

382
2ef



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

"LA RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS EN MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS"

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN DERECHO
P R E S E N T A:
JULIETA OVALLE PIEDRA



MEXICO, D. F.

1999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN.

0279195



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

FACULTAD DE DERECHO SEMINARIO DE DERECHO MERCANTIL

**DIRECTOR GENERAL DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR.
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.
P R E S E N T E.**

La alumna **JULIETA OVALLE PIEDRA**, realizó bajo la supervisión de este Seminario el trabajo titulado: **"LA RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS EN MEXICO, CANADA Y ESTADOS UNIDOS"**, con la asesoría del **DR. A. FABIAN MONDRAGON PEDRERO**; que presentará como tesis para obtener el título de Licenciado en Derecho.

El mencionado asesor nos comunicó que el trabajo realizado por dicho alumno reúne los requisitos reglamentarios aplicables, para los efectos de su aprobación formal.

En vista de lo anterior, comunico a Usted que el trabajo de referencia puede ser sometido a consideración del H. Jurado que habrá de calificarlo.

Por sesión del día 3 de febrero de 1998 del Consejo de Directores de Seminario se acordó incluir en oficio de aprobación de tesis la siguiente leyenda que se hace del conocimiento del sustentante:

"El interesado deberá iniciar el trámite para su titulación dentro de los seis meses siguientes (contados de día a día) a aquél en que le sea entregado el presente oficio, en el entendido de que transcurrido dicho lapso sin haberlo hecho, caducará la autorización que ahora se le concede para someter su tesis a examen profesional, misma autorización que no podrá otorgarse nuevamente sino en el caso de que el trabajo recepcional conserve su actualidad y siempre que la oportuna iniciación del trámite para la celebración del examen haya sido impedida por circunstancia grave, todo lo cual calificará la Secretaría General de la Facultad.

Atentamente,
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"
Ciudad Universitaria, a 06 de Julio de 1999.

**DR. ALBERTO FABIAN MONDRAGON PEDRERO
DIRECTOR**



Université d'Ottawa - University of Ottawa

Faculté de droit
Cabinet du doyen
Section de droit civil

Faculty of Law
Office of the Dean
Civil Law Section

Ottawa, Ontario, a 9 de diciembre de 1998.

Dr. Máximo Carvajal Contreras
Director de la Facultad de Derecho
Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria
México, D.F.

Estimado Dr. Máximo Carvajal Contreras:

Por medio la presente me permito manifestarle que he tenido el gusto de dirigir el proyecto de tesis de la Alumna Julieta Ovalle Piedra intitulado «La Responsabilidad Civil de Productos en México, Canadá y Estados Unidos», durante su estadia en nuestra facultad de septiembre a diciembre del año en curso.

Considero que la Alumna referida ha llevado a cabo un trabajo de investigación muy serio tal como se desprende de su plan general de trabajo. Estimo que en su capitulado establece las bases para una buena redacción y una muy interesante conclusión comparativa. Obviamente, me gustaría recibir una copia del trabajo final.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para enviarle un muy cordial saludo.

Louis Perret
Decano

LP/RG

CONTRERA.LET

57, rue Louis-Pasteur C.P. 450, Succ. A
Ottawa (Ontario) K1N 6N5 Canada

57 Louis Pasteur St., P.O. Box 450, Stn. A
Ottawa, Ontario K1N 6N5 Canada

(613) 562-5902 • Téléc./Fax (613) 562-5121
C.él./Email: lmpellet@uottawa.ca

A MI PADRE

DR. JOSÉ OVALLE FAVELA

A MI MADRE

SRA. MARÍA DE LA LUZ PIEDRA DE OVALLE

A MIS HERMANAS

LILIANA Y CECILIA.

CON UN MUY ESPECIAL AGRADECIMIENTO

AL DR. MÁXIMO CARVAJAL CONTRERAS

AL PROF. LOUIS PERRET

AL DR. FABIÁN MONDRAGÓN PEDRERO

AL DR. MOISÉS HURTADO GONZÁLEZ

INTRODUCCIÓN

Todos y cada uno de los miembros de la sociedad somos consumidores. En el curso de nuestras vidas entramos en contacto con un incontable número de productos, productos que por defectos en el diseño, fabricación, en la información que ofrecen, en un momento dado pueden llegar a causar algún daño a los bienes y a las personas. Las lesiones que pueda sufrir una persona por causa de algún producto defectuoso pueden ser mínimas: un simple raspón, a veces sólo un gran susto. Pero en ocasiones pueden ser tan graves que afecten por completo la vida de una persona.

En 1956, un nuevo hipnótico llamado Contergan fue introducido en Alemania Oriental por una compañía llamada Chemie Gruenthal. El éxito fenomenal de este medicamento se atribuyó a su alto grado de seguridad. La compañía alemana comenzó a introducir el medicamento en el mercado internacional y tuvo éxito en la mayoría de los países, a excepción de los Estados Unidos. En poco tiempo, el Contergan (o talidomida) se convirtió en un medicamento de uso general por las mujeres embarazadas para controlar las náuseas. El uso del Contergan se difundió por todo el mundo occidental. En la actualidad se ha probado que en Alemania Oriental, lugar donde el medicamento estuvo disponible en un principio como un

hipnótico y después como tratamiento estándar para las náuseas matutinas durante el embarazo, desde principios de 1959 circulaban reportes sobre los efectos teratogénicos del medicamento, es decir, que dicho medicamento podía causar malformaciones increíbles en niños cuyas madres habían ingerido el medicamento. La compañía omitió revelar los desastrosos resultados que se le habían reportado. Varias compañías en otros países habían obtenido la franquicia para elaborar el medicamento. Al conceder la franquicia, la compañía alemana tenía la obligación de advertir sobre los efectos del medicamento, pero no lo hizo. En Gran Bretaña, como se probó más tarde en procedimientos legales, por lo menos un investigador que trabajaba para la compañía que producía el medicamento en ese país, intentó convencer a sus superiores de que el medicamento no era seguro. Las estadísticas señalan que más de 8,000 "niños de la talidomida" nacieron en Europa, Sudamérica, Australia, Japón, Estados Unidos (relativamente pocos) y Canadá. Muchos de estos bebés nacieron con extremidades muy pequeñas o sin ellas, con sordera, problemas en la vista, defectos en el corazón, anomalías en la columna vertebral y complicaciones en las vías urinarias.¹ Si las compañías que producían el medicamento hubieran advertido a los usuarios sobre los efectos nocivos del mismo, muchas de estas deformaciones se hubieran evitado.

En el caso de que un producto cause daños, ¿a quién se puede demandar, al fabricante, al distribuidor, al mayorista, al minorista, al importador, o a todos como deudores solidarios? Por otro lado, ¿quiénes tendrán derecho a demandar, la persona que haya adquirido el producto, el tercero que sufrió un daño, el sub-adquirente del producto? Otra cuestión que surge es la indemnización, ¿qué daños son resarcibles?

¹ CHADDERTON, H. Clifford, *Report of the Thalidomide Task Force*, Volumen I; War Amputations of

Imaginemos que una persona está dentro de un supermercado, ha elegido un paquete de seis cervezas y lo lleva en la mano. Antes de llegar a la caja, el cartón que soporta a las cervezas se rompe, una de las cervezas cae al suelo, la botella explota, y el líquido y los vidrios salen disparados en un perímetro de metro y medio. Ahora planteemos varias situaciones.

- A. El líquido ha arruinado un vestido de seda finísimo que llevaba la persona en cuestión, que además tenía un valor sentimental pues había sido el único bien que le había legado un pariente querido.
- B. Uno de los vidrios que salió disparado entró en la pierna de la persona, produciendo una herida de varios centímetros, que requerirá de atención médica.
- C. Los vidrios salen disparados con tal fuerza que entran en los ojos de la persona, quien desafortunadamente pierde la vista como consecuencia de la lesión que sufre.

En la hipótesis A, la persona ha sufrido un daño en un bien. También se podría plantear que la persona ha sufrido un daño moral, debido al valor sentimental que tenía el vestido arruinado. En la hipótesis B, como consecuencia de la lesión sufrida, la persona tendrá que desembolsar dinero para pagar los gastos médicos que se generen con motivo de la lesión. En la hipótesis C, la persona sufrirá una incapacidad permanente y sin duda un daño moral. Si en el trabajo que realizaba esta persona estaba implicado necesariamente el sentido de la vista, la persona quedará incapacitada para ganarse la vida, por lo menos durante el tiempo en que encuentre otra forma de obtener ingresos. La vida de esta persona quedará afectada por completo, debido a que el fabricante de la cerveza no tuvo la diligencia de utilizar un cartón más resistente para soportar el peso de las cervezas. En estos casos, la

persona podría demandar al fabricante solicitando la indemnización de los daños causados debido a su negligencia. Si este accidente hubiera ocurrido cinco minutos más tarde, cuando la persona ya hubiera pagado las cervezas en la caja, la situación sería distinta. Entre la persona y el proveedor habría un vínculo contractual, y la persona lesionada podría presentar una demanda también contra el vendedor.

En muchos países, encabezados por Estados Unidos de América, se ha desarrollado lo que se ha llamado "responsabilidad de productos" (*products liability*), como una manera de indemnizar a las personas que han sufrido daños por productos defectuosos. Cabe aclarar que en el presente trabajo se ha preferido utilizar el término "responsabilidad por productos" en lugar de "responsabilidad de productos", pues los productos no pueden incurrir en responsabilidad alguna. La responsabilidad por productos implica "la responsabilidad en que incurra el fabricante y los distribuidores por el producto que aquél elabora y que éstos ponen en circulación".² Los casos de responsabilidad por productos en su mayoría se han desarrollado en la vía civil.

La Resolución 38/248, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 16 de abril de 1985, establece las Directrices para la Protección del Consumidor. En ellas se dispone que los gobiernos deben adoptar o fomentar la adopción de medidas apropiadas, incluidos sistemas jurídicos, reglamentaciones de seguridad, normas nacionales o internacionales, normas voluntarias y el mantenimiento de registros de seguridad, para garantizar que los productos sean inocuos en el uso al que se destinan o normalmente previsible. Asimismo, deberán adoptar medidas generales para garantizar que los artículos producidos por los

fabricantes sean inocuos para el uso al que se destinan y para el normalmente previsible. Los responsables de introducir los artículos en el mercado, en particular los proveedores, exportadores, importadores, minoristas y similares deben velar por que, mientras estén a su cuidado, esos artículos no pierdan su inocuidad debido a manipulación o almacenamiento inadecuados.

