al considerar como producto también el gas, sin especificar si embotellado o suministrado por tuberías.

La Ley de Consumidores Británica va todavía un poco más adelante y define el producto del siguiente modo:

La electricidad o todo bien (goods), incluyendo un producto que esté integrado en otro producto, ya sea en virtud de ser una parte componente o materia prima o de otra forma. También se define el término «goods» en un alcance bastante amplio: «Incluye sustancias, cosechas creciendo y cosas integradas a la tierra en virtud de ser unidas a ella, y las embarcaciones, aeronaves y vehículos.»

Por último, a los efectos de la Consumer Product Safety Act americana de 1972, el término «producto de consumo» equivale a cualquier producto o parte componente que ha sido producido o distribuido:

- Para la venta al consumidor para uso, permanente o temporalmente, en casa, en la escuela, en el ocio o de cualquier otro modo.
- Para uso personal, consumo o goce de un consumidor, permanente o temporalmente, en casa, la escuela, en el ocio o de cualquier otro modo.

Nótese la referencia al calificativo «consumo», que delimita la esfera de esta ley, además de dejar fuera de esta regulación gran cantidad de productos sometidos a leyes especiales, como automóviles, medicinas, cosméticos, etc., y lógicamente los productos destinados a la industria.

La ley Uniforme parece que no incluye en la versión definitiva ninguna referencia al producto, sin embargo, es uno de los proyectos si se contempla este concepto:

Producto significa cualquier objeto poseyendo un valor intrínseco, capaz de ser entregado ya ensamblado como un todo o como parte o partes componentes, y fabricado para su introducción en la cadena del comercio.

Los tejidos humanos y órganos, incluyendo la sangre humana y sus componentes, están excluidos de este concepto.



Estos últimos elementos, junto con los *residuos, los productos artesanales, los productos nucleares, el software, los bienes incorporeales, los productos experimentales, el calor, el frío, otras formas de energía, los organismos genéticamente modificados*, son los que hoy día han abierto un debate, todavía no cerrado acerca de su consideración de producto.

Desde una perspectiva aseguradora, sobre todo a efectos de evaluación del riesgos, habría que distinguir, pues, tres clases de productos: *los de consumo*, destinados a uso y consumo de particulares que se comercializan en forma masiva; *los productos finales destinados al sector industrial* y a otros profesionales, y, finalmente, *los componentes o piezas integrantes* de un producto terminado.

Ya se puede entrever que los regímenes de responsabilidad de aplicación a cada situación concreta pueden ser diferentes, tanto en lo que derecho material se refiere como en lo relativo a cuestiones puramente procedimentales. Asimismo, la realización del evento dañoso se expresa de forma distinta según el tipo de productos que se aseguren y los daños y perjuicios que se irroguen.

Sin embargo, el concepto de producto que se acoge en los seguros de Responsabilidad Civil es bastante más generoso; en efecto, se extiende tal calificación a otro tipo de actividades que, aun con un tratamiento paralelo en cuanto a la cobertura de los daños originados con ocasión de la realización de ciertas prestaciones *después de la entrega*, no se consideran como tal producto en el sentido otorgado en las definiciones anteriores.

Se habla así, según una formulación muy general, de amparar responsabilidades que pueda incurrir el asegurado como consecuencia de daños causados por:

- a) *Los productos.*
- b) *Las obras o trabajos que hubiesen ejecutado, después de la recepción de los mismos, por sus destinatarios.*
- c) *Los servicios que hubiesen prestado, después de finalizada su prestación.*

En el segundo apartado, también denominado garantía de R.C. Post-trabajos (Completed Operations), tendrían cabida todas aquellas actividades relacionadas con la ejecución material de construcciones, instalaciones, montaje y asimiladas; dentro de los servicios, habría que incluir un gran abanico de actividades, que pueden o no llevar aparejada la aplicación de un producto: limpiezas, desinfección, fumigación, reparación, mantenimiento, alquiler de vehículos.

La experiencia americana, sin duda determinante en todo lo que se refiere a esta modalidad de seguro, extiende en las pólizas la consideración de



«trabajos» también a los materiales, partes y equipos suministrados en relación con los trabajos u operaciones.

3.3.3. La entrega

El elemento realmente determinante a la hora de valorar la entrada en el terreno de juego de la cobertura de R.C. Productos viene marcado por el concepto de entrega que, en las prácticas aseguradas francesas, llega incluso a formar parte del propio título de la garantía: «*Responsabilité Civile apres Livraison*» o «*Products Livrés*».

Por tanto, la definición de entrega, que no equivale al concepto jurídico de transferencia de la propiedad o de la custodia —aspecto fundamental en el derecho francés para interpretación de responsabilidades—, se convierte en un factor de inexcusable incorporación a las pólizas. Inspirándose en la línea tratada por el Comité Europeo de Seguros, se concibe como:

«La dación efectiva del producto por el asegurado a una tercera persona. Se tiene por efectuada a partir del momento en que el asegurado pierde los medios prácticos de ejercer un control material directo sobre las condiciones de uso o de consumo del producto, o de modificar tales condiciones.»

La Asociación de Aseguradores franceses ha profundizado algo más en la definición de entrega, acogiendo alguna particularidad que permite destacar el hecho de que la consideración del propietario, especialmente en el moderno comercio donde aparecen contratos que escapan de los esquemas típicos, no es determinante:

«Dación efectiva, por parte del asegurado, de un producto, bien definitivamente, bien a título provisional, e incluso en caso de reserva de propiedad, desde el momento en que dicha entrega confiere al nuevo poseedor del producto el poder de usarlo fuera de toda intervención del asegurado o de sus encargados.»

Es, pues, el hecho de que el asegurado pierda el control del producto, pasando precisamente a la esfera de disposición de otra persona, el elemento que concreta la cobertura. Las condiciones utilizadas en el mercado español, en este punto suelen ser bastante uniformes:

«A los efectos de esta póliza, se entiende por «entrega del producto», el momento en que el asegurado deja de ejercer el control directo sobre el mismo por su entrega a intermediarios, almacenistas o a los destinatarios finales, es decir, cuando ha perdido el poder de disposición sobre dicho producto.»

Se comprobará, sin embargo, que el concepto de entrega no se aborda con tanto detalle cuando el objeto de la cobertura no se centra tanto en los



productos como en los *trabajos o servicios*. En tal sentido, la noción de entrega *en obras y construcciones* sí que podría corresponder con la definición legal, ciertamente regulada en todas las legislaciones, que se reconduce a la «recepción» de la obra, momento a partir del cual entran en juego la garantía por vicios ocultos, ruina o buena ejecución sin que, a efectos del seguro de R.C., haya razones para acudir a un criterio diferente.

No ocurre, sin embargo, lo mismo con los servicios en los que la línea fronteriza que delimita la conclusión de la prestación no esté tan definida como en los otros supuestos. En ciertos casos, la finalización de los servicios pueden quedar más o menos cerrada en un plano conceptual, por ejemplo: limpieza, reparación, cambio de los filtros o de aceite en los automóviles. Por lo contrario, otras actividades no ofrecen una clara separación en la finalización del servicio y es posible que surjan serias dudas con respecto al hecho de si se trata de una garantía asignable a la cobertura de productos o de explotación: servicios de mantenimiento continuo, vigilancia y control periódico de instalaciones, revisión de sistemas de alarma, etc.

La póliza americana, recomendada por el Insurance Service Office, aporta algo más de luz en este sentido al considerar que el producto debe haber salido fuera del recinto empresarial del asegurado, si bien se requiere también alguna otra condición, aunque como puede apreciarse, en términos muy directos y coloquiales:

- a) *«El Riesgo de Productos.—Trabajos terminados» incluye todos los daños personales y materiales que ocurran fuera de los recintos de su propiedad o alquilados y que se deriven de "su producto" o "su trabajo" excepto:*
 - 1) *Productos que están todavía en su posesión física.*
 - 2) *Trabajos que no hayan sido todavía terminados o abandonados.*
- b) *"Su trabajo". Se considerará que ha finalizado en el primero en el tiempo de lo siguiente:*
 - 1) *Cuando todos los trabajos requeridos en su contrato hayan sido concluidos.*
 - 2) *Cuando todos los trabajos a realizar en un lugar hayan sido concluidos si su contrato contempla otros trabajos en más de un lugar.*
 - 3) *Cuando la parte del trabajo hecho en un lugar, haya sido puesto en su uso deseado por una persona u organización distinta de otro contratista o subcontratista que trabajó en el mismo proyecto.*

Los trabajos que requieran servicios, mantenimiento, corrección, reparación o reposición, que sean de otra manera concluidos, serán considerados como acabados.»

