

# LA RESPONSABILIDAD DEL PROVEEDOR ("PRODUCT LIABILITY") A LA LUZ DEL SISTEMA JURIDICO Y LA LEGISLACION DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

Jaime Alvarez Garibay.

1.- Introducción. 2.- Evolución del Derecho Americano en materia de "Product Liability". 3.- Precedentes esenciales que dieron lugar a la eliminación del requisito contractual. Caso A. Caso B. C. Considerandos de la Corte. 4.- Ubicación del concepto de responsabilidad del proveedor en el campo del Derecho Americano. 5.- Excepciones que puede oponer el presunto responsable. 6.- Conclusiones.

## 1.- Introducción.

Este ensayo tiene como propósito presentar un breve panorama de un tópico jurídico que goza de gran actualidad en el foro de los Estados Unidos de América e incluso en el de la Comunidad Económica Europea. Nos referimos al concepto de "strict and product liability" que a "grosso modo" y sin intentar una traducción literal, podríamos definir como la responsabilidad legal a que se encuentra obligado el proveedor de un producto hacia el consumidor final que adquiere dicho producto.

No se trata de un estudio que se ubique en el concepto de la exégesis rigurosa que corresponde al Derecho Comparado, sino exclusivamente de familiarizar al jurista con un tema práctico cuyos alcances pueden resultar considerables a la luz de la posible celebración del tratado tripartido de libre comercio con Canadá y el vecino país del norte, y de los acontecimientos concernientes a la unificación del mercado europeo en 1992<sup>(1)</sup>.

(1) Aproximadamente desde hace 2 años los comunicados de los Parlamentos de los países miembros de la Comunidad Económica Europea se han referido de alguna u otra manera a la "fusión de los mercados nacionales de los 12 estados miembros de la Comunidad Económica de 320 millones de consumidores". "L'Acte unique définit lui-même, dans le nouvel article 8 A paragraphe 2 qu'il ajoute au Traité de Rome, le marché intérieur comme "un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du présent Traité". (8). Il convient également de faire en sorte que le marché soit "non pas statique mais dynamique" et de s'assurer qu'il soit "suffisamment flexible pour canaliser les ressources tant humaines que matérielles et financières vers les domaines d'utilisation optimale". Emmanuel Gaillard, et. al, *Le Marché Unique Européen*, Editions A. Perdone, Paris, 1990, p. 2.

## 2.- Evolución del Derecho Americano en materia de "Product Liability".

¿Cuál ha sido a grandes rasgos la evolución del Derecho Americano en materia de "product liability"? ¿Hacia dónde se dirige la jurisprudencia americana y cuáles son sus principales directrices en este tema?, ¿Cuáles son las consecuencias de las decisiones de la Corte?, ¿Existen en el ámbito legislativo de la Comunidad Económica Europea disposiciones similares a las americanas?. Son las cuestiones que se abordarán, sin que estemos seguros de lograr responder a todas estas interrogantes; a pesar de ello si logramos despertar la inquietud del lector acerca del tema nos consideraremos satisfechos.

La voz "common" en el contexto del sistema jurídico americano corresponde a la idea de uniformidad, más que a la de ordinario<sup>(2)</sup>, sin embargo en múltiples ocasiones, la palabra se va alejando paulatinamente del concepto que representa y pierde su contenido hasta el punto en que ésta adquiere un sentido totalmente diverso al de su origen. Con respecto al término "Common Law" estamos ciertos que nos encontramos frente a una de esas ocasiones en que la legislación sobre la responsabilidad de los productores, es un patente ejemplo de lo anterior.

Efectivamente, el "Common Law" cuenta con grandes ventajas, entre las cuales en opinión de algunos expertos no se encuentra la uniformidad, así por ejemplo en el sistema judicial americano existen una serie de Cortes Federales, subdivididas en Circuitos, a su vez dichas Cortes coexisten con las Cortes de 50 estados, el Distrito de Columbia y Puerto Rico. Desafortunadamente, la Suprema Corte de Justicia no impone uniformidad ni armonía en el sistema, a pesar de que cuenta con amplias facultades discrecionales para denegar al quejoso el "writ of certiorari" o revisión judicial, siendo en realidad un raro privilegio que dicho Tribunal de última instancia ventile un caso<sup>(3)</sup>.

La diversidad de criterios en los foros judiciales conduce prácticamente a una heterogeneidad dentro del "Common Law", pues como es bien sabido, los jueces americanos, son los principales autores del Derecho en ese país.

Debido a lo que se ha mencionado hasta ahora, no es posible aventurarse en una visión generalizada y uniforme sobre el tema que nos ocupa, el cual se halla comprendido dentro del Derecho Local de cada Estado, sin caer en graves inexactitudes; pese a ello, si es válido extraer algunos principios definidos que operan en la mayoría de los Estados y que han configurado un criterio. Previo análisis de los principios de referencia creemos conveniente hacer una disgresión con el propósito de examinar de manera concisa la ubicación y origen de nuestro objeto de estudio.

---

(2) Richard Neeley, "The Product Liability Mess", Macmillan Publishers, New York, 1988, p. 30.