Por otro lado, se deben facilitar a los consumidores instrucciones sobre el uso adecuado de los artículos e información sobre los riesgos que entraña el uso al que se destinan o el normalmente previsible. En la medida de lo posible, la información de vital importancia sobre cuestiones de seguridad debe comunicarse a los consumidores mediante símbolos comprensibles internacionalmente. En las Directrices también se establece que se deberán adoptar medidas generales para que los fabricantes o distribuidores notifiquen sin demora a las autoridades competentes y al público, según proceda, la existencia de peligros no previstos de que se hayan percatado con posterioridad a la introducción de los productos en el mercado. Asimismo, los gobiernos deben estudiar los métodos para garantizar que los consumidores estén debidamente informados sobre esos peligros. Cuando proceda, los gobiernos deben adoptar políticas en virtud de las cuales, si se descubre que un producto adolece de un defecto grave y/o constituye un peligro considerable aun cuando se utilice en forma adecuada, los fabricantes y/o distribuidores deban retirarlo y reemplazarlo o modificarlo, o sustituirlo por otro producto; de no ser posible hacerlo en un plazo prudente, deberá darse al consumidor una compensación adecuada.³

² BARRERA GRAF, Jorge, "La responsabilidad del producto en el derecho mexicano", en *Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones*, No. 64, Ediciones Depalma, Argentina, p. 701.

Por otro lado, en las Directrices se establece que los gobiernos deben establecer o mantener medidas jurídicas o administrativas para permitir que los consumidores o, en su caso, las organizaciones competentes obtengan compensación mediante procedimientos oficiales o extraoficiales que sean rápidos, justos, poco costosos y asequibles. Al establecerse tales procedimientos, se debe tener en consideración las necesidades de los consumidores de bajos ingresos. De igual modo, los gobiernos deben alentar a todas las empresas a solucionar las controversias con los consumidores en forma justa, rápida y exenta de formalidades, y a crear mecanismos voluntarios, como servicios de asesoramiento y procedimientos extraoficiales para presentar reclamaciones, que puedan prestar asistencia a los consumidores.⁴

El objeto de esta investigación será, después de hacer un análisis comparativo de los sistemas de responsabilidad por productos existentes en Estados Unidos, Canadá y México, señalar cuáles serían las bases jurídicas para imputar responsabilidad en el caso de que un producto cause un daño en nuestro país, y una vez señaladas, establecer si son o no suficientes para otorgar una protección eficiente al consumidor. México pertenece a la tradición jurídica romano germánica. En Canadá y en Estados Unidos coexisten tanto la tradición jurídica romano germánica como la del *Common Law*. Una tradición jurídica implica toda una concepción sobre el derecho. Como lo señala John Henry Merryman, una tradición jurídica

³ STIGLITZ, Gabriel A., *Protección jurídica del consumidor*, Ediciones Depalma, Argentina, 1986, p. 112.

⁴ *Ibidem*, p. 116.

...no es un conjunto de reglas de derecho acerca de los contratos, las sociedades anónimas y delitos, aunque tales reglas serán casi siempre, en cierto sentido, un reflejo de esa tradición. Es más bien un conjunto de actitudes profundamente arraigadas, históricamente condicionadas, acerca de la naturaleza del derecho, acerca del papel del derecho en la sociedad y el cuerpo político, acerca de la organización y la operación adecuadas de un sistema legal, y acerca de la forma en que se hace o debiera hacerse, aplicarse, estudiarse, perfeccionarse y enseñarse el derecho. La tradición legal relaciona el sistema legal con la cultura de la que es una expresión parcial. Ubica al sistema legal dentro de la perspectiva cultural.⁵

Por tanto, no es la misma concepción que se tiene sobre un tema en específico, como es la responsabilidad por productos, en el derecho mexicano, en el canadiense y en el estadounidense. Simplemente basta recordar que mientras que en nuestro sistema la fuente principal es la ley, en el norteamericano y en el canadiense (en los estados y provincias en los que rige el Common Law), es la norma jurisprudencial "formulada en el plano concreto de una decisión jurisprudencial y adecuada para dar al caso concreto, al margen de todo proceso de interpretación, su solución".⁶

La responsabilidad por productos tiene sus orígenes en los Estados Unidos. El desarrollo que ha tenido esta materia en este país no tiene paralelo. En Canadá, en las provincias donde rige el Common Law no se ha tenido un avance como el que ha habido en Estados Unidos. Sin embargo, en la provincia de Quebec, regida por la

⁵ MERRYMAN, John Henry, *La tradición jurídica romana-canónica*, trad. de Eduardo L. Suárez, 2ª ed. en español, de la 2ª ed. en inglés, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1989, p. 17.

tradición romano germánica, se han planteado soluciones sumamente interesantes para resolver los problemas que plantean los casos de responsabilidad por productos. Hay que recordar también que México, Estados Unidos y Canadá desde 1994 son partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, lo que ha llevado a que las relaciones entre estos tres países sean más intensas que nunca. Es por estas razones que escogí hacer el análisis comparativo entre los sistemas de responsabilidad por productos en México, Canadá y Estados Unidos.

Para efectos de esta investigación, por producto debe entenderse "el resultado material o intangible de la actividad humana destinado al consumo masivo".⁷

Para llevar a cabo el análisis, he clasificado la responsabilidad en que se puede incurrir por daños causados por productos en dos tipos: la responsabilidad contractual y la extracontractual. Hay autores que afirman que esta clasificación no tiene sentido, pues no es posible afirmar que exista la responsabilidad contractual, ya que la violación de un contrato no puede considerarse como dentro del ámbito contractual. Sin embargo, he elegido esta clasificación porque los derechos que puede tener una persona que ha sufrido un daño por un producto pueden variar drásticamente dependiendo de la existencia de un vínculo contractual. Las bases para fincar responsabilidad a un fabricante o proveedor pueden ser contractuales o extracontractuales. La responsabilidad contractual puede derivar de la violación de las garantías de calidad que impone la ley o que ofrecen los fabricantes y proveedores. Por otro lado, la responsabilidad extracontractual surgirá como

⁶ DAVID, René, Camille Jauffret-Spinozi, *Les grands systèmes de droit contemporains*; 10ª ed., Editorial Précis Dalloz, Francia, 1992, p. 342.

⁷ ROCHA DÍAZ, Salvador, "La protección jurídica del débil en el consumo. Responsabilidad civil por productos defectuosos", en SÁNCHEZ CORDERO DÁVILA, Jorge A. (coordinador), *La protección del consumidor*, Editorial Nueva Imagen, México, 1981, p. 383.

consecuencia de un hecho ilícito. A su vez, la responsabilidad extracontractual en que se puede incurrir puede ser subjetiva (con culpa) u objetiva (sin culpa).

Otro punto importante son los daños que se pueden recuperar. En cada sistema los daños que serán indemnizables varían dependiendo del fundamento que se utilice para imponer responsabilidad al fabricante o proveedor. Otra cuestión que se tomó en consideración para realizar el análisis comparativo son los plazos de prescripción, que por un lado pueden dejar al fabricante o proveedor a la expectativa de una demanda por daños causados por productos durante un tiempo indefinido, y por otro, pueden ser tan breves y correr desde el momento en que se celebró la compraventa que impidan a las personas que sufran el daño el interponer una demanda contra el proveedor.

Las conclusiones que se desprendan de esta investigación nos pueden llevar a enriquecer con la experiencia vivida en otros países nuestro sistema de responsabilidad por productos, dando así a los consumidores los medios para obtener una compensación justa cuando sufran daños por productos defectuosos, y al mismo tiempo, compeler a todos los miembros de la cadena de distribución a poner el mayor cuidado y control para evitar que lleguen a las manos de los consumidores productos defectuosos.

CAPITULO PRIMERO

RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS

I. Responsabilidad civil

A. Definición

La responsabilidad, según la definición de la Real Academia Española, es la "deuda, obligación de reparar y satisfacer, por sí o por otro, a consecuencia de delito, de una culpa o de otra causa legal".⁸

Rafael de Pina considera que responsabilidad "en su acepción jurídica, significa tanto como obligación que una persona tiene con respecto a otra de reparar los daños y resarcir los perjuicios que haya ocasionado como consecuencia de un acto propio o ajeno, o por el efecto de las cosas u objetos inanimados o de los animales".⁹

⁸ REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la Lengua Española*; 21ª ed., Editorial Espasa Calpe, S.A., España, 1994, p. 1784.

⁹ PINA, Rafael de, *Derecho Civil Mexicano*, vol. III, 8ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1993, p. 232.

Bejarano Sánchez define a la responsabilidad civil como "la necesidad de reparar los daños y perjuicios causados a otro, por un hecho ilícito o por la creación de un riesgo (...) es el nombre que se le da a la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados por un hecho ilícito por un riesgo creado".¹⁰

Para Borja Soriano, la responsabilidad civil "consiste en la obligación que tiene una persona de indemnizar a otra los daños y perjuicios que se le han causado".¹¹

Gutiérrez y González define a la responsabilidad civil por hecho ilícito como "una conducta que consiste en restituir las cosas al estado que tenían y de no ser posible, en la restitución del detrimento patrimonial (daño y/o perjuicio) generado por una acción u omisión de quien lo cometió por sí mismo, o esa acción u omisión permitió que se causara el detrimento, por personas a su cuidado, o cosas que posee, y que originó con ello la violación culpable de un deber jurídico stricto sensu, o de una obligación lato sensu previa, en cualquiera de sus dos especies".¹²

Galindo Garfias señala que en términos generales, la responsabilidad civil se concibe "como la consecuencia de la violación del deber jurídico de no dañar a nadie".¹³

¹⁰ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *Obligaciones Civiles*, 4ª ed., Oxford University Press-Harla México, S.A. de C.V., México, 1998, p. 238-239.

¹¹ BORJA SORIANO, Manuel, *Teoría General de las Obligaciones*, 16ª ed., Editorial Porrúa, S.A. de C.V., México, 1998, p. 456.

¹² GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ, Ernesto, *Derechos de las obligaciones*, 12ª ed. 1ª reimpresión, Editorial Porrúa, México, 1998, p. 562.

¹³ GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Responsabilidad civil", en INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 12ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1998, p. 2826.

