

**El Seguro de
Responsabilidad Civil
de Productos en los Estados
Unidos de América –
Deformaciones y sus causas**

Conferenciante:

D. Wilfried Liske, Apoderado de la
Münchener Rückversicherungs–Gesellschaft



Münchener Rück
Munich Re

Coloquio de Responsabilidad Civil en Septiembre de 1977

Conferenciante

Wilfried Liske

Tema

"El Seguro de RC de Productos en los Estados Unidos de América – Deformaciones y sus causas"

El Dr. Theissing ha mencionado varias veces en su conferencia la influencia decisiva que ha ejercido el desarrollo de la RC de productos en Estados Unidos sobre la actual situación europea. A continuación les mencionaré algunas particularidades en los Estados Unidos.

"A tail written with red ink" ha sido la cita del Dr. Theissing. La tinta roja se refiere tal vez no sólo a los resultados negativos del negocio, sino también puede considerarse como aviso para todos los aseguradores que se ocupan del seguro de la RC productos en Estados Unidos.

La cobertura de la RC de productos para Estados Unidos suele estar excluida en las pólizas y condiciones de reaseguro de fuera de los Estados Unidos. Se suelen pedir cantidades indemnizatorias elevadísimas que se conceden en parte por los tribunales. Los mismos casos de responsabilidad se nos aparecen a los aseguradores europeos como cuentos de miedo y pesadillas.

Este desarrollo comenzó en Estados Unidos prácticamente con la introducción de la "strict liability" en el año 1963. Ya en 1960, es decir aún antes de la introducción de la "strict liability", se registraron 40.000 demandas contra fabricantes. 10 años después habían aumentado hasta casi 400.000. Permítanme que les indique algunos de los siniestros más notorios:

- Una mujer había comprado a su marido un juego de herramientas eléctricas, durante cuyo uso se produjo el marido una herida en la cabeza. El jurado condenó al fabricante al pago de 65.000 \$.
- Una mujer, en camisón de dormir, estaba sentada frente a la chimenea de gas en su habitación del hotel. Se le prendió fuego el camisón, sufriendo la mujer quemaduras. Se condenó al dueño del hotel al pago de 62.500\$ por omisión de medidas de seguridad. El vendedor del camisón de dormir tuvo que pagar por su parte 753.000\$ por no haber avisado a la mujer de que el camisón en cuestión no era resistente al fuego.
- Un chiquillo se subió a un poste de la luz y tocó los cables. Surgió una llama que prendió fuego al jersey del chico. La empresa suministradora de energía eléctrica, la telefónica, y la empresa de

televisión por cable, en cuyas competencias caía el poste, fueron condenadas al pago de 105.000\$ porque el poste tenía peldaños para subir. Pero también el fabricante del jersey fue condenado al pago de 140.000\$ bajo la inculpación de que el jersey era inflamable en grado máximo y esto aún cuando el fabricante había cumplido todas las prescripciones exigibles para la fabricación de los jerseys.

- El fabricante de un cortacésped fue condenado porque dos hombres sufrieron heridas al levantar el mismo, cuando querían utilizarlo para recortar un seto.
- La viuda de un médico recibió una indemnización de más de 2 millones de dólares. El marido había muerto en un accidente de coche al chocar su cabeza contra el reposacabezas que era de metal, si bien éste estaba protegido por una capa de goma espuma. Aunque el accidente había sido causado por el coche de otra persona que había chocado por detrás, fue, no obstante, el fabricante del vehículo del médico condenado a indemnizar los daños y perjuicios mientras que el conductor del otro vehículo no fue declarado responsable.

La enumeración de estos casos de siniestro se podría continuar aún más. Sin embargo, los casos hasta ahora mencionados nos enseñan qué deformaciones son posibles en el ámbito de la RC de productos en Estados Unidos. En estas decisiones de los tribunales no se trata de actos arbitrarios, sino de sentencias que corresponden al derecho de responsabilidad civil y al derecho procesal en Norteamérica, a lo que hay que añadir todavía algunas particularidades de la situación de la responsabilidad en Estados Unidos dentro del ámbito social y socialpsicológico.

La normativa de responsabilidad civil en los Estados Unidos no es unitaria para todos los estados federales. Aunque las prescripciones sobre la responsabilidad del fabricante frente al consumidor eran más estrictas que en los países europeos, desde la introducción de la strict liability en 1963 la responsabilidad civil de productos se ha convertido en una responsabilidad por riesgo. Aquí es fundamental la existencia de un defecto del producto. La culpa no juega ningún papel.