Llegando a este punto es posible formularse esta pregunta: «Bueno, ¿tan importante es la entrega en el ámbito de las pólizas de seguro para



generar tantas discusiones?» La respuesta sería la siguiente: «Bien, relativamente importante.»

De esta forma, aquellos mercados que utilizan una misma póliza para cubrir los riesgos de explotación y de productos quizá no lleguen a apreciar la trascendencia de asignar un siniestro a una u otra garantía.

Los problemas de atribución de las consecuencias económicas de responsabilidades derivados de daños antes o después de la entrega se expresan con toda su virulencia en unos supuestos muy particulares:

- Cuando en una misma póliza que ampare los riesgos de explotación y productos se hayan pactado sumas aseguradas o franquicias distintas.
- Cuando cláusulas específicas aplicables al riesgo de productos no se hacen extensivas al riesgo de explotación: *limite agregado, delimitación temporal, fecha del siniestro, siniestro en serie.*
- Cuando en una póliza industrial no se ha ejercitado la opción de amparar la R.C. Productos y surge un siniestro que no se sabe cómo imputarlo.
- Obviamente, cuando existen pólizas en diferentes aseguradoras cubriendo los distintos riesgos.

Sin embargo, parece que actualmente se podría acudir, al menos en lo que a la R.C. Productos se refiere, a criterios que se acomoden más a las prácticas comerciales acogiendo el criterio de *«puesta en circulación»*, momento además, a partir del cual, en los términos de la directiva comunitaria, empezaría a contar el plazo de caducidad de diez años.

Por otro lado, el momento de puesta en circulación es asimismo revelante a los efectos de la excepción de *«los riesgos de desarrollo»* y de la consideración del defecto antes o después de la misma *«puesta en circulación»*. Sin embargo, sorprendentemente no se define en la Directiva qué se entiende se por *«puesta en circulación»*. Algunos Estados sí incluyen esta noción en sus respectivas leyes, así, la ley italiana habla de *«el momento en que el producto es entregado al adquiriente o al usuario, o al vendedor o transportista para su envío al adquiriente o al usuario»*; y la ley inglesa de consumidores se refiere a la puesta en circulación como *«el momento en que el producto fue suministrado por su fabricante a otra persona»*; por último, el proyecto de la ley francesa, último país comunitario en trasponer la Directiva a su derecho interno, *«cuando el productor se desprende del producto voluntariamente (s, en est des-saisi volontairment)»*.

3.3.4. El daño cubierto

Nos enfrentamos, ahora a una de las cuestiones sin duda más vidriosas para el Sector de Seguros, no tanto para la cobertura de R.C. Productos



sino para el seguro de R.C. en general, hasta el punto de que la propia institución aseguradora ha creado ciertas categorías de daños que no se acoplan a los conceptos jurídicos tradicionales, enmarcados bajo el título general de «daños y perjuicios».

Históricamente, según principios romanistas, han venido considerándose dos grandes arquetipos: «*damnum emergens y lucrum cesans*», daño real en un patrimonio y ganancia dejada de obtener. En el esquema clásico de la responsabilidad civil, se persigue así la reconstitución del patrimonio afectado llevándolo a la situación anterior a la producción del daño, atendiendo al principio de «*reparación integral*».

Pues bien, cuando se analiza la cobertura del seguro —recuérdese una vez más, las limitaciones de la póliza de R.C.—, se observa que los daños cubiertos son por definición circunscritos a unos tipos de daños más concretos, bien es cierto que las prácticas aseguradoras de los diferentes mercados permiten ampliaciones de la cobertura para ciertos productos y en determinadas condiciones.

La cobertura standard de R.C. Productos ampara con carácter casi general los daños corporales, materiales y los denominados perjuicios consecuenciales. Así, siendo cierto que las nociones de estos daños no son la misma en cada contexto jurídico, el criterio de las pólizas se mueve en una línea bastante genérica a la hora de definirlos.

La póliza española en sus Condiciones Generales, modelo prácticamente uniforme en todo el mercado, contempla estas definiciones:

Daño corporal: Las lesiones corporales o muerte causada a personas físicas.

Daño material: El deterioro o destrucción de unas cosas y los daños ocasionados a los animales.

Perjuicios: La pérdida económica, consecuencia directa de los daños personales o materiales sufridos por el reclamante de dicha pérdida.

Aunque no se mencione expresamente el daño corporal, incluye enfermedades y daños psíquicos, así como el daño moral. Sin embargo, el daño material hay que entenderlo con un espíritu absolutamente estricto en el sentido de referirlo a daños a propiedades tangibles.

Por su parte, los perjuicios que, en terminología aseguradora son calificados de consecuenciales para distinguirlos de los no-consecuenciales o de los puramente patrimoniales, han de ser soportados por la persona que ha sufrido el daño directo corporal o material. Por si no fuera suficiente, en materia de Responsabilidad Civil de Productos surgen un tipo de daños de dificultosa catalogación que se sitúan en lo que ya se ha denominado «*la frontera del daño material*», en cuanto que son difícilmente



encontrables en los daños a propiedades tangibles pero tampoco son daños patrimoniales en su sentido original. Las prácticas aseguradoras suelen mostrarse bastante reticentes a la hora de otorgar una respuesta para amparar los daños que escapan de la cobertura clásica, pero siempre caben excepciones que, en cualquier caso, exigen una cuidadosa evaluación del riesgo.

En el ámbito de estas concepciones del daño, en España han tenido acogida todas estas elucubraciones aseguradoras atendiendo al hecho de que el mercado español ha sido tradicionalmente bastante abierto a Compañías extranjeras que han introducido las prácticas de suscripción de cada respectivo país en las propias condiciones de cobertura. No obstante, no deben soslayarse los problemas que plantea la pura traducción de conceptos que no tienen aplicación en un escenario distinto.

Pues bien, en materia del seguro de R.C. Productos estas nociones del daño se amplían en condiciones particulares para amparar, además de los daños corporales que no presentan tantas dificultades de acomodación entre los conceptos que se aseguran y de los que debe legalmente responderse, contenidos más generosos de daño material acogiendo teorías importadas de:

- Francia, en lo que respecta a los denominados «*dommages immatériels non consecutives*».
- Alemania, en lo que afecta a las denominadas garantías ampliadas de productos (*Erweiteres Produktrisiko*).
- Países anglosajones, en lo que se refiere a los perjuicios económicos (*financial losses*).

Unos ejemplos contribuirán a entender estas exclusiones, elaboraciones de la técnica aseguradora sobre las distintas variedades de los daños:

- a) Un caso típico de todos los manuales conocidos como «*la vaca de Pothier*», servirá para entrar en materia:

«Un tratante de animales vendió una vaca enferma que contagió al resto del ganado del comprador que, finalmente, murió. El ganadero afectado, privado de su animales, no pudo cultivar las tierras y, faltándoles estos recursos, le fue imposible hacer frente a sus obligaciones y pagar a sus acreedores que acabaron desposeyéndoles de sus bienes.»

¿Hasta dónde llegaría la responsabilidad del vendedor? Se trata en este primer supuesto de delinear los límites de los perjuicios consecutivos directos a un daño material, en principio cubiertos por el seguro, de otras pérdidas mucho más inciertas e irrazonables que, en este caso, también derivan de la misma fuente, pero que no son de carácter inmediato.



- b) Un segundo ejemplo ayudará a perfilar los matices entre los daños consecuenciales cubiertos y no cubiertos:

«Como resultado de un defecto de una Grúa de Construcción, cede toda la estructura derrumbándose sobre el edificio colindante, un hotel, sobre las conducciones eléctricas, y a la vez, impidiendo el paso del ferrocarril hacia una fábrica que no puede recibir materia prima ni expedir los bienes que manufactura.»

En este caso, podrán observarse diferentes categorías de perjuicios consecuencia de daños sufridos por el reclamante de dicho daño —objeto de la cobertura—, perjuicios que no afectan al dañado «físicamente» en sus bienes tangibles, perjuicios por defecto de suministro y perjuicios por ganancias frustradas. Son, en definitiva, esta últimas partidas indemnizatorias las que quedarían al margen de la cobertura standard.

- c) Tercer caso, perjuicio patrimonial derivado de un daño material no cubierto:

«Un fabricante suministra una máquina de embotellado automático de cerveza. La máquina sufre una avería en el motor que se acaba incendiando.» Los daños irrogados se expresan en dos planos: garantía de reposición o reparación del producto suministrado, que nunca es objeto de cobertura a través de una póliza de R.C., y perjuicio económico por el hecho de interrumpirse el proceso de embotellado.

- d) El suministro de una pieza inapropiada para una aeronave impide cerrar las puertas de modo que el avión no puede volar hasta recibir una nueva pieza. No existen daños materiales pero sí perjuicio denominado «*grounding liability*», muy conocido por los aseguradores de aviación.