Luis Díez-Picazo y Antonio Gullón afirman que "la responsabilidad significa la sujeción de una persona que vulnera un deber de conducta impuesto en interés de otro sujeto a la obligación de reparar el daño producido".¹⁴

La responsabilidad civil, por tanto, consiste en la obligación que tiene una persona de resarcir daños y perjuicios causados a otra persona, por una conducta contraria al derecho, a las buenas costumbres, o por un riesgo creado.

Según Rojina Villegas, los elementos de la responsabilidad civil son los siguientes:

1. La comisión de un daño.
2. La culpa.
3. La relación de causa a efecto entre el hecho y el daño.¹⁵

Por su parte, Galindo Garfías señala tres elementos para que pueda surgir la responsabilidad civil:

1. Un hecho ilícito.
2. La existencia de un daño.
3. Un nexo de causalidad entre el hecho y el daño.¹⁶

Hay autores como Antonio Gullón y Luis Díez-Picazo que añaden un elemento más: la existencia de un criterio que permita imputar dicha responsabilidad al

¹⁴ DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *Sistema de Derecho Civil*, vol. II, 6ª ed., Editorial Tecnós, España, 1994, p. 591.

¹⁵ ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Derecho Civil Mexicano*, vol. II; 7ª ed., Editorial Porrúa, S.A. de C.V., México, 1998, p. 119.

¹⁶ GALINDO GARFIAS, Ignacio, "Responsabilidad civil", *op. cit. supra* nota 13, p. 2826.

demandado. Este criterio puede ser el de la culpa, el dolo, la idea de riesgo o una atribución automática o *ex lege* de la responsabilidad.¹⁷

En consecuencia, se puede decir que los elementos de la responsabilidad civil son: un hecho ilícito; la comisión de un daño o perjuicio; una relación de causa efecto entre el hecho ilícito, el hecho contrario a las buenas costumbres o un riesgo creado, y el daño; y por último, un criterio que permita imponer la responsabilidad al infractor.

B. Tipos de responsabilidad

1. Contractual

Bejarano Sánchez define la responsabilidad contractual como "la proveniente de la transgresión de una cláusula particular, de una norma jurídica de observancia individual, de un contrato u otro acto jurídico de derecho privado".¹⁸

Para Rafael de Pina, la responsabilidad contractual "es aquella que tiene su origen en la infracción de un vínculo obligatorio preexistente, es decir, la que tiene como presupuesto la existencia de una obligación, que exige, en caso de quedar incumplida, la indemnización de los daños y perjuicios ocasionados por el incumplimiento".¹⁹

¹⁷ DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *op. cit. supra* nota 14, p. 591

¹⁸ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 207.

¹⁹ PINA, Rafael de, *op. cit. supra* nota 9, p. 232.

La responsabilidad contractual "supone la transgresión de un deber de conducta impuesto en un contrato".²⁰

F. Pantaleón Prieto considera que la responsabilidad contractual "es uno de los remedios –junto a la pretensión de cumplimiento, la resolución por incumplimiento y la atribución del *commodum representationis*- con los que cuenta el acreedor frente al incumplimiento del deudor. Se caracteriza frente a los restantes porque requiere que la falta de incumplimiento haya causado daño al acreedor y sea subjetivamente imputable al deudor".²¹

El presupuesto para que surja este tipo de responsabilidad es la existencia de un contrato. La responsabilidad contractual será la consecuencia de la violación de la norma establecida en el contrato.

2. Extracontractual

Para Bejarano Sánchez, "hay responsabilidad extracontractual cuando el carácter de la norma transgredida (el tipo de antijuricidad dado) es una norma de observancia general".²²

Rafael de Pina considera que la responsabilidad extracontractual "no está fundada en la existencia de un vínculo jurídico entre dos personas, sino en la

²⁰ DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *op. cit. supra* nota 14, pp. 598-610.

²¹ PRIETO, F. Pantaleón, "Responsabilidad contractual", en *Enciclopedia Jurídica Básica*, vol. IV, Editorial Civitas, España, 1995, p. 5922.

²² BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 207.

realización de un acto ilícito por una persona contra otra, o bien en el resultado de la gestión de negocios o en las consecuencias de un riesgo creado".²³

La responsabilidad extracontractual o aquiliana "responde a la idea de la producción de un daño a otra persona por haber transgredido el genérico deber *neminem laedere*, es decir, el de abstenerse de un comportamiento lesivo para los demás".²⁴

F. Pantaleón Prieto afirma que "producido un *daño* que no sea efecto del incumplimiento de una obligación previamente existente entre el perjudicado y el posible responsable (pues si lo fuera, se trataría de *responsabilidad contractual*), las normas sobre responsabilidad extracontractual determinan en qué supuestos el daño habrá de ser soportado por quien lo ha sufrido, y en qué otros deberá ser puesto a cargo de otra persona, que quedará obligada a indemnizar el daño en cuestión".²⁵

En consecuencia, la responsabilidad extracontractual consiste en la obligación que tiene una persona de resarcir daños y perjuicios causados a otra persona, cuando la norma que se haya violado sea de observancia general, es decir, cuando dichos daños y perjuicios se hayan generado por la realización de un acto ilícito o como consecuencia de un riesgo creado.

Hay dos clases de responsabilidad civil por el elemento en que se finca la necesidad de resarcir los daños: la responsabilidad subjetiva y la responsabilidad objetiva. En nuestro derecho, la responsabilidad civil extracontractual tiene dos

²³ PINA, Rafael de, *op. cit. supra* nota 9, p. 233.

²⁴ DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *op. cit. supra* nota 14, p. 591.

²⁵ PRIETO, F. Pantaleón, *op. cit. supra* nota 21, p. 5942.

posibles causas: el hecho ilícito, en el caso de la responsabilidad subjetiva, y el riesgo creado, en el caso de la responsabilidad objetiva.²⁶

a) Subjetiva

La responsabilidad será subjetiva cuando tenga su fundamento en la culpa. Habrá responsabilidad subjetiva cuando los daños "han sido causados por una conducta culpable, antijurídica y dañosa, que tiene por fuente el hecho ilícito y por soporte esa noción subjetiva de la culpa".²⁷

Para Rafael de Pina, la responsabilidad subjetiva "es la que recae sobre una persona determinada como consecuencia de un acto propio que ha causado un daño a otra".²⁸

La nota más relevante de la responsabilidad subjetiva es la noción de culpa, es decir, "un matiz o color particular de la conducta, es una calificación del proceder humano que se caracteriza porque su autor ha incurrido deliberada o fortuitamente en un error de conducta, proveniente de su dolo, de su incuria o de su imprudencia".²⁹

b) Objetiva

Tomando como base la teoría del riesgo desarrollada por Saleilles y Josserand a fines del siglo XIX, se comenzó a aplicar responsabilidad civil en casos

²⁶ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 220.

²⁷ *Loc. cit.*

²⁸ PINA, Rafael de, *op. cit. supra* nota 9, p. 233.

en los que el autor del daño había actuado lícitamente, imputando responsabilidad fuera de toda culpa, por el simple hecho de causar un daño. De este modo surgió la idea de responsabilidad objetiva, que toma en cuenta un hecho material que es el causar un daño, independientemente de todo elemento subjetivo como la culpa.³⁰

La diferencia esencial entre la responsabilidad subjetiva y la objetiva, es que en ésta última se impondrá la obligación de reparar daños y perjuicios sin importar que el responsable haya actuado con culpa o no, será el dato objetivo de la causación de un daño el que dará lugar a la responsabilidad.

Gutiérrez y González afirma que la responsabilidad objetiva "es la necesidad jurídica que tiene una persona llamada obligado-deudor, de cumplir voluntariamente a favor de otra persona, llamada acreedor, que le puede exigir, la restitución de una situación jurídica al estado que tenía, y que le causa un detrimento patrimonial, originado por: a.- una conducta o un hecho previsto por la ley como objetivamente dañoso; b.- el empleo de un objeto que la ley considera en sí mismo peligroso, o c.- por la realización de una conducta errónea, de buena fe".³¹

Rojina Villegas definía a la responsabilidad objetiva como "una fuente de obligaciones reconocida en algunos códigos de este siglo, por virtud de la cual, aquel que hace uso de cosas peligrosas, debe reparar los daños que cause, *aun cuando haya procedido lícitamente*".³²

²⁹ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 213.

³⁰ CARRERAS MALDONADO, María, "Responsabilidad objetiva", en INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 12ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1998, p. 2840.

³¹ GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ, Ernesto, *op. cit. supra* nota 12, pp. 794-795.

³² ROJINA VILLEGAS, Rafael, *op. cit. supra* nota 15, p. 67.

Para Bejarano Sánchez, habrá responsabilidad objetiva "si los daños provienen de una conducta lícita, jurídica, inculpable, consistente en aprovechar un objeto peligroso que crea riesgo de daños, responsabilidad *fincada en dicho riesgo* y que por consiguiente se llama responsabilidad objetiva, por tener *su apoyo en un elemento externo como es el riesgo creado*".³³

Por su parte, Rafael de Pina, señala haciendo referencia a Gual Vidal, que la responsabilidad objetiva consiste "en establecer que para que surja la exigencia de la reparación del daño ilícito extracontractual no se requiere, en modo alguno, el elemento culpa, por lo que lo único que se precisa es probar que el daño existe, así como concurre la relación de causa a efecto, no siendo necesario para nada el *animus nocendi*, la intención de dañar, o la imprudencia".³⁴

Luis Díez-Picazo y Antonio Gullón consideran que la responsabilidad objetiva es aquella que se produce con independencia de toda culpa.³⁵

II. Responsabilidad civil por productos

A. Definición

Barrera Graf definió la responsabilidad por productos como "la facultad del consumidor de un producto defectuoso, de reclamar, tanto del fabricante como del

³³ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 220.

³⁴ PINA, Rafael de, *op. cit. supra* nota 9, p. 233.

³⁵ DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *op. cit. supra* nota 14, p. 597.

distribuidor, el pago de los daños y perjuicios que tal defecto le cause".³⁶ El mismo autor señala que los problemas relacionados a la responsabilidad por productos se regulan en el derecho del consumidor.³⁷

La responsabilidad civil de productos consiste en la obligación que tiene una persona de resarcir daños y perjuicios causados a otra persona por un producto defectuoso. La persona responsable de indemnizar los daños y perjuicios puede ser el fabricante, el vendedor, el mayorista, el minorista, el distribuidor, incluso el importador del producto, pero esto varía de sistema en sistema.