(3) Frederic Merrill, "Problems and Materials on Federal Courts and Civil Procedure", American casebook series, 1974, p. 20 y sigs.

A pesar de que quizá a primera vista pareciese ociosa o innecesaria la inclusión de este breve apartado relativo a los antecedentes que perfilaron el esquema jurídico de la "strict liability" en los Estados Unidos, las razones que nos impelieron a llevar a cabo dicha inclusión estriban principalmente en el hecho trascendental de que ninguna institución puede ser conocida cabalmente en sus aspectos sociales, económicos y mucho menos jurídicos, sin antes tener un conocimiento aunque sea somero del pasado histórico de la misma.

Como se dijo en un principio el presente esbozo se abocará al análisis jurídico de la responsabilidad en que incurre el proveedor de un bien hacia el consumidor que lo adquiere<sup>(4)</sup>, perteneciendo nuestro tema a otro mucho más amplio, que es el de los "torts"<sup>(5)</sup>.

No existe una definición del término "responsabilidad" dentro del sistema jurídico norteamericano, de modo que, una pléyade de figuras claramente diferenciadas en la esfera del Derecho Mexicano como son: la noción de culpa, de responsabilidad civil (y, en algunos casos, penal) se encuentran contemplados bajo la categoría general de "torts".

El surgimiento de los "torts" como una rama independiente dentro del Derecho Norteamericano puede ser considerado como tardío en la historia jurídica de dicho país. En realidad no fue sino hasta mediados del siglo pasado (1859) cuando se publicó el primer tratado de "torts" y algunos años después (es como en 1870), se impartió el primer curso de esta disciplina. Pues bien, aún más tardío es el surgimiento de la teoría de "*product liability*" dentro del marco jurídico de los Estados Unidos<sup>(6)</sup>.

Muy probablemente la lenta evolución de la materia a comentario, obedece a la razón de que en un principio la legislación contractual imponía serios obstáculos a quienes intentaban una acción de responsabilidad en contra del proveedor del producto, ya que para estar en posibilidad de instaurar un proceso contra el proveedor de dicho producto, era requisito indispensable que el demandante probara la existencia de un contrato tácito o expreso con tal proveedor. Como veremos a continuación y mucho antes de que se iniciara el primer intento codificador en torno a nuestro tema de estudio, las Cortes, de modo gradual pero constante, eliminan el requisito contractual para ejercer las acciones mencionadas.

---

(4) Debido a que el concepto no tiene una traducción exacta al español, nos permitimos emplear el original "product liability".

(5) Nuevamente nos topamos con una voz que no tiene un equivalente en español, ni en el Sistema Jurídico Mexicano, empero y sólo para tener una idea general, puede equipararse a la institución de la responsabilidad aunque con grandes diferencias. El diccionario jurídico "Black's", define a los "torts" como: Del latín, torcer: "La violación de un deber contenido en una ley de observancia general, respecto de las personas con las cuales se establece un vínculo derivado de una determinada transacción". *Black's Law Dictionary*, West Publishing Co., 1990.

(6) Edward White, "*Tort Law in America*", Oxford University Press, New York, 1980, p. 15.

3.- *Precedentes esenciales que dieron lugar a la eliminación del Requisito Contractual<sup>(7)</sup>.*

*CASO A).*-

En el caso *Mac Pherson vs. Buick Motor Co.* (N.Y. 1916)<sup>(8)</sup> el juez Cardozo da un paso definitivo e irrevocable para eliminar el requisito contractual al afirmar lo siguiente: El hecho de que el proveedor no haya celebrado un contrato con el quejoso, no libera al primero de responsabilidad, si puede probarse que existía la posibilidad de que el consumidor o el usuario sufrieran un daño, causado por la negligencia del proveedor en la elaboración del producto defectuoso<sup>9</sup>.

*CASO B).*-

Sin embargo, quizá el caso más significativo para la evolución del estudio que nos ocupa es el de *Henningsen vs. Bloomfield Motors, Inc.* (N.J. 1960)<sup>(9)</sup>. Los hechos del caso no son complicados, pero imponen un resumen esquemático de los mismos para poder comprender en toda su magnitud los alcances de la sentencia.

El día 7 de mayo de 1955, el Sr. y la Sra. Henningsen se apersonaron en el local comercial "Bloomfield Motors Inc." (distribuidor de autos Plymouth) con el propósito de comprar un automóvil, acto que llevaron a cabo unos días después de la fecha indicada, pues según se desprende del expediente respectivo el Sr. Henningsen pretendía regalar el automóvil a su esposa y por lo tanto fue él y no la Sra. Henningsen quien celebró el contrato de compraventa con el distribuidor. El día 19 de mayo cuando la Sra. Henningsen manejaba por la Ruta 36 Norte, Nueva Jersey a 50 kilómetros por hora, el volante del automóvil se desprendió sin ningún motivo aparente, razón por la cual la Sra. Henningsen perdió el control del auto y se estrelló contra un muro de ladrillo. En sus respectivas declaraciones los testigos señalaron que "el automóvil en cuestión iba en dirección norte, cuando de un momento a otro, dio una vuelta de aproximadamente 90 grados, que lo colocó en el carril contrario". Como resultado de lo anterior la parte delantera del vehículo quedó destruida y la compañía de seguros declaró la unidad como pérdida total. La Sra. Henningsen sufrió lesiones. La Sra. Henningsen (en lo sucesivo la demandante) instauró un proceso civil en contra del distribuidor (en lo sucesivo el demandado) y en contra de la

(7) El requisito contractual se establece por vez primera en el caso *Winterbottom V. Wright* (1842) 10 M and W 109, 152 Eng. Rep. 402 pp. 262, 393.