En esta misma línea, el fallo en el sistema de control de la calefacción de un hotel de una estación de esquí hace imposible la estancia en el mismo siendo abandonado por los huéspedes.

- e) Otros casos (frontera del daño material) no permiten distinguir claramente el carácter de los danos cubiertos por el seguro y han dado lugar a bastantes discusiones teóricas, conduciendo a soluciones prácticas de compromiso a la hora de liquidar los siniestros:

«Una empresa suministra perfiles de aluminio para ventanas que, con el tiempo, se decoloran variando la tonalidad y afectando estéticamente el edificio.»

«Un producto para tratamiento de suelos de cemento impide que peguen las baldosas colocadas sobre el mismo.»



- f) Finalmente, en el campo de las denominadas «*garantías ampliadas*» aparecerán supuestos de cobertura que caen dentro de las obligaciones contractuales por defectos del producto suministrado, pero que originan un nuevo producto, ciertamente imperfecto, de alguna manera garantizables a través de las citadas garantías, especialmente en los modelos de póliza alemana, obedeciendo a los siguientes esquemas, que más tarde se analizarán con más detalle:

Mezcla: Tintas defectuosas originan una impresión poco nítida que hace inutilizables los folletos publicitarios impresos.

Transformación: Una partida de chapa metálica para bombonas de gas embotellado a presión resulta defectuosa hasta el punto que las bombonas no tienen la resistencia requerida y son inservibles.

Sustitución: Un pegamento para suelas de zapato es defectuoso de modo que es preciso «repegar» nuevamente todas las suelas.

Reembalaje: Taponos de corcho sin la esterilidad adecuada obligan a reenvasar una partida de vinos.

Todos estos ejemplos tomados de la realidad plantean uno de los problemas más enojosos con respecto al contenido de las pólizas en relación con el carácter del daño material, tal como la legislación lo regula, la jurisprudencia lo interpreta y póliza lo define, en particular en cada escenario donde operan las aseguradoras que, como ya se ha mencionado, no es exactamente igual. Al analizar el alcance de las exclusiones, se volverán a comentar con más detalle aquellos aspectos que presenten unas connotaciones más controvertidas a la hora de marcar los límites de la asegurabilidad del riesgo de Responsabilidad Civil de Productos.

3.3.5. El Siniestro

Tanto en la cobertura de R.C. Productos como en el resto de otras garantías del seguro de Responsabilidad Civil, la definición de «siniestro» es ciertamente importante en la medida en que incorpora dos elementos determinantes a los efectos del compromiso del asegurador: sus obligaciones económicas y, en cierto modo, el alcance del seguro en lo que al daño cubierto respecta. Sin embargo, el hecho de que el término «siniestro» adquiera diversas acepciones conduce a ciertas dificultades de interpretación de esta noción que en otros mercados no se han apreciado, precisamente porque no incluyen en las pólizas definición alguna de siniestro.

Partiendo, pues, de la premisa de que el siniestro es en realidad el elemento que constituye el objeto de la cobertura, la noción de siniestro varía en función de las distintas modalidades de seguro en juego, en cuanto que



la realización del evento dañoso es distinta en cada una de estas clases de seguros: incendio, robo, automóviles, buques, etc.

En materia de seguro de R.C., las pólizas españolas suelen definir siniestro como «*cualquier hecho que haya producido un daño del que pueda resultar civilmente responsable el Asegurado y cuyas consecuencias sean objeto de cobertura por la póliza*». En esta definición, muy criticada por otra parte, se observa que siniestro equivale a daño cuando, como es sabido, con ser verdad no resulta absolutamente cierto.

La póliza de la Asociación italiana de aseguradores italianos se mueve en esta misma línea a la hora de definir el siniestro: «*la verificación del hecho dañoso para el cual se pacta el seguro*».

Las pólizas francesas son algo más precisas y se centran en el aspecto contractual del seguro: *todo hecho que ponga en juego la garantía de la póliza*. Esta definición parece más correcta ya que las prestaciones del seguro tienen un alcance más heterogéneo que el simplemente resarcitorio.

En este contexto, se introduce el «*límite por siniestro*» como el referente a la máxima responsabilidad del asegurador por una misma causa (varios afectados en un mismo siniestro o diferentes clases de daños de un mismo origen), reconduciendo el siniestro al «*acontecimiento o evento*».

La póliza alemana no emplea la palabra siniestro sino que reconduce este término a través de la noción «*caso de seguro*» (*Versicherung Falle*). De este modo, el caso de seguro serán «*las consecuencias económicas del evento dañoso ocurrido durante la vigencia de la póliza*».

En la póliza americana e inglesa no se encuentra ninguna definición de siniestro en el sentido de las pólizas continentales. Tal concepto vendría de hecho incluido en la cláusula de seguro (*Insuring Agreement, Operative Clause*) que acoge precisamente el objeto de la cobertura, expresándose en diferentes formas.

La referencia al siniestro como tope cuantitativo de la póliza a cargo del asegurado, se reconduce así a un límite por ocurrencia o evento (*occurrence*), incorporando cláusulas adicionales si el esquema de cobertura de la póliza se decanta hacia formatos «*claims made*» que exigen explicaciones específicas.

Desde nuestra modesta opinión, el concepto de siniestro, por otra parte muy querido por el sector asegurador, pues constituye su razón de ser, debería suprimirse del seguro de Responsabilidad Civil en razón a que constituye una fuente constante de discusiones que no aportan nada al objeto de la cobertura y generan multitud de acepciones de carácter anfibológico.

Hay algún autor, incluso, que sostiene que en el seguro de R.C. no hay ni siquiera siniestro, pues precisamente el seguro de R.C. evita el siniestro, im-



pide el daño en el patrimonio del Asegurado, imposibilita la deuda del causante del daño, desde el momento que, en virtud del contrato de seguro, la obligación de resarcimiento es transferida al asegurador. Pero este discurso ya conduce al punto siguiente.

3.4. EL OBJETO DEL SEGURO

3.4.1. La Responsabilidad Civil

Sin pretender penetrar en la naturaleza jurídica del seguro de R.C., cuestión que por sí misma obligaría a elaborar, como ya se ha hecho, una monografía bastante prolija, recuérdese la idea de que el Seguro de R.C., al menos así lo contempla la doctrina más autorizada, se concibe como un seguro de nacimiento de deuda. Esta obligación de resarcimiento es asumida por el Asegurador a cambio de una prima, según los términos y limitaciones estipuladas en la póliza. Tampoco se va a abordar la acción conferida al perjudicado por reclamar sus perjuicios bien la dirija al causante del daño, bien la formule directamente al asegurador por estar así legalmente reconocido o la emprenda frente a ambos a título de solidaridad entre asegurador y asegurado.

Sin embargo, la manera de enfocar con la cláusula de objeto o alcance del seguro varía sustancialmente tanto en lo que se refiere al enunciado de la misma como en razón al hecho de que las distintas prácticas aseguradoras abordan la cobertura de R.C. de Productos como póliza separada, como garantía adicional subordinada a la R.C. explotación, como garantía incluida en sección independiente, o como cobertura automática en la póliza de industria o comercio.

De este modo, a través de la cláusula de «objeto de seguro» se imponen también ciertas limitaciones, pues acostumbra a introducir elementos determinantes en materia de daños cubiertos, productos asegurados, evento garantizado y limitaciones temporales.

El modelo ANIA, que a continuación se analiza, póliza específica de R.C. de Productos —*Polizza di Assicurazione della Responsabilità Civile Prodotti*— desbroza el objeto del seguro de la siguiente manera:

«La Sociedad (aseguradora) se obliga a mantener indemne al asegurado de cuanto éste sea obligado a pagar como civilmente responsable, conforme a la ley a título de resarcimiento (capital, intereses, gastos) de daños involuntariamente causados a terceros por defecto de productos relacionados en la póliza, después de su entrega a terceros, por muerte, lesiones personales y daños a cosas, a consecuencia de un hecho accidental verificado en relación con el riesgo para el que se contrata el seguro. El seguro comprende además, dentro de los límites indicados, los daños derivados de la interrupción, suspensión, total o parcial de una activi-



dad industrial, agrícola o de servicio siempre que se trate de un siniestro indemnizable en los términos de la póliza.»

Puede apreciarse cómo en esta cláusula se tocan aspectos fundamentales que ya han sido asimismo esbozados a lo largo de estas líneas pero que, como también suele ser habitual en las pólizas de Responsabilidad Civil, se remiten a referencias legales y a conceptos contractuales que, desde el primer momento, contribuyen a perfilar la cobertura.