El término responsabilidad por productos en Estados Unidos generalmente contempla lesiones o daños causados a personas por productos defectuosos, y si ocurre alguna pérdida material, no habrá una demanda por responsabilidad por productos, a pesar de que un producto esté implicado. De igual modo, si el daño es exclusivamente al producto, o si este no funciona en la manera que se afirmaba que lo haría, o que razonablemente se esperaba que lo hiciera, o si es de calidad inferior, la demanda por los daños no cae en lo que generalmente se llama responsabilidad por productos, aunque la demanda se base en los mismos principios que se aplican a las demandas por responsabilidad por productos. Estas demandas caen en lo que es el derecho de la compraventa, aunque en dado caso tanto el derecho de la compraventa como el de la responsabilidad por productos sean aplicables.³⁸

³⁶ BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 2, p. 701.

³⁷ *Loc. Cit.*

³⁸ MADDEN, Stuart M, *Products Liability*, 2ª ed., West Publishing Co., Estados Unidos, 1988, p. 5.

B. Fundamento filosófico

Barrera Graf señaló: "El capitalismo moderno se caracteriza por la producción en masa, dirigida a un mercado difuso, indeterminado y cada día más amplio, de multitud de artículos sugestivamente empacados y ofrecidos a través de una amplia y reiterada publicidad. Ello puede provocar graves daños al público consumidor, el que, además, sin una regulación moderna adecuada, estaría en un estado de indefensión, respecto a deficiencias de las mercancías en su proceso de elaboración".³⁹

Stiglitz señala: "El análisis de los mecanismos contemporáneamente adoptados, en las diversas ramas de la producción y distribución de bienes y servicios, descubre la consolidación de un fenómeno de enturbamiento del mercado. Es decir, una acentuación de la disparidad de fuerzas, entre los sujetos que enfrentan sus intereses en la sociedad de consumo".⁴⁰ El consumidor es la parte débil cuando entra en relación con las empresas. Para obtener los bienes y servicios que necesitan, los consumidores entran en relación con profesionales que les procuran esos bienes y servicios. La relación entre el profesional y el consumidor es por naturaleza desequilibrada. La competencia del profesional, la información de la que dispone y su dimensión financiera, le permiten imponer sus condiciones al consumidor. Por la propia naturaleza de las cosas, los profesionales se encuentran en una posición ventajosa, y los consumidores están en riesgo de ser sus víctimas.⁴¹ "El triunfo de la burguesía, el desarrollo industrial, la necesaria velocidad de la economía de consumo, la ampliación de los estratos sociales medios y la publicidad

³⁹ BARRERA GRAF, Jorge, "Responsabilidad del Producto", en INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 12ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1998, p. 2829.

⁴⁰ STIGLITZ, Gabriel A., *op. cit. supra* nota 3, p. 3.

para inducir al consumo, han provocado un sinnúmero de situaciones para las cuales el derecho tradicional no contenía las soluciones adecuadas".⁴² Es por esto que en los últimos tiempos se han desarrollado normas que tienden a proteger a los consumidores, tratando de equilibrar su relación con los proveedores de bienes y servicios. "El creciente clamor no sólo para que los emporios industriales y comerciales impulsen el consumo de los bienes socialmente necesarios y necesitados, en lugar de impulsar el consumo de bienes artificialmente apetecidos o cuya apetencia se provoca, sino también la desesperada voz del individuo o del grupo social para que fabricante y comerciante vean al consumidor no como un número más, sino como un ser humano digno de protección y respeto, han motivado la preocupación de los juristas –profesores, jueces y abogados- para construir una normatividad que proporcione orden, seguridad y justicia".⁴³

El objetivo de un sistema de responsabilidad debe ser el de maximizar el bienestar del consumidor mediante el otorgamiento eficiente de una justa compensación en el caso de daños y el de evitar daños futuros sin impedir irracionalmente el suministro de bienes y servicios a los consumidores. La aplicación de políticas generales de seguridad y de las reglas de responsabilidad por productos implica un gran costo. Un sistema eficiente no elimina el riesgo de la sociedad, pero si maximiza los beneficios mientras que reduce los costos. Por otro lado, un sistema de responsabilidad debe crear incentivos que influenyan en el comportamiento de los empresarios, para así obtener conductas deseables, encaminadas a un control más diligente para prevenir que productos defectuosos lleguen al mercado. Al mismo tiempo, todo sistema de responsabilidad impone cargas indeseables, como mayores

⁴¹ CALAIS-AULOY, Jean, *Droit de la consommation*, 3ª ed., Editorial Précis Dalloz, Francia, 1992, p. 1.

⁴² ROCHA DÍAZ, Salvador, *op. cit. supra* nota 7, p. 381.

⁴³ *Ibidem*, pp. 381-382.

costos tanto a empresarios como a consumidores, así como la reducción de la disponibilidad de productos. Lo que concierne a la sociedad es que estas cargas se equilibren. La situación ideal sería aquella donde el costo impuesto a los fabricantes los impulse a alcanzar el nivel deseable de cuidado, pero no a tal grado de precaución que priven a los consumidores necesariamente de los beneficios de productos innovadores.⁴⁴

En las relaciones de consumo, el consumidor es la parte débil, y por ende, la parte que necesita ser protegida. Es justo que un empresario que se beneficia de la puesta en el mercado de productos, indemnice a las personas que sufran algún daño por causa de éstos. El empresario puede compensar las cantidades desembolsadas incrementando los costos en sus productos y de este modo repartir el costo de los daños entre toda la sociedad, o bien, contratar un seguro de responsabilidad por productos. Por otro lado, no se puede imponer la obligación a los fabricantes y vendedores de indemnizar cuanto daño ocurra. Debe haber un criterio de imputabilidad, como lo es la existencia de un defecto en el producto. Un sistema adecuado de responsabilidad por productos es aquel que permita a la víctima de un producto defectuoso el obtener una justa compensación; asimismo, deberá facilitar a la víctima la obtención de la indemnización, eliminando los obstáculos que muchas veces pueden ser insalvables (como podría ser el probar la existencia de un defecto en el producto) mediante instrumentos jurídicos (como podrían ser las presunciones). Además, compelerá a los empresarios a tener el mayor cuidado posible en el diseño, fabricación y comercialización de productos, disminuyendo así el número de productos defectuosos en el mercado, y por tanto, el riesgo de que se causen daños a los consumidores.

⁴⁴ ROGOWSKI, Robert, *Product liability rules in OECD countries*, OECD, Paris, 1995, p. 44.

C. Impacto económico

Hay estadísticas de la *National Commission on Product Safety* que estiman que cada año en Estados Unidos ocurren más de 20 millones de lesiones debidas al uso de productos; de esos millones de lesiones, aproximadamente 30,000 personas mueren y 110,000 quedan incapacitadas permanentemente.⁴⁵

De acuerdo con las estadísticas proporcionadas por la *National Association of Insurance Commissioners*, en 1993 en Estados Unidos el monto que tuvieron que pagar los fabricantes asegurados y no asegurados por sentencias y convenios por responsabilidad por productos, ascendió a \$4.1 billones de dólares.⁴⁶

En 1975, las quejas de los fabricantes por el aumento drástico en el costo de las primas del seguro de responsabilidad por productos, llevó al gobierno de los Estados Unidos a formar un grupo de trabajo, la *Federal Interagency Task Force* para estudiar el problema de la responsabilidad por productos.⁴⁷

El monto de los daños otorgados a los demandantes en muchos casos ha sido alarmante. En el famoso caso "Pinto", el pasajero de un automóvil Ford Pinto sufrió quemaduras en más del 90 por ciento de su cuerpo cuando el carro se incendió al ser chocado por la parte posterior. El tribunal le otorgó por concepto de daños compensatorios \$2,842,000.00 y por concepto de daños punitivos (*punitive damages*)

⁴⁵ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *Product Liability*, AMA Management Briefing, Estados Unidos, 1984, p. 9.

⁴⁶ *The Facts About Products Liability Lawsuits*, Dirección de internet: <http://www.citizen.org/congress/civjus/product/facts1.htm>.

⁴⁷ INTERAGENCY TASK FORCE ON PRODUCT LIABILITY, *Final Report. Executive Summary*, NTIS, Estados Unidos, 1977, s/p.

\$125,000,000.00. Esta última cantidad fue reducida en apelación a \$3,500,000.00. En los casos de responsabilidad por productos, los tribunales estadounidenses no vacilan al otorgar daños por un millón de dólares o más.⁴⁸ En 1984, en el caso del "Agente Naranja" (*Agent Orange*), se llegó a un acuerdo con siete compañías químicas por \$182 millones de dólares.⁴⁹

Uno de los litigios más relevantes en la materia de responsabilidad por productos en Estados Unidos ha sido el que tiene que ver con los daños sufridos como consecuencia de la exposición al asbesto. Para marzo de 1983, aproximadamente 24,000 personas habían interpuesto demandas por lesiones relacionadas con el asbesto. Varias veces este número es el número de personas ha sido expuestas al asbesto, y la responsabilidad potencial de las empresas demandadas puede llegar a varios billones de dólares. Tres grandes sociedades ya han presentado su solicitud de declaración de quiebra señalando el costo de los litigios por el asbesto como una de las razones de su petición. Desde inicios de los años setentas hasta 1982, se ha gastado aproximadamente un billón de dólares en compensaciones y gastos litigiosos. Un tercio de esta cantidad ha sido desembolsada por los demandados y dos tercios por las aseguradoras. Del total de la compensación pagada por los demandados y aseguradoras, el 41 por ciento fue usado por los demandantes para pagar los honorarios a sus abogados y otros gastos litigiosos.⁵⁰

⁴⁸ CLARK, Alistair M., *Product Liability*, London & Maxwell, Inglaterra, 1989, p. 19.

⁴⁹ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 45, p. 10.

⁵⁰ KAKALIK, James S., Et al., *Costs of Asbestos Litigation*, The Rand Corporation, Estados Unidos, 1983, p. V.