(8) *Mac Pherson vs. Buick Motor Co.* III N. E. 1050 (N.Y. 1916).

(9) *Henningsen vs. Bloomfield Motors, Inc.* 32 N.J., 358, 404, A 2d, 69 (1960).

compañía Chrysler, —productora del vehículo modelo Plymouth— (en lo sucesivo el proveedor).

Debido al estado en que quedó el automóvil, la demandante no pudo solicitar que se efectuara una prueba pericial con el objeto de determinar las condiciones defectuosas del vehículo, empero exigió el cumplimiento de la garantía que amparaba el vehículo.

*C). Considerandos de la Corte.*

Los considerandos de la Corte de los que podemos inferir la eliminación del requisito contractual, son como se indica a continuación.

- 1.- De conformidad con el “Código Uniforme en Materia de Compra-venta de Bienes”, el proveedor de un producto está obligado a otorgar una garantía al adquirente del bien. Los términos y alcances de dicha disposición serán interpretados por la Corte en los siguientes términos.

Es indudable que en un principio, las reglas del “*Common law*” relativas a la responsabilidad contractual no autorizaban a aquellos sujetos que no fueran parte en el contrato a demandar por el incumplimiento derivado del mismo. Debido a que el “Código Uniforme de Compraventa de Bienes” se halla redactado en términos bastante amplios que “exclusivamente obligan al proveedor a otorgar una garantía al adquirente del producto, en muchos casos, los productores transfirieron la responsabilidad derivada de la manufactura de productos defectuosos al distribuidor, pues era este último quien finalmente celebraba el contrato respectivo, creándose así una especie de inmunidad que operaba en beneficio del productor y en detrimento del distribuidor”<sup>(10)</sup>.

No obstante lo anterior, lo que sucede en realidad es que el comprador del bien y el distribuidor no siempre adquieren el producto, ni racionalmente puede concluirse que así sea, para su propio uso o consumo. Los productores están conscientes de esta situación, motivo por el cual la publicidad que llevan a cabo de sus productos se dirige a cualquier tipo de comprador potencial. Las limitaciones que imponía el derecho contractual a la venta de productos al público en general, tenían lugar cuando las condiciones del mercado eran simples e incluso los productores y adquirentes podían llegar a un acuerdo sobre el precio y la calidad del producto. Nótese que el comprador podía examinar la calidad del producto personalmente, lo cual no puede suceder en el presente caso, ya que simplemente el comprador no cuenta, ni se con-

---

(10) Henningsen vs. Bloomfield Motors, Inc. Ibidem.

templa que así sea, con la capacidad suficiente para evaluar el control de calidad del producto.

A mayor abundamiento, sería injusto dar validez a una regla que permite a los productores crear un mercado para sus bienes, cuando en última instancia el productor no se compromete a nada y tales bienes no poseen la calidad, que de acuerdo a la publicidad y a la garantía de los mismos, deberían poseer.

Por otro lado, el producto va dirigido al consumidor, término que tiene una connotación mucho más amplia que el de comprador. Consumidor es cualquier persona que, en un momento dado, puede hacer uso del bien, en virtud de lo cual la garantía que otorga el productor de cualquier bien va dirigida al público en general y la protección del mismo es también materia de interés público y de justicia social; por lo cual no es necesario que la demandante haya celebrado un contrato con Chrysler para poder exigir de esta compañía o del distribuidor el cumplimiento de los derechos amparados por la garantía y en la especie el pago de daños y perjuicios<sup>(11)</sup>.

Creemos que los razonamientos de la Corte no requieren de mayor explicación, por lo cual a continuación pasaremos a considerar la ubicación del tema en el campo del Derecho Americano y ahondar en algunas de sus características.

#### 4.- Ubicación del concepto de Responsabilidad del Proveedor en el Campo del Derecho Americano.

La doctrina moderna<sup>(12)</sup> de los "torts", clasifica bajo un mismo grupo los daños que puede sufrir una persona o su patrimonio y la responsabilidad a que está sujeto el agente del daño, en las siguientes categorías:

- a. Daños causados intencionalmente<sup>(13)</sup>
- b. Daños causados preterintencionalmente (negligencia)
- c. Responsabilidad sin culpa o "stricto sensu".

(11) Henningsen vs. Bloomfield Motors, Inc. Ibidem.

(12) Véase:

Keeton Page, *Cases and Materials on the law of torts*, West Publishing Co., St. Paul, 1977.

Bishop Joel Prentiss, *Commentaries on the non-contract law and especially as to common affairs not of contract or the every-day rights and torts*, T.H. Flood, Chicago, 1989.

Alexander George, *Commercial torts*, Michie Co., Virginia, 1988.