Una especialidad lo representa el derecho procesal norteamericano, que tampoco es unitario para todos los estados federales. Permítanme destacar aquí alguno de los puntos más fundamentales de este ámbito:

- No existe obligación alguna de abonar las costas procesales, cuyo monto es independiente de la cuantía litigiosa. Esto significa que el demandante, en realidad, no corre ningún riesgo procesal a la hora de accionar judicialmente para conseguir indemnización por

daños y perjuicios. En el caso de que se rechace la demanda, el demandante sólo tiene que abonar unas costas procesales mínimas. A su abogado no le debe nada y tampoco tiene que abonar las costas ocasionadas por la parte contraria ni siquiera las del abogado. De aquí que se presente la demanda cuando exista una mínima posibilidad de ganar. Frecuentemente la parte contraria acepta un arreglo amistoso con el fin de ahorrar gastos, lo que ya supone un éxito para el demandante y su abogado, si se tiene en cuenta que este último recibe hasta un 50% de la cantidad indemnizatoria en concepto de honorario por el éxito. Para la medición del monto de las indemnizaciones tienen en cuenta los tribunales, frecuentemente, los honorarios acordados entre el cliente y su abogado, en caso de éxito, por lo que las sumas de indemnización se elevan innecesariamente.

El demandado, en este caso el fabricante, paga, aún cuando gane, la minuta completa del propio abogado que puede ser muy considerable, puesto que dicho abogado debe actuar ya en las fases prejudiciales.

Los gastos de abogado consumen entre el 30 y el 50% de la prima del seguro de RC de productos en Estados Unidos.

Hay que destacar otra particularidad y es que el proceso civil norteamericano se decide por tribunales compuestos por un jurado. Igualmente, la fijación del monto de las sumas indemnizatorias, así como del "pretium doloris" es cosa del jurado, que está formado muchas veces por personas residentes en el lugar del juicio - con frecuencia el lugar de residencia del perjudicado -. Con ello se produce una disminución de la objetividad.

Los jurados no se muestran tacaños a la hora de evaluar el monto de la indemnización como demuestran los ejemplos siguientes:

- 3,6 millones de dólares para un conductor de 23 años, que sufre paralización de la columna vertebral al haber chocado contra una casa, como consecuencia de un defecto de fabricación en la dirección de su coche.
- 5,3 millones de dólares para un jugador de football de una High School, que sufrió una herida en el cuello, ocasionada por el canto posterior de su casco durante un juego normal y que, desde entonces, sufre también paralización de columna.
- Una Audiencia de Alasca decidió que el fabricante de un revólver tenía que pagar a un hombre una indemnización de 134.750\$ y "punitive damages" por valor de 2,3 millones de dólares — una cantidad que estaba pensada como castigo, pero que en realidad

tiene que hacerse cargo de ella el asegurador— por una herida sufrida en el tobillo durante la operación de descarga de un revólver de un tiro (single action revolver). Testigos confirmaron que el fabricante sabía, desde hace años, que el revólver tenía defectos de construcción. Después del accidente se produjeron algunas modificaciones, los defectos antiguos no se dieron, sin embargo, a conocer ni tampoco se emprendió una acción de retirada.

En todos estos casos se trata de siniestros individuales. El alcance de eventuales siniestros o daños en serie apenas si se puede captar.

Hemos mencionado los llamados “punitive damages”, que son una institución jurídica para nosotros desconocida y que contribuyen decisivamente a la elevación de la cuantía indemnizatoria a pagar por el fabricante, es decir, por su asegurador. Se trata aquí de indemnizaciones con carácter punitivo. Se fallan por el tribunal a favor del demandante en aquellos casos en que el demandado ha quebrantado los derechos del demandante de manera muy grave.

Los “punitive damages” pueden representar varias veces la auténtica suma indemnizatoria.