CAPITULO SEGUNDO

RESPONSABILIDAD CIVIL DE PRODUCTOS EN CANADÁ

I. Introducción

Canadá no ha tenido el mismo desarrollo en materia de responsabilidad por productos que ha tenido Estados Unidos, pues no se ha adoptado aún la llamada responsabilidad estricta en *strict liability*, a pesar de la similaridad de los productos y técnicas de distribución de ambos países. En contraste con los Estados Unidos, muy pocos casos se han llevado a los tribunales en Canadá.⁵¹

Hay que recordar que en Canadá conviven dos sistemas jurídicos: el del *Civil Law*, que rige en la provincia de Quebec, y el del *Common Law*, que impera en las demás provincias. Tras la caída de Quebec en 1759 y la capitulación de Montreal, Francia cedió sus territorios en Canadá a Gran Bretaña mediante el tratado de París de 1763. Los canadienses franceses recuperaron ciertos derechos por el Acta de Quebec de 1774, en la que se establecía que el derecho francés y la costumbre

prevalecerían respecto a los derechos civiles y de propiedad en la real colonia de Quebec. En 1791 la real colonia de Quebec fue dividida en Alto Canadá, actualmente Ontario, donde se aplica el *Common Law*, y en Bajo Canadá, que ahora es la provincia de Quebec, donde prevalece el sistema de *Civil Law* por lo que respecta a los derechos civiles y de propiedad. En la *Constitution Act* de 1867 se establece que será facultad de las legislaturas de las provincias el legislar en materia de derechos civiles y de propiedad.⁵²

II. Responsabilidad civil por productos en las provincias de Common Law

A. Responsabilidad contractual

Una garantía es la afirmación hecha por una de las partes de un contrato de la existencia de un hecho del cual la otra parte puede confiar, con el propósito precisamente de relevar a la persona a la que se le hizo la afirmación de cualquier deber de cerciorarse del hecho por sí mismo; equivale a la promesa de indemnizar a la persona a la que se le hizo la afirmación de cualquier pérdida si se demuestra que el hecho garantizado no es cierto. Las garantías pueden expresas o implícitas.⁵³

Las garantías se originaron en la ley de los *torts*⁵⁴. Una garantía era una afirmación hecha por una persona en la cual pretende que otra persona confíe. En la actualidad, las garantías están vinculadas únicamente a los contratos. Las garantías

⁵¹ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *Canadian Tort Law*, 9ª ed., Butterworths, Canada, 1990, p. 16-1.

⁵² WHYTE, John D., y William R. Lederman, Q.C., *Canadian Constitucional Law*, 3ª ed., Butterworths, Canada, 1992, p. 13-1.

⁵³ YOGIS, John A., *Canadian Law Dictionary*, 3ª ed., Barron's, Canadá, 1995, p. 239.

⁵⁴ *Tort* es la violación de un deber impuesto por el derecho, por lo que alguna persona adquiere una acción por los daños que haya sufrido. Cfr. YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 226.

en los contratos crean una forma de responsabilidad estricta, pero únicamente entre el comprador y el vendedor. El vendedor será considerado responsable si se prueba que el daño es consecuencia del defecto en los bienes.⁵⁵

1. Garantías expresas

Las garantías implícitas que impone la *Sales of Good Act* se pueden completar con garantías expresas hechas por el vendedor al momento de la venta mediante propaganda y anuncios. Junto con las garantías implícitas, constituyen las expectativas legales de los consumidores acerca del funcionamiento, calidad y otros atributos del producto.⁵⁶ Generalmente, este tipo de garantías se elaboran con mucho cuidado por los fabricantes, y la responsabilidad del fabricante se limita a reparar o reemplazar el bien dañado. Las garantías que dan los fabricantes por lo general excluyen la responsabilidad en el caso de lesiones (*personal injury*) y pérdidas económicas (*economic loss*).⁵⁷

2. Garantías implícitas

Las provincias canadienses en las que rige el Common Law heredaron del derecho inglés la *Sale of Goods Act* de 1893, y con ella las garantías implícitas previstas en su sección 14: la garantía de *fitness for a particular purpose* y la garantía de *merchantable quality of the goods sold*. Ambas garantías han sido utilizadas por

⁵⁵ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *Product Liability: reflections on legal aspects of the policy issues*, Consumer Research and Evaluation Branch, Consumer and Corporate Affairs, Canadá, 1979, p. 6

⁵⁶ *Ibidem*, p. 15.

⁵⁷ LETALIK, Norman, Borden DuMoulin, Howard Gervais, *Products liability in Canada: seeking the middle ground*, Dirección de internet: http://www.borden.com/london/london_pubs/london8.html.

los tribunales para la protección de los compradores en el caso de productos dañosos.⁵⁸ Las garantías implícitas imponen al vendedor la obligación estricta de asegurar que los bienes cuentan con ciertos mínimos estándares.⁵⁹ Las garantías están ligadas al contrato, sin embargo las garantías no dependen de ninguna promesa hecha por el vendedor.

El efecto de las garantías implícitas es el de imponer al vendedor "responsabilidad estricta", es decir, responsabilidad sin culpa, en el caso de daños causados por los defectos de los productos. Algunos casos de la jurisprudencia canadiense han afirmado que el vendedor es responsable cuando se producen lesiones, sin necesidad de probar negligencia.⁶⁰ Asimismo, se puede imponer responsabilidad al vendedor aún si era imposible descubrir el defecto que dio lugar a la lesión. En la mayoría de estos casos, es el fabricante quien es el último responsable, y el demandante puede obtener también una sentencia contra él. De igual modo, el vendedor considerado responsable por violación de una garantía, puede demandar al fabricante directa o indirectamente, a través de los demás vendedores intermediarios. El vendedor asume el riesgo de reparar los daños causados al comprador; y además corre el riesgo de verse imposibilitado de recuperar las cantidades pagadas, ya sea porque el fabricante sea insolvente o sea ilocalizable.⁶¹ Lo que hay tener en cuenta es que cuando no se sabe quién es el fabricante, el mismo es insolvente o se encuentra fuera de la jurisdicción, o cuando

⁵⁸ TEBBENS, Henricus Duintjer, *International Product Liability. A study of comparative and international legal aspects of product liability*, Sijthoff & Noordhoff, Holanda, 1979, p. 58.

⁵⁹ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *op. cit. supra* nota 55, p. 15.

⁶⁰ WADDANS, S.M., "The Law of Products Liability in the Common Law Provinces of Canada", en MILLER, C.J. (editor), *Comparative product liability*, United Kingdom National Committee of Comparative Law, British Institute of Comparative Law, Inglaterra, 1986, p. 162.

⁶¹ WADDANS, S. M. "Contractual Remedies", en *The Law of products liability: good heavens there's a snail in there!*, Canadian Bar Association, Canadá, 1978, p. 6.

no es posible probar negligencia, el proveedor (*retailer*) será la única fuente de compensación disponible para la víctima.⁶²

Las garantías implícitas operan al momento de la entrega de los bienes. Es en ese momento en que los bienes tienen que ser razonablemente adecuados y de buena calidad. Ha surgido controversia en torno a si los bienes tienen que permanecer adecuados y de buena calidad por un periodo de tiempo después de la entrega. Waddans considera que una falla prematura de los bienes es un indicio de un defecto oculto. Por lo tanto, a pesar de que la única obligación del vendedor es proveer bienes adecuados al momento de la entrega, la condición defectuosa de los bienes en ese momento puede ser revelada por la falla de los mismos en un momento posterior a la entrega.⁶³

La *Sale of Goods Act* se aplica únicamente a contratos de compraventa. Sin embargo, cuando productos defectuosos causan lesiones, la distribución de los mismos pudo haber sido por contratos distintos al de compraventa. En algunos casos, se ha considerado que la responsabilidad del proveedor debe ser la misma independientemente de la naturaleza del contrato por el que se hayan distribuido los productos. En virtud del principio de *privity of contract*, la ley canadiense requiere la existencia de algún contrato entre el demandado y el demandante.⁶⁴ Podemos considerar dentro de este supuesto a las promociones y "muestras gratis", cuando los bienes defectuosos se proveen al ejecutar un contrato de servicios, o mediante un depósito (*bailment*).⁶⁵

⁶² WADDANS, S. M., *Products liability*, Carswell, Canada, 1993, pp. 67-68.

⁶³ *Ibidem*, pp. 87-88

⁶⁴ *Ibidem*, pp. 97-98.

Respecto a bienes de segunda mano, en algunos precedentes se ha sostenido que ambas garantías implícitas son aplicables en la venta de automóviles usados. No se desprende de estas decisiones que los bienes usados deben estar en las mismas condiciones que unos nuevos. Los conceptos de *merchantability* y *fitness* son flexibles, y el precio de los productos, la antigüedad, la apariencia y otras circunstancias de la venta serán relevantes para considerar en cada caso si hubo o no violación de las garantías.⁶⁶

Como ya se mencionó anteriormente, la responsabilidad que deriva de la violación de cualquiera de las garantías implícitas puede considerarse responsabilidad "estricta", pues el vendedor no puede exonerarse demostrando que tuvo cuidado razonable o que no era posible descubrir el defecto. Sin embargo, no se le puede considerar una responsabilidad absoluta. El comprador tiene que probar que había un defecto en los productos, es decir, que no eran adecuados o de mala calidad, y que dicho defecto causó los daños. El vendedor no garantiza que los bienes son perfectos ni que son inofensivos al comprador. Los tribunales no impondrán responsabilidad al vendedor a menos que los productos sean defectuosos. La mala utilización del producto es un medio de exoneración, a menos que esa mala utilización fuera previsible y no se hayan dado las advertencias adecuadas.⁶⁷

Cabe mencionar que el vendedor que sea considerado responsable en juicio, puede a su vez demandar a la persona de quien adquirió los productos, y así seguirá la cadena hasta llegar al fabricante de los mismos. Este procedimiento puede ser

⁶⁵ *Ibidem*, pp. 98-107.

⁶⁶ *Ibidem*, p. 87.

⁶⁷ *Ibidem*, pp. 83-84

suspendido por insolvencia, por problemas de jurisdicción, o por una cláusula de exclusión efectiva.⁶⁸

Ambas garantías implícitas se aplican únicamente a comerciantes cuyo negocio es vender bienes de ese tipo.⁶⁹

a) *Sale of Goods Act*

La *Sale of Goods Act* de 1893 que rige en las provincias canadienses que aplican el *Common Law* crea dos garantías implícitas: la garantía de *fitness for a particular purpose* y la garantía de *merchantable quality of the goods sold*.⁷⁰

⁶⁸ *Ibidem*, p. 166.

⁶⁹ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 58.