Fleming John, *An introduction to the law of torts*, Oxford Press, New York, 1985.

Burrows, Andrew, *Remedies for torts and breach of contracts*, Butterworths, London, 1987.

(13) La doctrina reconoce fundamentalmente 3 grandes grupos, cualquiera de los cuales puede dar lugar al ejercicio de la acción penal, además de la responsabilidad civil correspondiente.

La responsabilidad sin culpa se subdivide a su vez en:

- i) "Product Liability"
- ii) "Ultrahazardous liability"<sup>(14)</sup>.

*Teoría de la negligencia (daños causados preterintencionalmente):*

Es negligente aquel sujeto cuya conducta no corresponde al promedio que establece la Ley para la protección de terceros contra un riesgo irracional de daño<sup>(15)</sup>. En el lenguaje común, el término negligencia hace alusión a olvido o distracción, mas no es así en el lenguaje jurídico. Como se desprende de la definición anterior, negligencia es aquella conducta que crea un riesgo irracional contra un tercero; sin embargo, esto no significa que la intención del agente que causa el daño sea irrelevante ni mucho menos, en realidad el elemento racional en una conducta varía en gran medida dependiendo de la intención y conocimiento del sujeto. Por ejemplo, aquel que maneja un automóvil y no sabe que éste tiene un defecto. La distinción en cuanto a la responsabilidad dependerá entonces de: El conocimiento, la percepción y la intención del sujeto.

Por último, queda por investigar si la conducta del agente del daño fue razonable, de acuerdo no a la convicción propia del responsable, sino a un criterio general. Dicho criterio general se establece en la doctrina con base en una ficción jurídica, la del "hombre razonable"; la pregunta es ¿qué habría hecho un hombre razonable en el caso de encontrarse bajo las mismas circunstancias que el causante del daño?

(14) Responsabilidad derivada del ejercicio de actividades altamente peligrosas.

(15) Los elementos de esta definición han sido integrados con base en la doctrina:

Véanse:

Baldwin Scott. "The preparation of a product liability case", Boston; Little, Brown, 1981.

Owles Derrick "Avoiding liability for defective products: a guide to the law on disclaimer of liability clauses in contracts for the sale of goods". Lloyds of London Press, 1987.

Compensation and liability for product and process injuries: progress report, April 13, 1987. The American Law Institute, Philadelphia, 1987.

Eads George, "Designing safer products: Corporate responses to product liability law and regulations", Rand Institute for Civil Justice, 1983.

(16) En el sistema jurídico norteamericano, la Corte ha establecido la regla general de que "todo individuo tiene la obligación de conducirse con el debido cuidado", sin embargo la aplicación de esta regla no es uniforme, siendo más sencillo evaluar sus excepciones que el enunciado general. Existe además otro elemento esencial que debemos considerar al analizar el concepto de deber, este elemento es la relación que existe entre el perjudicado y el agente del daño. La cuestión podría plantearse en los siguientes términos: ¿Hasta donde llega la obligación del supuesto agente del daño, de actuar con el debido cuidado respecto al perjudicado?. La jurisprudencia considera que el alcance de tal obligación sólo puede ser evaluado por la Corte y no por el jurado, de conformidad con los precedentes que se han establecido durante el transcurso del tiempo. Aunque existen algunos antecedentes que han sido codificados, la mayoría permanecen únicamente como principios, manteniendo cada Corte su propio criterio. Han abordado en varias ocasiones el tema: Noel Dix, "Products Liability" West Publishing Co., 1981 y Speiser Stuart "Negligence Case Techniques", New York, 1969.

Por otro lado, el “hombre razonable” aun en la ficción jurídica no es perfecto o infalible y está sujeto a errores de juicio o de percepción, incluso puede estar distraído en un momento dado, porque es un ser humano. Pero sus errores deben caer en la medida de “lo razonable” y considerarse que actuó con el “debido cuidado”<sup>(16)</sup>.

En este orden de ideas y con el objeto de que el perjudicado pueda fincar responsabilidad al agente del daño se requiere:

- 1).- La obligación del presunto responsable de actuar con el debido cuidado<sup>(17)</sup>.
- 2).- La violación de ese deber, ocasionada por la conducta inadecuada del responsable respecto al comportamiento promedio.
- 3).- Una causa próxima entre la conducta negligente y el daño que resulte de dicha conducta.
- 4).- Daño o pérdida cuantificable.

Indudablemente el caso clásico en la doctrina y en la jurisprudencia norteamericana que aporta un prolijo análisis sobre los elementos que configuran la negligencia, y que en realidad la Corte ha seguido más fielmente que la propia Legislación es “Escola vs. Coca-Cola Bottling Co. of Fresno” (Cal. 1944)<sup>(18)</sup>.

Por la trascendencia del caso nos permitimos hacer una reseña de los hechos:

La quejosa que prestaba sus servicios como mesera en un restaurante, recibió severas lesiones cuando una botella de Coca Cola explotó en su mano. Según consta en autos, la quejosa tiene la firme convicción que sus lesiones fueron causadas por el hecho de que la compañía había inyectado demasiado gas a la bebida y ya que la víctima no pudo probar lo anterior, invocó la presunción “*res ipsa loquitur*”<sup>(19)</sup>.