La póliza francesa, mercado de seguros en el que la cobertura de R.C. productos se suscribe como garantía adicional a la R.C. Explotación, contempla esta opción en términos muy directos que se centran en el carácter económico (pecuniario) de los daños y en la causa generadora de los mismos:

La garantía se aplica, en los términos y límites del presente contrato, a las consecuencias pecuniarias de la responsabilidad civil que incumba al asegurado en razón de daños corporales, materiales, (comprendiendo los derivados de incendio, explosión y los causados por al agua), e inmateriales causados a terceros por los objetos, obras, productos o trabajos después de su entrega, cuando estos daños, incluso si no son consecutivos a un accidente, tienen por un hecho generador un vicio propio de la cosa entregada o un error u omisión en su concepción, su reparación, su preparación, su fabricación, su montaje, su transformación, su almacenamiento, su presentación, sus instrucciones de empleo o su entrega.

La garantía está estrictamente limitada a los productos enumerados en las Condiciones Particulares en la fórmula de composición que exista en el momento de la contratación.

Algunos comentarios al respecto; la mención especial al incendio y explosión constituye una particularidad del mercado francés; estos daños, especialmente frente a terceros (recurso de vecinos) han venido siendo amparados a través de las pólizas de incendios.

Los daños inmateriales responden a los habitualmente denominados patrimoniales consecutivos o consecuenciales y acostumbra a ser recogidos en las definiciones conforme a los términos acuñados por el Comité Europeo de Seguros en 1972:

«Todo perjuicio pecuniario resultante de la privación de goce de un derecho, de la interrupción de un servicio proporcionado por una persona o por un bien, mueble o inmueble o por la pérdida de un beneficio y que acarree directamente la "survenance" de daños corporales o materiales.»

Un segundo elemento a tener en cuenta procede del carácter accidental, tradicionalmente considerado como acontecimiento repentino, imprevisto y exterior a la víctima o a la cosa dañada.

Mientras que este carácter repentino es fácilmente apreciable en ciertos daños (explosión, colisión, derrumbamiento, impactos), hasta el punto de



concluir que todo accidente es dañoso, no puede decirse lo mismo de los daños, ya que no todos los daños son accidentales. Por tanto la noción de accidente debe ser entendida en términos cada vez más benévolos, arras-trándolo a su carácter no intencional o imprevisible más que al puramente súbito o repentino.

Otro aspecto a destacar, sin duda de gran trascendencia en lo que a la propia responsabilidad se refiere, es el relacionado con el hecho generador de los daños. En tal sentido, el repertorio que esta cláusula acoge se resume en los tres grandes apartados que, tomando como precedente la jurisprudencia americana y la propia ley uniforme, han venido incorporándose con mayor o menor detalle en diferentes tipos de cláusulas, bien es cierto que algunas en el capítulo de las exclusiones (error de diseño):

- Defectos de diseño.
- Defectos de fabricación.
- Defectos de instrucción.

Para cerrar este punto, nótese que en la póliza francesa el hecho generador no marca la naturaleza defectuosa del producto. Es el vicio, error u omisión el factor que determina el daño y la responsabilidad. Otro tipo de pólizas aluden precisamente a la necesidad de que el producto sea defectuoso. En tal sentido el suministro de un producto en lugar de otro no implica defecto del producto, pero sí puede comportar responsabilidades.

Finalmente, se requiere una enumeración exacta de los productos objeto de seguro, ajustada además a aquellos productos que no hayan sufrido modificación en su fórmula. Esta circunstancia no suele ser muy habitual y hoy en día, salvo las lógicas excepciones, basta con una mención genérica de los productos que se aseguran.

Las pólizas españolas obedecen a la misma línea argumental de las condiciones francesas que casi siempre han sido el espejo hacia el que se han mirado. El objeto del seguro acostumbra a incluirse en Condiciones Generales en el siguiente tenor:

La Compañía garantiza al asegurado, mediante el abono de la prima que corresponda, el pago de las indemnizaciones de que pueden resultar civilmente responsable conforme a derecho (inicialmente se hacía mención a la responsabilidad extracontractual según los artículos 1902 y siguientes del Código Civil), por daños corporales, materiales y perjuicios ocasionados involuntariamente a terceros y producidos durante la vigencia del contrato de seguro...

La garantía de R.C. productos se incorpora en la póliza, derogando una exclusión de Condiciones Generales e incluyéndose expresamente mediante declaración en Condiciones Particulares. La suscripción de la cobertura a R.C. productos se formula brevemente conforme al esquema siguiente:



«En derogación (de la exclusión), queda cubierta la responsabilidad civil en que pudiera incurrir el asegurado como consecuencia de daños causados por:

- Los productos que hubiese fabricado, entregado o suministrado, después de su entrega.
- Las obras o trabajos que hubiese ejecutado, después de la recepción de los mismos por sus destinatarios.
- Los servicios que hubiese prestado, después de finalizada su prestación.»

Puede apreciarse que no se contempla ninguna mención al defecto, cuestión más legal que aseguradora, pero sí que se tiene en cuenta la extensión de la consideración del producto y una mención de pasada a la delimitación temporal... «daños producidos durante la vigencia del contrato».

El último modelo ISO de la póliza CGL americana, modifica el condicionado precedente de 1973: *la compañía pagará de parte del asegurado todas la sumas que el asegurado sea legalmente obligado a pagar por los daños a causa de:*

- a) *Lesiones corporales.*
- b) *Daños materiales.*

Redactado en primera persona, estas condiciones que también considera la cobertura de RC productos, aunque se trate solamente de modelos recomendados, aborda el «*Insuring Agreement*» en primera persona

- «a) *Nosotros pagaremos aquellas sumas que el asegurado sea obligado legalmente a pagar en concepto de daños a causa de lesiones corporales (Bodily injuries) o daños materiales (property damage) a los que este seguro se aplica.*

Ninguna otra responsabilidad u obligación de pago de cantidad o de ejecución de actos o servicios es cubierta a menos que expresamente se pacte.

Este seguro se aplica solamente a lesiones corporales o daños materiales que ocurran durante el período de la póliza.

Los daños (B.I. y P.D.) deben ser causados por una ocurrencia (occurrence). La ocurrencia debe tener lugar en el territorio cubierto (coverage territory)».

En esta póliza, que normalmente incluye R.C. productos, se incorporan en las definiciones las correspondientes menciones específicas del concepto de productos, entre los que se encuentran los embalajes y contenedores del producto, algo muy típico de la póliza norteamericana. En cualquier caso, el ámbito de cobertura de la póliza americana se desarrolla más a través de las cortapisas recogidas en definiciones, ciertamente pro-



lijas, y en las exclusiones que en el propio contenido descriptivo más a la europea. La «deriva jurisprudencial» ya mencionada ha obligado sin duda alguna a los aseguradores americanos a ser muy cuidadosos en la redacción de sus contratos y a preparar cláusulas con un claro contenido defensivo. Similares episodios de esta triste historia ya están afectando a las pólizas de otros países.

Un último ejemplo de cobertura por secciones separadas, servirá para observar otro enfoque de la cobertura, partiendo de la base de que en el Reino Unido no parece que existan condicionados estandarizados, un modelo del Lloyd's introduce la cobertura en la «Operative Clause» inicial del siguiente modo:

«Los Underwriters» (aseguradores) indemnizarán al asegurado por su responsabilidad a pagar compensaciones (incluyendo costes de demandantes, honorarios y gastos) de acuerdo a la ley de cualquier país, pero no con respecto a cualquier sentencia o acuerdo realizado dentro de los países que operan bajo las leyes de los Estados Unidos de América, a menos que el asegurado haya requerido que no exista tal limitación y haya aceptado los términos ofrecidos por los aseguradores para garantizar tal cobertura, cuyo ofrecimiento y aceptación debe ser destacado por un suplemento específico. Esta indemnización se aplica solamente a tal responsabilidad como se define en la sección aseguradora de la póliza derivada de la actividad descrita en el Schedule (Condiciones Particulares), sujeta a los términos, condiciones y exclusiones de tal sección y de la póliza como un todo.»

La póliza, como se acaba de observar, despliega tres secciones bien diferenciadas con un tratamiento específico:

- a) R.C. Patronal.
- b) Public Liability (R.C. Explotación).
- c) R.C. Productos.

A tal fin producto se define de esta manera:

«Cualquier bien, después de que haya abandonado la custodia o control del asegurado, que haya sido diseñado, especificando, formulado, fabricado, construido, instalado, vendido, suministrado, distribuido, tratado, servido, alterado o reparado por o por cuenta del asegurado.»