⁷⁰ "Subject to this Act and any statute in that behalf, there is no implied warranty or condition as to the quality or fitness for any particular purpose of goods supplied under a contract of sale, except as follows:

1. Where the buyer, expressly or by implication, makes known to the seller the particular purpose for which the goods are required so as to show that the buyer relies on the seller's skill or judgment, and the goods are of a description that it is in the course of the seller's business to supply (whether he is the manufacturer or not), there is an implied condition that the goods will be reasonably fit for such purpose, but in the case of a contract for the sale of a specified article under its patent or other trade name there is no implied condition as to its fitness for any particular purpose.

2. Where goods are bought by description from a seller who deals in goods of that description (whether he is the manufacturer or not), there is an implied condition that the goods will be of merchantable quality, but if the buyer has examined the goods, there is no implied condition as regards defects that such examination ought to have revealed.

3. An implied warranty or condition as to quality or fitness for a particular purpose may be annexed by the usage of trade.

i. *Fitness for a particular purpose*

En la mayoría de las provincias regidas por el *Common Law*, la *Sale of Goods Act* establece que cuando un comprador, de manera expresa o tácita, hace del conocimiento del vendedor el propósito en particular para el cual requiere los bienes, y demuestra que confía en la aptitud o criterio del vendedor, y que los bienes se encuentran dentro de los que provee el vendedor (sea o no fabricante de los mismos), hay una condición implícita de que los bienes serán razonablemente adecuados para dicho propósito, pero en el caso de un contrato de compraventa de un artículo específico bajo su patente o su nombre comercial, no hay garantía implícita por lo que respecta a su adecuación a un propósito en particular.⁷¹

Uno de los requisitos necesarios para que la garantía de *fitness* se aplique, consiste en que el comprador haya comunicado al vendedor el propósito para el cual requiere los bienes, y que el comprador haya confiado en la aptitud y buen juicio del vendedor. Si el comprador no informa al vendedor algún propósito en específico, se asume que el propósito para el que se requiere el producto es para el uso ordinario del mismo. El uso anormal del producto no entra dentro de la garantía de *fitness*.⁷² La frase *particular purpose* ha sido interpretada en el sentido de abarcar los propósitos ordinarios del producto.⁷³ Otro requisito es que los bienes se encuentren dentro de los que provee el vendedor en su negocio. Por otro lado, la *reasonable fitness* (adecuación razonable) ha sido interpretada para dar al comprador un

4. An express warranty or condition does not negative a warranty or condition implied by this Act unless inconsistent therewith". Cfr. WRIGHT, C.A., A.M. Linden, L.N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, pp. 16-1/16-2.

⁷¹ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. P. 70-71.

⁷² TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 59.

⁷³ WADDANS, S. M., *op. cit. supra* nota 62, p. 71.

remedio para prácticamente cualquier defecto en los productos, incluyendo bienes adecuados con etiquetado incorrecto.⁷⁴ Por último, se excluye esta garantía en el caso de venta de artículos específicos bajo patente o nombre comercial.⁷⁵

ii. *Condition of merchantability*

La *Safe of Goods Act* establece que cuando se compran bienes por descripción de un vendedor que comercia bienes de dicha descripción (ya sea el fabricante o no), hay una condición implícita de que los bienes serán de buena calidad (*merchantable quality*), pero si el comprador ha examinado los bienes, no habrá garantía implícita por lo que respecta a los defectos que ese examen debería de haber revelado.

La garantía de *merchantability* (buena calidad) presupone una "venta por descripción". Si los bienes no son de buena calidad, el vendedor será responsable a pesar de que este libre de culpa y no haya podido descubrir el defecto. En el siglo XIX una *sale by description* (venta por descripción) se distinguía de una venta de bienes específicos. En el presente siglo, esta frase ha sido interpretada para incluir todas las ventas en las que no hay ninguna descripción en los bienes, ya sea expresa o tácitamente, es decir, prácticamente toda venta hecha en el curso normal del comercio.⁷⁶

La *merchantable quality* es una frase que no ha sido definida en las leyes canadienses. En el asunto *Bristol Tramways Co. v. Fiat Motors Ltd.* se señaló que

⁷⁴ *Ibidem*, p. 74.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 75.

⁷⁶ *Ibidem*, pp. 75-76.

dicha frase se refiere a que un artículo es de tal calidad y de tal condición que un hombre prudente, actuando razonablemente después de un examen completo, lo acepta en las circunstancias del caso.⁷⁷ Para determinar si un producto es de buena calidad, se deberá considerar cada caso en contrato.⁷⁸

Si el comprador examinó los bienes, no habrá garantía implícita respecto a los defectos que dicho examen debió haber revelado.⁷⁹

Cabe mencionar que en la provincia de Saskatchewan, la *Consumer Products Warranties Act* de 1977 sustituyó la garantía de *merchantability* por la garantía de *acceptable quality* (calidad aceptable), la cual se aplica a todos los bienes nuevos y usados, con excepción de los defectos que el vendedor haya advertido al comprador, o si el comprador examinó los bienes, los defectos que debería haber notado. Asimismo, se añadió la garantía de *durability* (durabilidad), y para los productos que requieren mantenimiento, una garantía consistente en que las refacciones y servicios estarán a disposición del comprador por un tiempo razonable después de la compra. Se señala también en qué casos el comprador podrá devolver los bienes y en qué otros el vendedor tendrá la oportunidad de repararlos.⁸⁰

Es frecuente que las dos garantías implícitas se apliquen en un mismo caso. Si un comprador que adquiere bienes para destinarlos su propósito normal, y

⁷⁷ *Ibidem*, p. 77.

⁷⁸ TRELEAVEN, A. D., *Comparative Study of Manufacturer's Liability in Canada*, Canadian theses, Theses LLM, McGill University, Canadá, agosto de 1982, p. 65.

⁷⁹ WADDANS, S. M., *op. cit. supra* nota 62, p. 80

⁸⁰ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *op. cit. supra* nota 55, p. 16.

encuentra que no son adecuados puede demandar tanto por la mala calidad como por la falta de adecuación a los propósitos del comprador.⁸¹

3. *Privity of contract*

Hay *privity of contract* si el demandado y el demandante se encuentran en una relación contractual. Este principio equivale al de "relatividad de los contratos" existente en el sistema de *Civil Law*. Sin *privity of contract*, los derechos y deberes contractuales no surgen entre la víctima y el fabricante de un producto defectuoso. Los tribunales de las provincias de *Common Law* se han adherido fielmente al requisito de haya *privity of contract* para que surjan derechos y deberes contractuales.⁸²

En virtud del principio de *privity of contract*, las garantías se extienden únicamente a la persona que es parte en el contrato de compraventa. Para que operen las garantías implícitas de la *Sale of Goods Act*, se requiere la existencia de una venta, o por lo menos de un contrato.⁸³ Esto causa problemas, pues los productos defectuosos no sólo pueden dañar a los compradores, sino a sus familiares, a otros usuarios o consumidores, y a terceros (*bystanders*). Estas personas tienen acción contra el fabricante no en virtud de las garantías implícitas, sino con base en la teoría de la negligencia. Sin embargo, este remedio puede resultar inútil si el fabricante es insolvente, está fuera de la jurisdicción o no se sabe quien es.⁸⁴

⁸¹ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 81.

⁸² TRELEAVEN, A. D., *op. cit. supra* nota 78, p. 51.

⁸³ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, pp. 162-163.

4. Cláusulas de limitación

Las provincias de British Columbia, Manitoba, Nova Scotia, Ontario y Saskatchewan han emitido leyes para prevenir la exclusión de las garantías implícitas. La ley en Saskatchewan va más lejos, y establece que cualquier intento de excluir o modificar las garantías previstas en la ley, se considerará una infracción (*offense*⁸⁵) de carácter criminal.⁸⁶

La sección 34 de la *Consumer Protection Act* (R.S.O. 1980, c. 87) trata de prevenir que los vendedores contraten fuera de las garantías establecidas por la *Sale of Goods Act*. Dicha sección establece lo siguiente:

(2) The implied conditions and warranties applying to the sale of goods by virtue of *The Sale of Goods Act* apply to goods sold by a consumer sale and any written term or acknowledgement, whether part of the contract of sale or not, that purports to a negative or vary any of such implied conditions and warranties is void and, if a term of a contract, is severable therefrom, and such term or acknowledgement shall not be evidence of circumstances showing and intent that any of the implied conditions and warranties are not to apply.⁸⁷

⁸⁴ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 94-96.

⁸⁵ *Offense* es generalmente un acto u omisión punible bajo el derecho criminal. Cfr. YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 163.

⁸⁶ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *op. cit. supra* nota 55, p. 17.

⁸⁷ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, p. 16-3. Traducción: Las condiciones implícitas y garantías aplicables a la venta de bienes en virtud de la *Sale of Goods Act* se aplican a los bienes vendidos mediante una venta para el consumo y cualquier cláusula escrita o

B. Responsabilidad extracontractual

1. *Negligence* (negligencia)

a) Definición

La *negligence* (negligencia) se encuentra dentro del derecho de los *torts*. *Negligence* (negligencia) es omitir hacer algo que un hombre razonable hubiera hecho o hacer algo que un hombre razonable no hubiera hecho. La regla a seguir es el cuidado que un hombre prudente hubiera observado.⁸⁸ La negligencia constituye la principal base de responsabilidad por daños causados por productos defectuosos.

El caso escocés *Donoghue v. Stevenson*, en el que se sostiene que el fabricante de un producto tiene un deber de cuidado hacia el último consumidor, ha sido aceptado en Canadá, así como las subsecuentes expansiones de este principio en los más importantes precedentes surgidos en países pertenecientes a la *Commonwealth*.⁸⁹ En *Donoghue v. Stevenson*, Lord Atkin sostuvo que el fabricante de productos que vende de forma en que demuestra que pretende que alcancen al último consumidor en la forma en la que dejaron su control, sin que haya posibilidad de un examen intermedio, y con el conocimiento de que la ausencia de cuidado razonable en la preparación de los productos resultará en un daño a la vida del consumidor o sus propiedades, tiene hacia el consumidor el deber de tener el cuidado razonable.⁹⁰

confesión por parte del vendedor, que implique la negación o variación de dichas condiciones y garantías implícitas, es nula.

⁸⁸ YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 153.

⁸⁹ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, p. 161.