Pero también las peculiaridades sociales y psicosociológicas influyen las sentencias en los procesos indemnizatorios. Se puede observar que la Seguridad Social no está demasiado bien organizada en Estados Unidos, especialmente en el caso de accidentes de trabajo se procura una cierta compensación por medio de la responsabilidad de productos. A esto hay que añadir la tendencia general de que en cualquier caso se buscará a alguien que pueda indemnizar el daño, y que éste ha de ser, pues, una persona que esté bien situada financieramente. Los siniestros no se consideran ya como un riesgo general de la vida o como riesgo derivado de la participación en los beneficios de una sociedad industrial. Si bien es verdad que es de todo punto necesario y correcto el proteger al consumidor, sin embargo, habría que hacer todo lo posible para evitar tales deformaciones a fin de no destruir por completo esta concepción. El modo de trabajar de los abogados norteamericanos, muchos de los cuales, a causa de la introducción del sistema “no-fault” en automóviles, han escogido como nuevo campo de actividad la responsabilidad por productos y que trabajan con métodos que en otros sitios no están permitidos, como por ejemplo el rastreo sistemático y la agrupación de víctimas de una catástrofe aérea, a fin de emprender demandas comunes, no contribuyen indudablemente a evitar tales deformaciones. Fabricantes, aseguradores y autoridades del gobierno estadounidense se esfuerzan en introducir las reformas necesarias.

Son considerables las pérdidas que este desarrollo ha causado a los aseguradores estadounidenses.

Así podemos constatar que las indemnizaciones promedio en casos de RC de productos ascendieron de 1963 a 1973 de 11.000\$ a 80.000\$. Entre un 30 y un 50% de estas cantidades son gastos de abogado.

Consecuencia de los malos resultados fueron elevaciones drásticas de las primas, especialmente para empresas industriales, y dentro de éstas en los ámbitos de aviación, automóviles, química, medicamentos, piensos compuestos, maquinaria de trabajo, herramientas, artículos de deporte y equipos de seguridad. Así, por ejemplo, un fabricante de herramientas pagaba en 1968 una prima de 3.024\$ y en 1975 una prima de 168.659\$ para la misma cobertura. Un fabricante de instrumentos médicos pagaba en 1976 una prima de 20.000\$ y en 1977 una prima de 150.000\$.

Cada vez con más frecuencia se amontonan los casos en que los fabricantes no están ya en situación de pagar primas tal elevadas que, en casos concretos, pueden ascender hasta el 10% de la cifra de facturación de la empresa para la garantía de 500.000\$.

Como complemento a estas elevaciones de prima, se han introducido franquicias más elevadas y se ha reducido la duración de la póliza.

Pese a todo lo dicho, los aseguradores no han logrado sanear el negocio del seguro de la RC de productos; también hoy sigue teniendo validez la constatación hecha en el "Best's insurance news digest" del 1 de enero de 1976: "Hasta ahora no se ha encontrado ninguna solución efectiva para los problemas del negocio de responsabilidad civil que tiene la hipoteca de los grandes plazos de liquidación de siniestros. Por lo que toca a la frecuencia siniestral, a los honorarios de abogado, así como a las sentencias indemnizatorias por los tribunales de jurados etc. no se ha producido nada que pudiera de verdad crear una real esperanza en los Underwriter de ramo".

A la vista de esta situación debería ser comprensible el que aseguradores y reaseguradores no americanos no estén dispuestos a ofrecer mejores primas y condiciones que los americanos. Tanto los exportadores de mercancías a los Estados Unidos como los fabricantes extranjeros domiciliados allí, así como las sociedades de distribución aspiran a realizar este deseo por medio de sus casas centrales y ejerciendo una presión creciente sobre sus aseguradores de origen. En estos casos desean cobertura por regla general sobre la base de la jurisprudencia norteamericana, lo que en sí es aceptable si se quiere otorgar al asegurado una cobertura suficiente. No obstante, nos parece que las filiales de fabricantes europeos establecidas en Estados Unidos así como las sociedades de distribución no pueden ser incluidas en pólizas no norteamericanas, sino que tendrán que buscar cobertura con asegura-

dores norteamericanos. Si la exportación de productos que se distribuyen en Estados Unidos en nombre del fabricante se incluye en pólizas no norteamericanas, habrá que imponer como condición el que se acuerden primas y condiciones americanas vigilando especialmente los pactos sobre gastos, así como la exclusión de los "punitive and exemplary damages".

Estas deformaciones de la RC de productos en Norteamérica que nos son conocidas y que hemos tratado aquí de resumir, tienen sus causas en situaciones especiales de los Estados Unidos, como hemos reseñado aquí. Por ello no hay que esperar que tales situaciones se produzcan en Europa, si bien aquí el nuevo desarrollo al que han aludido las conferencias precedentes del Sr. Dr. Theissing y del Sr. Bielmeier, ha traído una considerable agravación de la situación de responsabilidad tanto para el fabricante como para sus aseguradores.

Les agradezco su atención.