En esta «Operative Clause» no se hace mención a la importante cuestión de la delimitación temporal que sí se efectúa en la introducción de la sección C, *Product Liability*, en la que se restringe la cobertura a los daños ocurridos, durante el período del seguro. Sin embargo, sí se incluye una concepción específica de la jurisdicción, excluyendo responsabilidades exigibles con arreglo a las leyes o la jurisdicción de los Estados Unidos.

Por último, la definición de producto, que no hace mención al defecto, desarrolla toda la fase comercial de «la puesta» en el comercio de un bien,



aludiendo más, desde nuestra modesta opinión, al carácter con que actúa el propio asegurado que a la naturaleza del propio producto.

3.4.2. Otras Prestaciones

Junto al objeto principal de todo seguro de R.C. que se resume en el abono de las indemnizaciones económicas que, a título de resarcimiento, le sean impuestas al asegurado en concepto de Responsabilidad Civil, cualquier póliza de estas características incluye una serie de prestaciones complementarias que, vestidas de diferente manera, se decantan hacia coberturas de gastos a consecuencia de un siniestro.

No es cuestión de detenerse demasiado en coberturas que no son competencia exclusiva del seguro de R.C. de productos, puesto que afectan a cualquier seguro de Responsabilidad Civil y, como tal, la extensión que se otorgue al contrato va directamente vinculada al diferente alcance que en cada ley se confiera al seguro de R.C.

Con un carácter muy esquemático, las obligaciones del asegurador estriban en atender las reclamaciones que reciba el asegurado, evaluar la cobertura, depositar fianzas en los procedimientos judiciales, abonar los honorarios de profesionales, afrontar los gastos que genere el propio siniestro, bien legales pero también extrajudiciales, en caso de transacción, y arreglar las indemnizaciones con las víctimas.

En otros supuestos, se cubren además los «gastos de aminoración» de daños con el fin de evitar su agravación, que también se equiparan a «los gastos de salvamento» de los bienes dañados, aunque este concepto es más propio del seguro de daños que de Responsabilidad Civil. No sucede lo mismo con los llamados «gastos de prevención» que tienen acogida excepcional en ciertos mercados y, en otros normalmente no, como el español, pero todo es cuestión de pactarlo y, de hecho, la suscripción de la garantía de retirada de productos no es más que una cobertura específicamente ideada para evitar males mayores.

Un aspecto de estas prestaciones que sí suele ser objeto de discusión se refiere a la limitación cuantitativa de los costes judiciales. En algunos mercados se incluyen sublímites concretos para cada una de estas partidas; en otros, no se acude a este sistema pero se incorporan a la suma asegurada global como compromiso máximo del asegurador en cada siniestro o evento; y, finalmente, en otros contextos aseguradores, como el español, más por una tradición heredada que por cuestiones técnicas se aplica la denominada «Cláusula de Liberación de Gastos»:

«La garantía de responsabilidad civil cubierta por el seguro, se entenderá liberada de cualquier deducción de gastos judiciales cuando éstos añadidos a la indemnización exceden de la suma asegurada.»



En otras palabras, estos gastos legales no contribuyen a agotar el límite de la indemnización sino que corren por cuenta del asegurador y se asumen con independencia del importe de la compensación a los perjudicados, sin embargo, cuando el ámbito territorial de la póliza se amplía a países extranjeros la cuantía de los gastos legales junto a la indemnización no excederá de la suma asegurada por siniestro (evento).

Al margen de la concepción contractual que se adopte con respecto a estas prestaciones, la experiencia viene a demostrar que salvo excepciones muy puntuales, a la hora del siniestro se llegan a arbitrar soluciones de compromiso con el fin de arreglar el contencioso de la mejor y menos onerosa manera posible.

3.5. LAS EXCLUSIONES

Prosiguiendo con la teoría expuesta inicialmente, en todo seguro de R.C. se va acotando el ámbito de la cobertura desde la primera cláusula declarativa hasta la última disposición especial incorporada a las condiciones particulares. En el marco de esta construcción de las pólizas, surge un punto que adquiere una gran relevancia en la medida que resaltan con mucho mayor rigor aquellas responsabilidades que no están cubiertas, bien porque se refieran propiamente a esferas de obligaciones de resarcimiento que no se amparan —R.C. contractual— o a actividades, productos o hechos específicos que generen responsabilidades que queden fuera del marco contractual pactado (industria aeronáutica, asbestos, error de diseño, hechos ya conocidos, reclamaciones extemporáneas, etc.). En tal sentido, como todo seguro que se precie, la póliza de R.C. de productos incluye una lista de exclusiones, ciertamente no muy prolija para lo que suele ser habitual en esta modalidad de aseguramiento, pero que obligan a ciertas explicaciones.

Algunas de las exclusiones básicas de todo seguro de R.C. obviamente, no van a ser analizadas por no adquirir especial trascendencia en el seguro de R.C. Productos (riesgos nucleares, actos dolosos, guerra y hechos de la naturaleza); otras no vienen al caso por tratarse de supuestos que ni siquiera serían de aplicación a esta cobertura al no haber productos o no existir entrega en sentido asegurador o tratarse de coberturas propias de otros seguros (automóviles, employer's liability, navegación, etc.); si comentamos sin embargo con más detalle aquellas exclusiones que plantean más problemas de interpretación que, por otra parte, reposan en la esfera de las responsabilidades contractuales del fabricante o, al menos, cuasi-contractuales, si se nos permite esta expresión.

En efecto, las más típicas exclusiones de la cobertura de R.C. de Productos y, en realidad, las que han provocado más enconadas discusiones se refieren básicamente a los siguientes supuestos:



- 1) El propio producto suministrado y los gastos relacionados con el saneamiento de los mismos
- 2) La idoneidad del producto para el fin perseguido y las garantías (*Non fulfillment-performance guaranties*).
- 3) La responsabilidad por daños puramente económicos (*financial losses*), que no son de naturaleza corporal o material.
- 4) Los daños causados por productos intermedios.

En algunos otros mercados, se aplican a la póliza otras exclusiones específicas que, a pesar de no tener cierta consideración universal, sí que han planteado determinados problemas de interpretación:

- El defecto evidente del producto y los productos no probados.
- El error de diseño, fórmulas o especificaciones.

3.5.1. El Producto Suministrado

No caben demasiadas discusiones sobre la naturaleza de esta exclusión y ningún seguro de responsabilidad civil ampara indemnizaciones por los daños que afecten al producto suministrado por considerarse una obligación contractual que cae dentro de la esfera de la propia responsabilidad empresarial del asegurado. Con demasiada frecuencia, los asegurados, y también otros profesionales ajenos al sector asegurador, en su primera aproximación al seguro de R.C. de Productos piensan erróneamente que esta modalidad de aseguramiento consiste precisamente en garantizar el producto que se comercializa.

Aunque puede haber problemas conceptuales para interpretar en cada caso concreto qué sea el producto suministrado, modernas disposiciones legales pueden servir para argumentar esta responsabilidad que, inútil reiterarlo, cae dentro de las obligaciones legales del asegurado en su condición de fabricante suministrador, pero que no constituye el objeto de cobertura:

- El Convenio de La Haya sobre la ley aplicable a la responsabilidad por productos en su artículo 2, define, aunque un tanto confusamente, la nación de daño:

«La palabra "daño" comprenderá cualquier daños a las personas o bienes, así como la pérdida económica, sin embargo, se incluirán el daño al producto en sí y la consiguiente pérdida económica, a menos que vayan unidos a otros daños.»

- La Directiva Europea 85/374, tantas veces citada, dispone:

«A los efectos del art. 1, se entiende por daños:

- a) *Los daños causados por muerte o lesiones corporales.*
- b) *Los daños causados a una cosa o a la destrucción de una cosa, que no sea el propio producto defectuoso...».*



Sin embargo, la manera de enfocar esta fundamental exclusión no es unívoca en todos los modelos de pólizas, salvo aquellos países en que existen condicionados elaborados por distintos organismos a título de recomendación.

En el mercado norteamericano, durante mucho tiempo se empleó la siguiente formulación de la exclusión relativa al propio producto:

«Los daños a los productos del asegurado resultantes de tales productos o de cualquier parte de tales productos.» En el mismo sentido, se utilizaba una cláusula especial para trabajos terminados que nos evitaremos comentar para no alargar esta exposición.

La exclusión K del modelo ISO —1986— aborda esta exclusión en el siguiente sentido:

«Daños a su producto resultante de él o de cualquier parte de él.»

Esta cláusula se completa con otra exclusión relativa a la cobertura de gastos relacionados con el propio producto:

«Compensaciones relacionadas por cualquier pérdida, coste o gasto incluido por usted o por otros, por la pérdida de uso, retirada, inspección, reparación, reposición, ajuste, remoción o destrucción de:

- Su producto.
- Su trabajo.
- Objetos deteriorados.