⁹⁰ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 11.

b) Deberes hacia el consumidor:

El estándar de cuidado exigido a los fabricantes es el de usar el cuidado razonable bajo las circunstancias, y nada más. La violación de las costumbres y la violación de leyes pueden ser consideradas por los tribunales como prueba de negligencia.⁹¹

En el caso *Donoghue v. Stevenson* Lord Atkin estableció que el deber de cuidado de los fabricantes de un producto era hacia el consumidor. Sin embargo, el tipo de personas protegidas se ha expandido más allá de los consumidores, para abarcar a los usuarios y a los terceros (*bystanders*). La Corte de Apelación de Ontario ha sostenido que el término "consumidor", incluye a cualquiera que pueda ser considerado como vecino (*neighbour*) en el sentido más amplio. Por otro lado, en el ámbito de la responsabilidad por productos, un demandante que procede con base en las garantías implícitas de la *Sale of Goods Act* no podrá plantear una acción en *tort* por una lesión.⁹²

i. Deber de cuidado

El estándar de cuidado demandado por el derecho de los *torts* a los fabricantes consiste en tener el cuidado razonable en las circunstancias y no más. Los tribunales canadienses han impuesto responsabilidad tanto por negligencia en el diseño como por negligencia en la fabricación del producto.⁹³ En ciertos casos, no es

⁹¹ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, p. 16-25.

⁹² TRELEAVEN, A.D., *op. cit. supra* nota 78, pp. 79-80.

⁹³ LINDEN, Allen M., *Canadian Tort Law*, 4ª ed., Butterworths, Canadá, 1988, pp. 553-554.

un bien producido defectuosamente el que causa un daño, sino uno diseñado defectuosamente.⁹⁴

ii. Deber de advertir

Un producto que no es defectuoso en sí mismo puede causar daño en ausencia de instrucciones o advertencias. Lord Atkin en *Donoghue v. Stevenson* estableció que hay un deber de cuidado razonable en la preparación y puesta a la venta de productos, frase que ha sido interpretada judicialmente para incluir el deber de proporcionar advertencias adecuadas, como un aspecto del deber de no ser negligente. El deber de advertir se ve limitado por la razonable predecibilidad del daño y la escasa posibilidad de que este ocurra. Se ha sostenido que este deber incluye el de advertir de peligros que puedan surgir por la culpa predecible del usuario. Por el contrario, en este deber no se incluye el de advertir de usos anormales. Los tribunales han requerido advertencias cada vez más explícitas, por lo que el fabricante debe proporcionar información que indique claramente la posibilidad de que el daño ocurra, la seriedad de las consecuencias y las precauciones necesarias. Sin embargo, la claridad de la información varía con el grado de peligro y el daño que pueda resultar del uso incorrecto del producto. En algunos casos, el peligro de uso incorrecto puede ser tan aparente que no es necesario proporcionar una advertencia.⁹⁵

⁹⁴ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, p. 16-32

⁹⁵ TRELEAVEN, A.D., *op. cit. supra* nota 78, p. 87.

Algunas leyes federales y provinciales requieren que se coloquen etiquetas de advertencia en ciertos productos, como la *Food and Drugs Act* y la *Hazardous Products Act*.⁹⁶

c) Responsables

En un caso basado en negligencia, la responsabilidad se puede extender a personas que formen parte de la cadena distributiva si se puede demostrar que fueron negligentes, a pesar de que no hayan tomado parte en la fabricación, preparación o puesta en venta el producto, sino únicamente en la puesta en circulación del mismo. En el caso *Watson v. Buckley* los distribuidores de tinte para el pelo fueron considerados responsables por las lesiones causadas. Sin embargo, no se puede imponer a todos los distribuidores el mismo deber de cuidado al consumidor que a los fabricantes. Para determinar que estándar de cuidado se requiere en cada caso en particular, los tribunales han tomado en cuenta factores como la confiabilidad del proveedor, la posibilidad de examinar el producto, y la parte jugada por el demandado en la promoción del producto. En *Andrews v. Hopkinson* el vendedor de un carro usado fue considerado responsable por no haber inspeccionado la condición del mecanismo de dirección. Los vendedores han sido considerados responsables por no haber detectado o corregido defectos, y en *Rivtow Marine Ltd. v. Washington Iron Works* un distribuidor fue considerado responsable por no advertir de defectos que conocía. En cada caso, el demandado se encontraba en el negocio de proveer el producto en cuestión. A pesar de que los tribunales no lo hayan dicho, el estándar de cuidado exigido a los vendedores no comerciantes sería considerablemente más bajo. Asimismo, hay una diferencia

⁹⁶ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, p. 16-30.

práctica entre el estándar impuesto al fabricante y el estándar impuesto a otros distribuidores comerciales. Existe una especie de presunción contra los fabricantes que suministran productos defectuosos, pero dicha presunción no existe en el caso de minoristas y mayoristas que no tenían forma de sospechar la presencia de un defecto o los medios de evitarlo. A pesar de que los tribunales hablan de un mismo estándar de debido cuidado aplicable a fabricantes, proveedores comerciales y no comerciales, en la práctica la aplicación del estándar varía en cada caso.⁹⁷

En el caso de suministro comercial de productos, la negligencia con respecto a los defectos puede ser atribuida a uno o más empleados del proveedor. Esto es de especial importancia cuando el proveedor es insolvente. Sin embargo, en muchos casos será difícil probar un acto de negligencia del empleado. No será suficiente probar una responsabilidad individual para que el demandante demuestre que uno de varios empleados fue negligente, a pesar de que esto sería suficiente para probar la responsabilidad del proveedor empleador. No obstante, los tribunales se han mostrado reticentes a imponer responsabilidad a empleados, pues esto no estaría en concordancia con las nociones de difusión del riesgo y la distribución racional de pérdidas que rigen la responsabilidad por productos.⁹⁸

La responsabilidad no se limita a aquellos que se encuentran en la cadena de distribución de un producto, y cuando parece ser que la instalación o ensamblado del producto o sus subsecuentes reparaciones han causado o contribuido al defecto, el instalador y el reparador serán considerados responsables por su negligencia. Como en el caso de los mayoristas y minoristas, el simple hecho que el producto sea defectuoso no dará lugar a la presunción de negligencia contra el instalador o

⁹⁷ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 13-15.

reparador. Sin embargo, bajo circunstancias particulares, el tribunal podrá inferir que hubo negligencia.⁹⁹

De igual modo, se puede imponer responsabilidad a personas que no han sido responsables de la creación del defecto y no se encuentran en la cadena distributiva. El caso más común es el del inspector que examina el producto, pero negligentemente no detecta un defecto. En varios casos, inspectores del gobierno han sido considerados responsables por haber llevado a cabo la inspección negligentemente. Al inspector se le ha impuesto un deber de cuidado razonable. Podría decirse que el inspector no tendrá el deber, después de la inspección, de dejar el producto en el mismo estado en que se le requeriría al fabricante.¹⁰⁰

d) *Res ipsa loquitur*

En derecho canadiense, la frase *res ipsa loquitur* se aplica a una regla circunstancial de prueba basada en el concepto de que cuando un accidente ocurre bajo circunstancias en las¹⁰¹ cuales es muy improbable que hubiera ocurrido sin negligencia por parte del demandado, el simple acontecimiento del accidente da lugar a una presunción de que el demandado fue negligente. Cuando un demandante ha establecido un caso contra el demandado basándose en la doctrina de *res ipsa loquitur*, el demandado tendrá la carga de ofrecer una explicación del accidente que sea consistente con los hechos y que demuestre que no hubo negligencia de su parte.

⁹⁸ *Ibidem*, pp. 15-16.

⁹⁹ *Ibidem*, pp. 16-18.

¹⁰⁰ *Ibidem*, p. 20.

2. *Breach of statute* (violación de la ley)

Los *statutory standards* son las reglas establecidas en la legislación que deben seguir cierto tipo de productos. Cierta número de leyes federales regulan los estándares de algunos productos. Frecuentemente, las regulaciones se formulan en términos absolutos, por ejemplo: "ninguna persona venderá un producto que no cumpla con las regulaciones". Rara vez se mencionan las consecuencias civiles del incumplimiento. En estos casos, los tribunales son quienes han tenido que decidir que efecto tiene el incumplimiento en la responsabilidad civil del demandado.¹⁰² Sin embargo, hay duda en torno a si la violación de estas leyes por sí misma da lugar a establecer responsabilidad por los daños causados por los defectos. La *Consumer Products Warranties Act* de la provincia de Saskatchewan establece que la prueba de cumplimiento con los estándares obligatorios de salud o seguridad constituye *prima facie* prueba de que el producto es de calidad aceptable o de que se adecua al propósito para el cual fue comprado. Por su parte, la *Consumer Warranty and Liability Act 1978* de New Brunswick señala que el fabricante que provee un producto fuera de la provincia es responsable por los defectos causados por el incumplimiento de los estándares establecidos en las leyes federales.¹⁰³ La Suprema Corte de Canadá ha afirmado que la violación de una ley (*statute*) no resulta generalmente, en ausencia de negligencia, en responsabilidad.¹⁰⁴

¹⁰¹ YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 199.

¹⁰² WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 113-114.

¹⁰³ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, p. 167.

3. *Strict liability in tort*

La "responsabilidad estricta" (*strict liability*) es un tipo de *tort*. Lo único que tendrá que demostrar el quejoso será el defecto del producto, la lesión y el nexo causal. En cambio, en una demanda basada en negligencia, el quejoso no sólo tiene que probar el defecto, la lesión y la causación, sino también algún grado de descuido o culpa por parte del proveedor. La responsabilidad estricta elimina la necesidad de probar la culpa, sin embargo requiere prueba del defecto, de la lesión y del nexo causal.¹⁰⁵

El fabricante se puede exonerar probando que no había defecto en el producto o que no existe nexo causal. En algunos casos de responsabilidad no estricta, existen presunciones (que el proveedor debería saber que había un defecto o que el proveedor debe ser responsable por el defecto) que establecen un tipo de responsabilidad estricta.¹⁰⁶

En algunos casos en los que se ha impuesto abiertamente responsabilidad estricta en *tort*, han estado implicados productos. Sin embargo, no se ha desarrollado un principio general de responsabilidad estricta en *tort* por productos defectuosos.¹⁰⁷ En Canadá no se ha reconocido aún la responsabilidad estricta en *tort*.¹⁰⁸

¹⁰⁴ *Ibidem*, p. 163.