Algunas autoridades en la materia, opinaron que no podía invocarse la presunción “*res ipsa loquitur*” si el accidente ocurría cuando el objeto que ocasionó el da-

(17) Artículos 4 y 5 del Segundo “Restatement en Materia de Torts” (1965). Compartimos la opinión del maestro Rodolfo Batiza en el sentido de que intentar una traducción de la expresión “Restatement” conlleva grandes dificultades, por lo cual emplearemos el original “Restatements”. Véase “Jurídica” Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, número 19, “Las Fuentes del Código Civil de Field y la Codificación del Common Law” p. 67, nota al pie de página No. 43.

(18) Escola vs. Coca-Cola Bottling Co. of Fresno, 150 p. 2d 436 (Cal. 1944).

(19) Significa “las cosas hablan por sí mismas”, y es la presunción mediante la cual el quejoso invierte la carga de la prueba en perjuicio del demandado, siempre y cuando se den los siguientes requisitos:

- El objeto del daño debe estar en exclusivo control del demandado;
- El accidente no hubiera ocurrido de no ser por la conducta negligente del autor del daño.
- El demandante no debe contribuir a causar el accidente.

Véase Kionka Edward, “Torts Injuries to Persons and Property”, West Publishing Co., 1977.

ño estaba fuera del alcance del demandado. La trascendencia de este caso radica en el hecho de que la Corte considera que la quejosa puede invocar a su favor la presunción ya que para ello sólo basta que: “el producto haya estado bajo el exclusivo control del autor del daño al momento de ocurrir la conducta negligente, y resulta lógico considerar que durante el proceso de elaboración del producto, únicamente la embotelladora tenía el control del producto”<sup>(20)</sup>.

Responsabilidad sin culpa o “*stricto sensu*”.

La responsabilidad *stricto sensu* (*strict liability*) se caracteriza por eliminar la imputabilidad del hecho que causa daños y perjuicios a una falta de su autor. Es decir, el individuo es responsable del daño que causa, sin importar el cuidado que haya puesto en la actividad que desempeña<sup>(21)</sup>.

Responsabilidad por el ejercicio de actividades altamente peligrosas: (*Ultra-hazardous liability*).

La Segunda “Restatement” en materia de responsabilidad (“*Second Restatement of Torts*”), define como actividad peligrosa: “aquella cuya ejecución involucra un alto grado de riesgo, no obstante se lleve a cabo con el mayor cuidado y las debidas precauciones”<sup>(22)</sup>.

La mayoría de los jueces evalúan además los siguientes elementos:

- La probabilidad de que ocurra un daño.
- Si el riesgo puede ser eliminado tomando las debidas precauciones.
- Si la actividad es usual.
- Las consecuencias sociales que conlleva el ejercicio de la actividad.

Como ejemplos de estas actividades pueden mencionarse: la fumigación aérea, el uso de maquinaria especializada para barbechar la tierra, e incluso la asistencia a espectáculos masivos. En todos los casos anteriores la jurisprudencia contempla que aquél que ejecuta la actividad debe afrontar los riesgos independientemente del cuidado con que actúe.

En 1956 el Instituto Americano de Leyes publicó la Segunda “Restatement” en materia de responsabilidad, cuyo artículo 402A ha sido adoptado, hasta ahora, por más de 35 estados de la Unión Americana. La disposición de referencia establece que:

- (1) “Aquel que enajene un producto defectuoso que se encuentre en condiciones irrazonablemente peligrosas para el usuario o consumidor o el patrimonio de

(20) Opinión de la Corte, *Escola vs. Coca-Cola Bottling Co. of Fresno*, *Ibidem*.

(21) Shapo Marshall, “*The Law of Products Liability*”, Vol. 1, Butterworth Legal Publishers, 1990, p. 7.04.

(22) *Second Restatement of the Law, Torts*, American Law Institute Publishers, 1965.

éste, es responsable por el daño material que dicho producto cause al usuario, al consumidor o a su patrimonio, si además:

- a). El vendedor ejerce actos de comercio habitualmente.
- b). El producto se presenta al consumidor sin cambios sustanciales en las condiciones originales en que fue vendido.

(2) La disposición anterior deberá aplicarse, no obstante que:

- a). El vendedor haya puesto el mayor cuidado en la preparación y enajenación del producto, y
- b). El consumidor o el usuario del producto no tengan ningunana relación contractual con el proveedor.

La disposición a comentario nos plantea algunos problemas de interpretación; en primer término ¿qué debemos entender por “vendedor”, producto y defecto irracionalmente peligroso?. De conformidad con algunos precedentes de la Corte, resulta claro que únicamente se puede fincar responsabilidad a aquellos sujetos que se dedican habitualmente a la venta de productos para uso o consumo humanos. Por lo cual el término “vendedor” equivale a “proveedor”, categoría que comprende a los productores, distribuidores y en general a todo aquel individuo que interviene en el proceso productivo, con exclusión del sujeto que realiza un acto de comercio accidental y esporádico.