Si tal producto, trabajo u objeto es retirado del mercado o del uso por cualquier persona u organización a causa de un defecto conocido o presunto, deficiencia, inadecuación o condición peligrosa en él.»

A través de estas dos exclusiones se contemplan las principales obligaciones contractuales del fabricante: la sustitución o reparación del producto y el saneamiento del mismo. No obstante, en pólizas de otros mercados, los gastos de retirada suelen incorporarse en otra exclusión como después veremos.

Las pólizas británicas, desde nuestra particular opinión, son mucho más directas y claras y abordan esta exclusión más limpiamente.

«No se cubre la responsabilidad:

- *Por y/o derivada de daños a cualquier producto o parte de él.*
- *Por costes incurridos en la reparación, reacondicionamiento, modificación, reposición o sustitución de cualquier producto o parte de él y/o cualquier perjuicio económico consecuente a la necesidad de tal reparación, reacondicionamiento, modificación, reposición o sustitución.*

Previamente se había ya definido producto en el sentido de bien que es capaz del control del asegurado y ha sido fabricado, construido, vendido, etc.

Otros condicionados son todavía más sencillos al no cubrir *los costes incurridos en la reparación, reacondicionamiento o sustitución de cualquier parte de cualquier producto que sea defectuoso.*



Algunos condicionados franceses, también bastante variopintos refunden esta exclusión en una sola según modelo AGSAA, aunque caben variaciones múltiples sobre el mismo tema.

«Quedan excluidos de la garantía los daños sufridos por los productos entregados defectuosos, así como el coste de su reparación, reemplazo o reembolso.»

Varias decisiones de los tribunales franceses han venido a perturbar la rotundidad de esta exclusión en un caso de tratamiento informático de radiografías y en otro de bombas de calor corroídas. Sin embargo, lo que se estaba cuestionando en tales casos no era tanto el fondo de la exclusión que pudiera reputarse lícita, sino la manera de instrumentalizar el contrato de seguro, presentando esta conclusión en forma contradictoria, vaciando de sustancia la cobertura.

Los modernos condicionados alemanes, en cierto modo uniformados, siguen criterios estrictamente jurídicos por medio de exclusiones muy concretas, estrictamente vinculadas a las acciones conferidas al adquirente en materia de saneamiento de vicios, rehidibición, disminución del coste de la cosa vendida, indemnización por mora o prestaciones sustitutivas por incumplimiento.

Es de destacar en tal sentido la enorme cantidad de jurisprudencia emanada de los tribunales alemanes en materia de responsabilidad civil por productos en lo que afecta al alcance de la cobertura asegurada en el campo de los daños materiales. Por esta razón, las pólizas germanas de seguro de R.C. conforman un entramado bastante difícil de entender, especialmente si no se conocen las particularidades del Derecho Civil y el ámbito de las puras responsabilidades en sede contractual.

En esta misma línea de deslinde de obligaciones inherentes al propio contrato, las pólizas suizas tratan de la exclusión del propio producto del siguiente modo:

«El seguro no cubre las prestaciones tendentes a la ejecución de contratos, o en lugar de ellos, a prestaciones compensatorias en razón a la falta de ejecución o ejecución imperfecta (riesgo de empresa):

- En particular por los daños y defectos que afecten a trabajos o cosas que el tomador (asegurado) del seguro, o una persona que actúe por cuenta de éste, haya fabricado, entregado o suministrado, y cuya causa se encuentre en la fabricación, entrega o ejecución.*
- Por los gastos en relación con la contratación y eliminación de tales daños o defectos.*
- Por las pérdidas de rendimiento o los «perjuicios de fortuna» consecutivos a tales defectos o daños.*

La garantía de seguro está igualmente excluida cuando, por los mismos hechos, las pretensiones extracontractuales contra el asegurado sean emitidas en concurso con pretensiones contractuales excluidas en virtud de los anteriormente mencionado, o en lugar de estas últimas.»



Como puede apreciarse, el punto cardinal de la cobertura en la mayoría de los condicionados, al menos los que pertenecen a los sistemas de derecho codificado, se manifiesta en la distinción entre las obligaciones propias del contenido de la prestación y aquellos daños que, o bien acaecen al margen de la obligación principal, o bien se encuentren justamente en la frontera.

La póliza italiana del ANIA recoge este problema en una simple exclusión:

«a) Los gastos de reemplazo del producto, o de sus partes, y los gastos de reparación o los importes equivalentes al contravalor del producto.»

Con respecto a las condiciones utilizadas por las compañías de seguro que operan en España, no puede decirse precisamente que sean muy uniformes. La versión original de la póliza de la Asociación de Aseguradores (UNESPA), aborda esta exclusión en forma muy directa:

«El asegurador no responde: de la reparación, reposición, sustitución o compensación de los productos defectuosos, o de la pérdida de uso de los mismos.»

Otras entidades despliegan esta exclusión en dos puntos:

«Quedan excluidas las reclamaciones por:

Los daños o defectos que sufran los propios productos.

Los gastos e indemnizaciones derivadas de la inspección, reparación, sustitución o pérdida de uso de los productos, así como su retirada del mercado a consecuencia de un defecto o vicio conocido o presunto.»

En definitiva, aunque la manera de abordar esta exclusión no sea absolutamente homogénea, pues depende, como siempre, de unas normas materiales distintas que, además, se incorporan a la cobertura del seguro de un modo diferente y generan interpretaciones judiciales más o menos extensivas, la filosofía de esta exclusión, volviendo al principio, es bastante clara: *El seguro de R.C. nunca ampara el propio producto*, pues, como señalan las condiciones suizas, cae dentro de la esfera del riesgo empresarial. Sin embargo, no puede decirse que no existan seguros que cubran estas contingencias. Algunos mercados muy específicos han desarrollado coberturas «a medida» que amparan daños a través de pólizas de garantía (*Guarantee policy*), pero que tienen un tratamiento más de daños que de Responsabilidad Civil. En esta línea, existen pólizas que cubren ciertas garantías en el campo de automóviles, electrodomésticos, pinturas, vidrio. Por último, la denominada garantía decenal de edificación no es más que una póliza de seguro por diez años para inmuebles y sus partes integrantes.

3.5.2. Idoneidad del Producto para el fin perseguido

Las pólizas de garantía recién expuestas pueden desplegarse en dos planos: uno referido a la reposición o reparación del producto suministrado y



otro relacionado con la eficacia o idoneidad del mismo (por ejemplo: impermeabilizante que no evita filtraciones, lubricante que no engrasa, máquinas que no proporcionan los rendimientos especificados, refrigerantes, dispositivos de alarmas de incendios que no son operativos, etc.).

Ambos supuestos conforman sin embargo otra de las exclusiones de inexcusable aplicación el seguro de R.C. Productos; bien es cierto que los problemas de interpretación de esta cláusula han originado una prolija literatura aseguradora, sin que los conceptos hayan quedado absolutamente clarificados desde nuestra modesta opinión.

El alcance original de esta exclusión hay que entenderlo a la vista de las consecuencias subsiguientes al funcionamiento o no funcionamiento del producto, de modo que si existe daño físico habría cobertura. El ejemplo tradicional suele referirse al producto farmacéutico que no cumple sus funciones curativas, cuyos efectos, a vía de ejemplo, pueden manifestarse en un doble plano:

- Efectivamente no cura, pero no causa secuela alguna.
- No cura, pero origina una insuficiencia renal crónica.

En el primer efecto no hay daño alguno, mientras que el segundo las consecuencias de su consumo han sido perniciosas para los enfermos pero, además, han podido originar un siniestro en serie debido al gran número de enfermos que consumían estos productos.

Naturalmente no todos los daños se expresan del mismo modo y, de hecho, algunos de los productos citados, especialmente aquellos que ofrecen una función protectora, de control o de seguridad, presentan particularidades tales que es su falta de idoneidad para el fin perseguido el factor que precisamente determina el daño.

La versión original de la cláusula norteamericana abordaba este problema con cierta sutileza al distinguir entre funcionamiento activo o pasivo:

«Este seguro no cubre:

- k) *Los daños corporales o materiales resultantes de un fallo (failure) de los productos del asegurado para cumplir la función o servir al propósito pretendido, si tal fallo es debido a un error o deficiencia en cualquier diseño, fórmula, plan, especificaciones, material publicitario o instrucciones impresas preparadas o desarrolladas por el asegurado, pero esta exclusión no se aplica a los daños corporales o materiales derivados del malfuncionamiento activo de tales productos o trabajos.»*

Durante mucho tiempo se estuvo debatiendo el alcance de esta expresión (*active malfunctioning*) con unos argumentos bastante simplones si el producto funcionaba causando un daño directo, entraba en juego la cobertura; así, una instalación de rociado automático contra incendios, poniéndose en acción inesperadamente y causando daños a las mercancías almacenadas en una nave protegida con este mecanismo pondría en marcha la co-

bertura de la póliza. Sin embargo, si debido a un error de diseño, la instalación no funcionaba podrían desprenderse dos efectos: uno que no pasara nada y otro que su falta de funcionamiento contribuyera a la agravación o propagación de un incendio.

Obsérvese, sin embargo, que esta exclusión ha sido enfocada inicialmente en el campo del error de diseño, etc., dejando fuera los errores de fabricación o de montaje. En tal caso, podría afirmarse que sí que estarían cubiertos los daños derivados del hecho de que el producto no alcance a cumplir su cometido.

Las dificultades de interpretación de esta cláusula condujeron rápidamente a su modificación, de tal modo que la cobertura reposaba no tanto en el hecho de que el producto funcionara mal o no funcionara, sino en los daños resultantes de su falta de idoneidad para el fin perseguido. En definitiva, el elemento definitivo para determinar si un siniestro está amparado por la póliza va a descansar en la constatación de un daño corporal o material según la siguiente cláusula, que aborda también el problema del producto intermedio incorporado a un producto final.

«Este seguro no se aplica a:

m) Daños materiales a "bienes deteriorados" (impaired property) o a bienes que no hayan sido físicamente afectados, derivados de:

- 1) Un defecto, deficiencia, inadecuación o condición peligrosa en su producto o su trabajo.*
- 2) Un retraso o fallo suyo (del asegurado) o de alguien que actúe por su cuenta en el cumplimiento de un contrato o acuerdo de conformidad con sus términos.*

Esta exclusión no se aplica a la pérdida de uso de otros bienes que se deriven de un "súbito o accidental" daño físico a su producto o su trabajo después de que haya sido puesto en su uso pretendido.»

Rogando excusen la traducción literal de la cláusula, esta última mención hay que entenderla dentro de la noción de daño material que Estados Unidos incluye las pérdidas de uso.

Por otra parte, esta exclusión es preciso contemplarla además de en el marco de las obligaciones contractuales, junto con la naturaleza del daño, la integración del producto suministrado en otro producto final y la referencia al error de diseño. Más tarde se volverá sobre este tema, pero antes convendría, siguiendo el esquema del punto anterior, repasar la manera de abordar esta exclusión en pólizas de otros mercados.

En el Reino Unido, las pólizas consultadas recientemente no contienen esta exclusión, aunque quizá se deba a que en el propio concepto de daño cubierto ya va implícito el alcance de la cobertura. Sin embargo, esta cláusula existe en línea con la primera versión americana aunque con referencias bastante cuestionables en cuanto al error de diseño respecta:



«Los aseguradores no serán responsables de cualquier reclamación con respecto a responsabilidades derivadas del fallo (failure) de los productos para cumplir la función o servir al propósito pretendido si tal fallo es debido a error o defecto de diseño, fórmula, especificación, material publicitario o instrucción.»

La visión de esta exclusión en la póliza francesa, según modelo de la Asociación de Aseguradores puede arrojar algo de luz especialmente en lo que respecta a sus comentarios explicativos:

«Quedan excluidos de la garantía los daños objeto de reclamaciones fundadas en el hecho de que los productos no cumplen las funciones o no satisfacen las necesidades a las que el Asegurado las ha destinado.

Sin embargo, la garantía mantendrá su validez para los daños corporales o materiales directamente ocasionados por el fallo o alteración fortuita de los productos.»

Al hilo de este último párrafo, según se indica en los comentarios, si un agente nocivo exterior (calor, humedad, parásitos) causa daños porque el proyecto no ha cumplido la función protectora esperada, la póliza no entra a cubrir. Por el contrario, si el producto se altera fortuitamente o en general, cesara a ejercer su función generando por sí mismo los daños, las consecuencias resarcitorias sí serían cubiertas.

El modelo italiano ANIA no contempla esta exclusión de manera que cabría pensar en el hecho de que el mercado italiano no ha considerado por la simple razón de que el supuesto encajaría en el campo de las obligaciones contractuales, ajenas a la cobertura de la póliza, si bien en el mercado italiano existen coberturas específicas de garantía (*Furniture*).

Sin embargo, en el mercado español sí se utiliza esta cláusula con dos formatos: el modelo de la Asociación de Aseguradores (UNESPA) en su primera versión, que, de una manera bastante acertada, sugería el siguiente texto:

«El asegurador no responde:

De las reclamaciones por incumplimiento de los plazos o forma de entrega de los productos, así como tampoco da la falta de calidades prometidas o del incumplimiento de las especificaciones convenidas sobre los productos, o de su inadecuación para el fin previsto, de la falta de rendimiento prometido o esperado o, en general, de cualquier pretensión indemnizatoria distinta de la que corresponda al resarcimiento de daños personales y de daños materiales producidos por las causas indicadas.»

Como puede apreciarse, de un solo golpe se delimitan las responsabilidades contractuales que no están cubiertas salvo que engendren resultados dañosos resarcibles en el sentido de las definiciones.



Otras pólizas acuden a un modelo más internacional de línea afrancesada que se centra asimismo no tanto en la eficacia como en la producción de daños:

«Los perjuicios causados a los usuarios de los productos como consecuencia de que éstos no pueden desempeñar la función para la que están destinados o no respondan a las cualidades anunciadas para ellos. No obstante, quedan cubiertos los daños y perjuicios que sean consecuencia directa de un daño material o corporal causados por estos productos.»

Retomamos una particularidad de esta exclusión que se había quedado «aparcada» pero que también ha sido fuente de bastantes conflictos: *el error de diseño, fórmula, especificación, material publicitario o instrucción.*

Puede decirse que esta exclusión es casi privativa de las pólizas anglosajonas (Estados Unidos y Reino Unido) y de los mercados de su órbita de influencia, los argumentos para la aplicación de esta cláusula pueden razonarse desde diversas fuentes:

1) Cuando se trate de supuestos relacionados con el hecho de que el producto no cumple su cometido (garantía de idoneidad y eficacia), la exclusión podría aplicarse para casos de no funcionamiento debido a un error de diseño. Se trata no obstante de una particularidad ciertamente difícil de entender sin ejemplos:

a) Un producto antioxidante que, por error original en su formulación, no realiza su función de evitar la corrosión —supuesto no cubierto.

Si este mismo producto fuera defectuoso por haberse mezclado con otras sustancias en su proceso de fabricación, el error ya no sería de diseño, sino de manufactura. En este caso sí entraría en juego la cobertura.

b) Un detector de incendios que por defecto de diseño no cumple su cometido, en el sentido de que todos los detectores de la misma marca serían ineficaces para su misión, no encajaría dentro de esta filosofía de cobertura.

Por el contrario si es un detector con un error individual de fabricación que generará daños directamente relacionados con su falta de funcionamiento, sí habría cobertura, suponiendo que la relación de causalidad fuera suficientemente apreciada.

c) Pesticida cuyas instrucciones de uso son inadecuadas por estar deficientemente formuladas en cuanto a las cantidades a aplicar: responsabilidad no cubierta por los daños causados por los insectos. Mezcla inadecuada en el proceso de elaboración que implica una insuficiencia de la cantidad a aplicar siguiendo siempre las instrucciones: *supuesto cubierto.*



Ya se comentó, no obstante que la interpretación de esta cláusula ha ocasionado muchos problemas hasta el punto que se modificó en los los nuevos condicionados tras una profunda revisión.

- 2) En consideración de la exclusión de error de diseño y formulación en todo supuesto de responsabilidad en los que los daños sean precisamente originados por este tipo de defectos, la redacción de esta cláusula se acomoda a esta línea:

«La compañía no paga por:

Daños corporales, pérdidas o daños materiales derivados directa o indirectamente del diseño, plan, fórmula o especificación de cualquier producto vendido o suministrado, o de instrucciones, asesoramiento o información sobre sus características, uso, almacenamiento o aplicación de los productos.»

De este modo, aunque la concepción original del seguro de R.C. de productos reposó inicialmente en la cobertura de los defectos de fabricación, los avances tecnológicos implicaron el pago por parte de los aseguradores de siniestros que no se debían a esos defectos de fabricación si no que tenían su causa en los errores de diseño y formulación, conformando un «hecho generador» que no se pretendía cubrir. A partir de entonces se fue generalizando en el mercado británico el uso de esta exclusión que, sin embargo, puede ser negociada a la hora de valorar la información de suscripción y el tipo de productos que se aseguran y la condición del asegurado.