Por lo que toca al defecto, éste debe ser de tal naturaleza que coloque al consumidor común en condiciones de extremo peligro. Se manejan, dentro del sistema judicial norteamericano, 3 tipos de defectos:

- Por el diseño
- Por la manufactura
- Por la carencia de advertencias e instrucciones adecuadas que expliquen la forma en que debe utilizarse el producto<sup>(23)</sup>.

No obstante lo anterior, algunas Cortes consideran que la determinación de las características que debe reunir el “consumidor común” son más bien vagas, siendo en realidad muy difícil si no imposible, establecer con claridad en un momento dado quién es un consumidor común, consecuentemente han desarrollado la teoría del riesgo-beneficio.

La teoría del riesgo-beneficio nos induce a comparar la utilidad del producto contra los riesgos inherentes a tal producto. Asimismo, otros factores como el daño que aquél puede ocasionar, la opción de usar un satisfactor sustituto e incluso la posibilidad del proveedor para celebrar un contrato de seguro que ampare cualquier

(23) Miller Christopher, *“Product Liability”* Butter worths, London, 1977.

Schwartz Victor et. al, *“Product liability: a practical guide*, Clifton, N. Jersey, 1988.

contingencia, son elementos que deben sopesarse al juzgar un caso de “*product liability*”.

En otro orden de ideas, la interpretación correcta que debe darse al término “producto” es restrictiva, pues únicamente comprende a aquel bien que llega al consumidor o usuario en las mismas condiciones en que se produjo. Como nota importante cabe aclarar que la electricidad también queda comprendida bajo el rubro “producto”, mas no así el servicio suministro de la misma. En general la prestación de un servicio no está contemplada en la definición de producto<sup>(24)</sup>.

#### 5.- Excepciones que puede oponer el presunto responsable.

Las principales excepciones que puede invocar el proveedor son:

- La víctima no logró comprobar los requisitos señalados en el artículo 402A.
- Alteración de las condiciones originales del producto.
- Asimismo el proveedor puede alegar que la elaboración del producto se llevó a cabo de acuerdo a las disposiciones aplicables y aprobadas previamente por el organismo gubernamental respectivo, y quizá la defensa más significativa pero difícil de probar.
- El consumidor no hizo uso del producto adecuadamente.

Antes de pasar al siguiente apartado, creemos conveniente hacer una breve referencia al concepto de garantía a la luz de nuestro objeto de estudio.

La legislación de la materia<sup>(25)</sup> clasifica las garantías bajo 3 grandes rubros:

- Garantía expresa;
- Garantía implícita y
- “Warranty of merchantability”<sup>(26)</sup>.

La garantía expresa es simplemente la declaración del proveedor en el sentido de que el producto posee la calidad y especificaciones que se señalan en la etiqueta o se contemplan en el contrato.

La garantía implícita, es aquella que se establece en la ley y que se transfiere al consumidor al momento de adquirir el producto, a menos de que las partes en el contrato estipulen lo contrario. Sin embargo, dichas estipulaciones son “*prima facie*” inválidas<sup>(27)</sup>.

---

(24) Whitehead Marc et. al, “A comparison of Product Liability Law in the United States and the European Community”, *European Business Law Review*, Volume 2 No. 7, July, 1991.

(25) Código Uniforme de Comercio (*Uniform Commercial Code*) Artes. 2-313, 2-719 y 2-314.

(26) Código Uniforme de Comercio. *Ibidem*.

(27) Código Uniforme... *Ibidem*.

Por lo que hace a la “*warranty of merchantability*” se requiere que el producto y el contenedor satisfagan un “standard” mínimo de calidad señalado en la ley<sup>(28)</sup>.

Después del breve recorrido que hemos realizado por la teoría de la responsabilidad en el marco jurídico norteamericano, consideramos pertinente avanzar las siguientes:

## 6.- Conclusiones.

- 1.- La filosofía que preconizaba que en la vida de cualquier ser humano pueden ocurrir daños y accidentes que resultan inevitables en multitud de casos, y consecuentemente la víctima debía asumir esos riesgos como una faceta más de su vida en sociedad, ha llegado a su fin en los Estados Unidos. Probablemente los excesos a que condujo en ese país la implementación de una política económica basada en el “*laissez faire laissez passer*”<sup>(29)</sup> que favorecía indiscriminadamente el desarrollo industrial en detrimento de la justicia social, logró activar un mecanismo que ahora funciona en sentido inverso.

La transformación gradual de la sociedad, la tecnología moderna, la producción en masa, determinaron un cambio radical en el flexible sistema judicial de los Estados Unidos. La concepción del “accidente inevitable”<sup>(30)</sup> desapareció del panorama jurídico y fue reemplazada por una noción de amplio contenido social cuya “quid” es el siguiente: Un nuevo sentido de justicia exige que aquéllos que se dedican a actividades lucrativas que generan un riesgo en la sociedad deben pagar las consecuencias por la aportación de ese riesgo y por lo tanto, es indispensable que en su presupuesto contemplen un costo para compensar a las víctimas desafortunadas. La culpa ha desaparecido. El bienestar social y la distribución de la riqueza emergen como factores primordiales que ha de sopesar el juez al dictar sentencia en materia de “product liability”.