En cualquier caso, esta exclusión no tendría sentido cuando el asegurado es un simple suministrador o distribuidor que no fabrica, o bien cuando el productor se limita a manufacturar los productos siguiendo las patentes originales.

Por otra parte, si se trata de bienes clasificables dentro de la gama de productos que suelen presentar estos problemas —protección, seguridad, control—, es preciso valorar cuidadosamente la exclusiones podría vaciar de contenido la cobertura.

- 3) Un paso más en la evolución de esta cláusula se produce cuando los productos son diseñados por empresas especializadas. Hasta los últimos años, lo más habitual en el lanzamiento de un producto al mercado estribaba en el hecho de que todo el proceso de manufactura, el diseño inicial, prototipo, fabricación y distribución del producto, resposaba en las mismas manos. Sin embargo los más sofisticados procesos de comercialización de fines del siglo XX se expresan en forma diferente, pues el diseño del producto puede ser realizado por

un gabinete de ingeniería especializado, o las instrucciones de uso han podido ser redactadas por un experto independiente. En tal caso la cláusula que contempla estos supuestos reza así:

«Esta póliza no paga por responsabilidades derivadas o en conexión con el asesoramiento, diseño o especificación proporcionada a cambio de honorarios (for a fee).»

Se entiende que en este caso las responsabilidades no entrarían dentro de la esfera de las obligaciones del fabricante, sino que deberían canalizarse hacia la órbita de influencia de estos profesionales que aportan sus servicios a cambio de honorarios. La póliza que debería afrontar las consecuencias de estas responsabilidades ya no sería las de R.C. de Productos sino la de R.C. profesional suscrita por estos expertos.

En cualquier caso, parece difícil de explicar a los asegurados industriales las características de esta exclusión, e incluso los Tribunales han tenido ocasión de expresar sus críticas en tal sentido. Así, en el caso *Sturges Manufacturing Co. V. Utica Mutual Insurance* se reclamaba la cobertura del seguro para el caso de un producto intermedio. El fabricante de este producto había recibido a su vez una demanda del fabricante y montador de este componente en el producto final. El asegurador rehusó la cobertura por dos razones:

- Que no habían existido daño físico al producto final.
- Que se alegaba un defecto de diseño del producto intermedio, supuesto expresamente excluido de la cobertura.

Aunque en los Tribunales de primera instancia y apelación prevalecieron las razones del asegurador, el Tribunal Supremo de Nueva York casó la opinión de los jueces inferiores, declarando terminantemente que la exclusión era «incomprensible» y, en consecuencia, nula.

En el caso británico *Nittan V. Solent Steel* también se ha considerado la exclusión de error de diseño: un temporizador electrónico fabricado por Solent Steel servía para controlar la temperatura de un armario que contenía cierto número de detectores de humo. El temporizador no funcionó debidamente, registrándose diversos daños. El perjudicado reclamó la indemnización de los daños a los detectores, al armario y los perjuicios económicos consiguientes.

El siniestro se pagó, pero surgieron serias dudas entre los aseguradores sobre la validez de esta cláusula, llegando a la conclusión de que la exclusión de este tipo de reclamaciones privaría al



asegurado de toda cobertura y acarrearía que la póliza de R.C. productos no tuviera sentido. Sin embargo, el Tribunal de Apelación reconsideró la primera sentencia, admitiendo la validez de la exclusión.

3.5.3. Los Perjuicios Puramente Económicos

Ya se vio cómo la estructura clásica de la cobertura de una póliza standard de R.C. productos se construye sobre la categoría de los daños cubiertos (daños corporales, materiales y perjuicios consecutivos). Por tanto, cualquier perjuicio que no se derive de un daño de estas características queda fuera de la cobertura del seguro, destacándose expresamente este rasgo con una cláusula específica del siguiente tenor:

«Los perjuicios patrimoniales —(perjuicios de fortuna en Suiza)— que no resulten ni de un daño personal ni de un daño material asegurado.»

Esta exclusión, cuyos principales puntos de discusión no surgen obviamente en el ámbito de los daños corporales, hay que ligarla a otras cláusulas específicas en materia de R.C. productos, unas ya comentadas y otras que se analizarán posteriormente en cuanto que suponen una ampliación de las garantías clásicas:

- *Falta de idoneidad y eficacia.*
- *Garantías contractuales.*
- *Unión y mezcla, transformación, sustitución reembalaje.*

Asimismo, no deben olvidarse aquel otro conjunto de daños, en cierto modo modo inclasificables en los esquemas clásicos del seguro, que se encuadraban en la denominada frontera del daño material. La apreciación o no de la existencia de un daño físico es realmente trascendental para definir el alcance de la cobertura, especialmente cuando, en el caso de suscripción de esta clase de garantías, se acostumbra a incluir en la póliza sublímites específicos para determinadas categorías de daños.

3.5.4. Los daños causados por productos intermedios

En la órbita de las relaciones industriales, donde pueden llegar a plantearse intereses económicos muy importantes, las responsabilidades nacen precisamente por el defecto de los integrantes, piezas o componentes del producto final. Tradicionalmente, si se producía un daño físico



en este producto terminado, la cobertura entraba en juego. Sin embargo, los avances tecnológicos en los procesos productivos y la multiplicidad de partes intervinientes en estos procesos motivó un desarrollo particularizado de esta cobertura en el seguro alemán y en otros mercados influenciados por su poderosa industria y su solventes compañías de reaseguro.

En estos mercados se impone una cláusula de «unión y mezcla» que excluye este tipo de reclamaciones con la intención de que se analice detalladamente cada riesgo, de forma que se evalúe la prima aplicable para derogar esta exclusión y extender la cobertura del seguro a las llamadas garantías ampliadas. Por consiguiente, la cobertura que pudiera llamarse «clásica» no ampararía:

«Los daños a cosas o bienes ajenos fabricados o elaborados mediante la unión o mezcla indivisible, la transformación o la incorporación de los productos del asegurado.»

Posteriormente, en lo que se refiere a la contratación de garantías adicionales mediante una extensión del contenido de la póliza «estándar», se comentarán más en profundidad estas ampliaciones junto con otras coberturas que, a los efectos del seguro de R.C. Productos, exigen un tratamiento específico:

- Daños patrimoniales no consecutivos.
- Unión y mezcla, transformación, sustitución.
- Retirada.
- Responsabilidad Civil Contractual.
- Exportaciones a Estados Unidos y Canadá.

3.5.5. Otras exclusiones

Además de los riesgos excluidos propios de la R.C. productos y de la aplicación de las exclusiones que pudieran llamarse generales (actos deliberados, infracción voluntaria de disposiciones), dependiendo, como siempre, de los mercados, es posible encontrarse con exclusiones específicas que, en ciertos casos, ya han pasado a configurarse como cláusulas de estilo, que rezan así:

- *Asbestosis.*

«Asbestosis o cualquier otra enfermedad, incluido el cáncer, debida a la fabricación, elaboración, transformación, montaje, venta o uso de amianto o de productos que lo contengan.»



- *SIDA.*

«Responsabilidad derivada de daños causados directa o indirectamente por el denominado VIH así como por las variaciones, modificaciones o mutaciones del mismo en relación con la adquisición o transmisión del síndrome de inmunodeficiencia adquirida, o cualquier enfermedad asimilada, aunque se denomine de diferente forma, o bien por error en el diagnóstico de las mismas.»

- *Aviación.*

«Responsabilidades resultantes de cualquier producto o parte del mismo que con conocimiento del asegurado, se incorpore a la estructura, maquinaria o control de una aeronave.»

«Daños derivados del proyecto, la fabricación o el suministro de aviones o piezas destinadas a la construcción de aviones o instalación en los mismos, los originados por el montaje, mantenimiento, inspección, revisión, reparación, transporte y actividades similares realizadas en aviones o piezas de aviones.»

- *Nuclear.*

Responsabilidad directa o indirectamente causadas por o que se deriven de:

- Radiaciones ionizantes o contaminación por radioactividad de cualquier fuente nuclear o residuo nuclear o de la combustión de fuentes nucleares.
- Las propiedades radioactivas, tóxicas, explosivas o peligrosas de cualquier artefacto explosivo nuclear o componente nuclear del mismo.»

- *Productos varios.*

Atendiendo a los diferentes tipos de productos, especialmente en el campo de las especialidades farmacéuticas, pero no exclusivamente, se pueden encontrar exclusiones referidas a las responsabilidades derivadas del consumo o utilización de:

- Piralenos (PCB).
- Formaldehídos.
- Formol.
- Dioxina.
- Talco.
- Swin Flu.



- Diethylstilbestol (DES).
- Dispositivos intrauterinos (DIU).
- Blanqueante de piel.
- Tabaco.
- Productos para el sector naval.
- Productos para la industria petroquímica, etc.