La doctrina Greenman, incorporada al texto del artículo 402A de la Segunda Compilación en Materia de Responsabilidad cerró el ciclo, establece que ya no es necesario probar la negligencia del proveedor, sino únicamente que el producto era defectuoso y causó el daño. La línea que separa la noción de negligencia en la manu-

(28) No existe traducción del término, sin embargo podríamos decir que se trata de la garantía “mercantil del producto”, la definición proviene del Código Uniforme de Comercio artículo 2-314. Véase el artículo “Implied and Express Warranties and Disclaimers Under the Uniform Commercial Code”, 38 Ind. L.J. 648,654 (1963) y además:

Dierson Frank, Et. al, “*Product Liability Cases*”, Commerce Clearing House, Chicago, 1955.

(29) Carbonneau Thomas, “*Alternative Dispute Resolution: Melting the lances and dismantling the Steeds*”, University of Illinois Press, 1989, p. 202.

(30) Carbonneau Thomas, Op. Cit. p. 206.

factura del producto y de producto defectuoso, es bastante sutil, sin embargo, las Cortes han superado la distinción estableciendo una gama de presunciones que operan en favor de la víctima. Basta con que el consumidor aduzca que el daño fue causado por el producto, para presumir que éste tiene un defecto<sup>(31)</sup>. Como puede observarse claramente, los alcances son infinitos, y aún más si se toma en cuenta la adopción de nuevos tipos de responsabilidad como “enterprise liability”, “invited misuse” y “market share liability”<sup>(32)</sup>.

2.- Como colorario de lo hasta aquí expuesto, el resultado de un juicio en materia de responsabilidad es absolutamente impredecible. Los jueces, según comentamos en párrafos precedentes, no comparten un criterio común y en ocasiones se basan en actitudes profesionales o convicciones personales... A mayor abundamiento, es imposible prever el fallo del jurado. En múltiples ocasiones se cree que los jurados fallarán en favor de la víctima, mas no siempre es así. El veredicto en el caso *Marsee vs. U.S. Tobacco*<sup>(33)</sup> basta para desterrar esa concepción. En ese caso, el jurado se negó a otorgar el pago de una indemnización a los familiares de un joven de 19 años que consumía hojas de tabaco y que murió de cáncer en la lengua. Asimismo, muchas veces es difícil para el jurado distinguir cuestiones legales y en no pocas ocasiones se deja llevar por sus impresiones iniciales y creencias personales. La manipulación de los abogados de las víctimas y los efectos dramáticos que se emplean han ido minando el respeto por el Derecho<sup>(34)</sup>.

3.- Otra consecuencia que se desprende de la carencia de certeza jurídica en el sistema, es el alto costo de los contratos de seguro. Costos que muchas pequeñas empresas no pueden afrontar. Las palabras de Colin et Capitant que citara el maestro Manuel Borja Soriano con respecto al conflicto que traería la aplica-

---

(31) Véase: “*Product Liability: prevention, practice and process in Europe and the United States*”, Rudolph Huslenbek Editor, 1989.

(32) Para la explicación de estos conceptos véanse los siguientes casos: *Sindell vs. Abbott Laboratories*, 26 Cal. 3d 588, 607 p. 2d 924, 163 Cal. Rptr. 132, cert. denied 449 U.S. 912 (1980), noted in 69 CALIF. L. REV. 1179 (1981); 14 IND. L. REV. 695 (1981), 42 U. PITT. L. REV. 669 (1981). See also Delgado, *Beyond Sindell: Relaxation of Cause-in-Fact Rules for Indeterminate Plaintiffs*, 70 CALIF. L. REV. 881 (1982); Fischer, *Products Liability: An Analysis of Market Share Liability*, 34 VAND L. REV. 1623 (1981); Robinson, *Multiple Causation in Tort Law: Reflections on the DES Cases*, 68 VA L. REV. 713 (1982).

(33) El caso fue ventilado en Julio de 1986, en Oklahoma City, Oklahoma.

(34) Particularmente el desapego al Derecho como un medio para resolver controversias se refleja con claridad meridiana en las estadísticas, ya que debido a la incertidumbre que priva en el medio el 95% de los casos de “product liability” se resuelven antes de llegar a la Corte. Efectivamente las “deep pocket companies” (compañías con capacidad de pago) no pueden arriesgarse a conocer el resultado de una sentencia que implique el pago de una suma astronómica a la víctima. Hamlin S. “*What Makes Juries Listen: A Communications Expert Looks at the Trial*”, (1985).

ción de la teoría de la responsabilidad objetiva, parecen proféticas en el contexto del Derecho Norteamericano en la rama de “product liability”<sup>(35)</sup>.

- 4.- La necesidad de una reforma que organice el caos en que se ha convertido el tema de los “torts” y de “product liability” en los Estados Unidos, parece evidente;<sup>(36)</sup> sin embargo poderosos obstáculos se oponen a la realización de tales modificaciones. Entre dichos obstáculos destacan, por supuesto, las presiones políticas. Efectivamente una inmensa infraestructura legal ha dado lugar a una intensa lucha entre los partidos políticos, en relación a quién debe pagar, cuánto debe pagar y en qué circunstancias tiene lugar el pago<sup>(37)</sup>.

### *El concepto de “product liability” a la luz de la legislación de la Comunidad Económica Europea.*

La Comunidad Económica Europea (en lo sucesivo CEE) ha adoptado plenamente la Directiva del Consejo de Ministros del 25 de julio de 1985<sup>(38)</sup>, la cual en su

(35) “Ahora, si examinamos el principio de la responsabilidad objetiva en sí mismo, diremos que... lo rechazamos... porque tendría consecuencias peligrosas e injustas; iría nada menos que a matar toda iniciativa... Decir: el hombre debe soportar las consecuencias de sus actos aun lícitos desde el momento en que causen perjuicio a otro, porque cada uno debe correr el riesgo de su acción, es apartar al hombre de la acción, es condenarlo a la inercia. La equidad en el reparto de los riesgos es ciertamente deseable en Derecho, como lo sería en economía política, en el reparto de las riquezas. También es necesario no sacrificarle la producción, ni por tanto, la actividad humana, fuente de toda producción. Se concebiría que el hombre pudiera ser declarado por la Ley responsable a priori por el hecho de las cosas que le pertenecen, al menos cuando esas cosas son, por su naturaleza, peligrosas para los terceros. Y en efecto, depende de cada uno no introducir tal cosa en el medio social en donde puede producir daños; en rigor podría decirse que toda propiedad constituye un monopolio que debe implicar cargas al lado de sus ventajas. Pero no se podría ir hasta declarar al hombre siempre responsable por las consecuencias de sus actos, hasta hacer de cada ciudadano el asegurador del público, contra las consecuencias dañosas para otros de los actos lícitos que ejecuta, aun cuando no hubiera ninguna imprudencia que imputarle. ¿Puede decirse que depende del hombre no obrar?. No, seguramente. La necesidad de la acción es para él una especie de fuerza mayor que, fuera de toda falta demostrada a su cargo, debe traer consigo su completa exoneración”.

Borja Soriano Manuel, *“Teoría General de las Obligaciones”*, Editorial Porrúa, México, 1984.

(36) Symposium, *“Developments in tort law and tort reform”*, 18 St. Mary’s L.J. 669 (1987).

(37) Otro de los graves problemas que deben enfrentar los precursores de la Reforma, es la repercusión social y económica que puede tener cualquier cambio en la legislación. Las estadísticas indican que las compañías aseguradoras han ganado un promedio de 50 a 75 billones de dólares en los últimos 10 años.

Véase: Greengard G., *“Is the tort System Heading for a Crash?”*. Barrister, 1987, p. 22-31 (con el suplemento *“Update on Liability Crisis”*).

*Asimismo algunos abogados se oponen a cualquier modificación que pueda traducirse en una disminución del monto de los honorarios, los cuales en estos casos se pagan con base en el sistema de “contingency fee” (de acuerdo al monto de lo recuperado). En general la víctima obtiene finalmente el 40% de la cantidad que le corresponde de acuerdo a la sentencia. Véase Dep. National Tort Reform (1990) “Oregon Trial Lawyers Study Shows no Increase in Jury Verdicts”.*

(38) Council Directive of 25 July 1985 on the Approximation of the Laws, Regulations, and Administrative Provisions of the Member States concerning liability for defective products.

De conformidad con el Tratado de Roma una “directiva” obliga directamente a los Estados Miembros de la C.E.E., sin necesidad de adopción de medidas legislativas posteriores; es decir, se incorpora a la ley nacional.

artículo primero señala “el productor será responsable por cualquier daño causado por el producto defectuoso”.

En la propia directiva se hallan las definiciones precisas de lo que debe entenderse por productor, producto y defecto.

Desde nuestro punto de vista, los conceptos y las expresiones que se emplean para definir producto, productor, defecto y consumidor en la C.E.E., son más claras que las que se encuentran en la legislación americana. Sin embargo, en la mayoría de las cortes europeas no existe un jurado que pueda imponer el pago de daños y perjuicios al productor por sumas astronómicas, pues la legislación de cada país miembro de la CEE contempla límites precisos para los casos de “*product liability*”, y el resultado final es que los sistemas funcionan de manera muy distinta<sup>(39)</sup>.

De todo lo expuesto se concluye que el surgimiento de la “responsabilidad del proveedor” en los términos ya reseñados, obedece a una necesidad real de proteger a los consumidores dentro de los sistemas económicos avanzados de “libre mercado”. Consideramos que en el caso de nuestro país, conforme continúe desarrollándose, habrá que diseñar y formular una normativa jurídica que sea capaz de dar respuesta a la nueva problemática y en ese sentido la legislación, la doctrina y la jurisprudencia de los países industrializados resultará un antecedente útil para lograr ese objetivo.

---

(39) Véanse:

“*Product Liability: prevention, practice and process in Europe and the United States*”, ed. Rudolph Hulsenbenv y Dennis Campbell, Boston, 1989.

Kelly Patrick, “*European Product Liability*”, Butterworths, London, 1991.

World Conference on Product Liability, ed. Hollenshead, London, 1977.

“*The Global tort After 1990: the final frontier?: the adoption of strict product liability by the E.C. and other recent worldwide developments*”: 1990 TIPS annual meeting, 1990.