¹⁰⁵ BELOBABA, E. P., *Products liability and personal injury compensation in Canada: towards integration and rationalization*, Consumer Corporate Affairs Canada, Canadá, 1983, s/p.

¹⁰⁶ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *op. cit. supra* nota 55, p. 6.

¹⁰⁷ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, p. 163.

¹⁰⁸ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 127.

C. Responsabilidad estricta

Waddans afirma que en cada rama del derecho de la responsabilidad por productos hay signos de responsabilidad estricta, resaltando el papel que han tenido los tribunales en este desarrollo.¹⁰⁹

En un caso basado en negligencia, a pesar de que en teoría hay que probar la culpa, en la práctica el fabricante raramente escapa de la responsabilidad si se prueba que los productos eran defectuosos al momento de abandonar sus manos y que el defecto causó los daños del demandante. En muchos casos el fabricante se ha considerado responsable sin que haya ninguna prueba de culpa. La doctrina de la *vicarious liability* (imposición de responsabilidad a una persona por la conducta de otra, a pesar de que la primera esté libre de culpa¹¹⁰) es en sí una especie de responsabilidad estricta, pues la responsabilidad se impone sin ninguna prueba de negligencia por parte del demandado. Esta presunción no existe cuando el demandado no es el fabricante.¹¹¹

Otra manifestación de la responsabilidad estricta es mediante la ficción de atribuir al legislador, al establecer *statutory standards* (estándares en la legislación), la intención de imponer responsabilidad civil por daños causados por violación de dichas regulaciones. Sin embargo, en la mayoría de los casos, el legislador no ha tenido dicha intención.¹¹²

¹⁰⁹ *Ibidem*, pp. 212-215.

¹¹⁰ YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 237.

¹¹¹ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 212-213

¹¹² *Ibidem*, p. 213

Asimismo, la violación de cualquiera de las garantías implícitas puede considerarse responsabilidad estricta, pues el vendedor no puede exonerarse demostrando que tuvo cuidado razonable o que el defecto era imposible de descubrir. Sin embargo, las garantías dan lugar a responsabilidad estricta únicamente entre el vendedor y el comprador; la protección no se extiende a terceras personas.

La *Consumer Product Warranty and Liability Act 1978* de New Brunswick, en su sección 27, impone responsabilidad estricta por la distribución de productos irracionalmente peligrosos por defectos en su diseño, material o mano de obra. Para la imposición de la responsabilidad estricta es necesario probar que el daño era razonablemente predecible al momento de la distribución del producto y viable de resultar del defecto. El demandado se puede exonerar si los daños fueron causados por un defecto que no estaba presente en el producto al momento en que lo proveyó, o si el daño es causado por un defecto que el demandado creía que existía y así se lo comunicó a la persona que adquirió el producto antes de que tuviera lugar el daño. La responsabilidad prevista en esta sección no depende de la existencia de contrato o negligencia. Esta sección se aplica a todos los proveedores comerciales de productos (*business suppliers of products*), incluyendo mayoristas (*wholesalers*), y se cubren lesiones (*personal injury*), daños económicos (*economic losses*) y daños a bienes no comerciales (*non-business property damage*).¹¹³

En Saskatchewan, la *Consumer Products Warranties Act* extiende la responsabilidad del fabricante de productos hacia cualquier persona de la que

¹¹³ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, pp. 165-167.

razonablemente se pueda esperar que use, consuma o pueda ser afectada por el producto, por cualquier lesión sufrida que sea razonablemente predecible.¹¹⁴

Por otro lado, la *Consumer Products Warranties Act 1977*, establece que en el caso de lesiones (*personal injuries*) que sean consecuencia de la violación de una de las garantías de calidad aceptable, razonable adecuación al propósito del comprador y garantía de durabilidad, la víctima tendrá acción contra el vendedor (*retail seller*) o el fabricante, para recuperar los daños consecuencia de las lesiones.¹¹⁵

En 1972, la *Ontario Law Reform Commission* propuso en el *Consumer Warranties Report* que se diera al consumidor acción directa por violación de las garantías implícitas contra el fabricante. El término fabricante (*manufacturer*) incluiría al importador, al ensamblador de los bienes o cualquiera que se haya ostentado como el fabricante. La palabra consumidor (*consumer buyer*) incluiría a los sub-adquirentes.¹¹⁶ En 1979, la *Ontario Law Reform Commission* publicó un reporte sobre responsabilidad por productos, que recomendaba que se legislara un principio de responsabilidad que se aplicara a proveedores comerciales de productos defectuosos sin necesidad de probar culpa y sin necesidad de que haya una relación contractual, es decir, proponía que se estableciera el principio de *strict liability in tort*. La *Ontario Law Reform Commission* se basó en el hecho de que en gran medida ya existía este principio, sin embargo, no estaba racionalizado e implicaba restricciones anómalas. Se consideró que la única manera de conseguir un sistema de responsabilidad por productos racional y equitativo sería mediante la adopción de la responsabilidad estricta, pues este principio eliminaría todas las anomalías

¹¹⁴ WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *op. cit. supra* nota 51, pp. 16-61/16-62.

¹¹⁵ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, pp. 163-164.

¹¹⁶ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 216.

existentes.¹¹⁷ Por otro lado, recomendaba que sólo fueran recuperables los daños por lesiones (*personal injury*) y los daños a bienes (*non-business property*), excluyendo los daños comerciales (*pure economic loss*). Entre las propuestas se encontraba la de otorgar derecho a cualquier distribuidor que hubiera sido considerado responsable, para demandar a su vez de cualquier anterior distribuidor, que de haber sido demandado, hubiera sido también responsable. Sin embargo, las propuestas de la *Ontario Law Reform Commission* implicaban simplemente un modesto cambio en la ley, pues el sistema de responsabilidad individual sería básicamente el mismo, con la necesidad de probar defecto y nexa causa.¹¹⁸

D. Daños resarcibles

En las provincias regidas por el Common Law, encontramos tres categorías de daños:

1. Tipos de daños

a) *Physical injury*

Este tipo de daños incluyen lesiones y daños a productos u otros bienes.¹¹⁹

¹¹⁷ ONTARIO LAW REFORM COMMISSION, *Reports on products liability*, Ministry of the Attorney General, Canada, 1979, p. 133.

¹¹⁸ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 60, pp. 167-168.

b) Pure economic loss

Consiste en la diferencia entre el valor actual del producto y el valor esperado del mismo.¹²⁰

c) Consequential economic loss

Hay dos tipos de *consequential economic loss*:

i. Consequential to physical injury

Consiste en las pérdidas que son consecuencia de los daños materiales, como la pérdida de la capacidad de obtener una ganancia debido a que una maquinaria ha sido dañada.¹²¹

ii. Consequential to pure economic loss

Es la pérdida de ganancias debida a un defecto cuando éste no ha causado ningún daño material, por ejemplo, el costo de volver a pintar una casa después de haberla pintado con pintura defectuosa, o la pérdida de ganancias debida a un automóvil defectuoso.¹²²

¹²⁰ *Loc. cit.*

¹²¹ *Loc. cit.*

¹²² *Loc. cit.*

d) Exemplary damages

Los daños ejemplares o punitivos (*exemplary or punitive damages*) son una compensación que excede a los daños realmente sufridos, que puede ser acordada cuando hay una conducta inexcusable o intencional. Los daños ejemplares pueden ser otorgados cuando es necesario enseñar al autor del hecho ilícito que actuar de esa manera no le causa ningún provecho. Tienen un carácter preventivo o disuasivo.¹²³

Por lo general, se otorgarán al demandante daños ejemplares únicamente en casos en los que el demandado haya deliberadamente lesionado al demandante. Sin embargo, en *Vlček v. Kosheř* la Corte Suprema de British Columbia se negó a rechazar una demanda por daños ejemplares, alegando que no era necesario probar que el acto del demandado estaba dirigido a una persona en específico. La Corte añadió que la conducta debe ser maliciosa o imprudente a tal grado que indique una total indiferencia por las consecuencias que podrían derivar, incluyendo el bienestar y la seguridad de los otros. Cabe advertir que es muy raro que se concedan este tipo de daños en casos de responsabilidad por productos.¹²⁴

2. Daños resarcibles

a) En casos basados en violación de garantías

La violación de alguna de las garantías implícitas da derecho al comprador al resarcimiento de los daños sufridos y en algunas ocasiones a devolver los bienes y

¹²³ YOGIS, John A., *op. cit. supra* nota 53, p. 62.

recuperar el precio pagado por ellos.¹²⁵ La sección 51 de la *Sale of Goods Act* dispone que cuando el vendedor viola una garantía, el comprador puede solicitar la disminución o extinción del precio, o puede entablar una acción en contra del vendedor por daños. La sección 51 (2) establece que el daño recuperable por la violación de una garantía será la pérdida estimada que resulte directa y naturalmente, en el curso ordinario de los hechos, por la violación de la garantía. La subsección (3) señala que en el caso de violación de la garantía de calidad, dicha pérdida es *prima facie* la diferencia entre el valor de los bienes al momento de la entrega al comprador y el valor que hubiera tenido si hubieran cumplido con la garantía. La subsección (2) ha sido interpretada en el sentido de extender la responsabilidad del vendedor por todos los *consequential damages* causados por productos defectuosos, incluyendo *personal injuries*, *property damage* y *consequential economic losses*.¹²⁶

Se ha sostenido que los daños por la violación de garantías incluyen *economic loss* de todos tipos, incluyendo daños reembolsables, y los costos incurridos en la defensa de una acción ejercida por un sub-comprador por la violación de garantía.¹²⁷

b) En casos basados en negligencia

El precedente más importante en materia de responsabilidad por productos se encuentra en *Donoghue v. Stevenson*. A pesar de que el objetivo más importante en el principio establecido en *Donoghue v. Stevenson* es el de compensar en el caso de lesiones, se ha asumido que se aplica de igual modo a daños a bienes (*property*

¹²⁵ SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *op. cit. supra* nota 55, p. 15.

¹²⁶ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 88-89.

¹²⁷ *Ibidem*, p. 166.

damage).¹²⁸ Con respecto a los llamados *consequential to pure economic loss*, no hay aún una regla que excluya su indemnización en el caso de negligencia. La Suprema Corte de Canadá aceptó una demanda por *pure economic loss* en el caso *Rivtow Marine Ltd. v. Washington Iron Works*, alegando violación al deber de advertir.¹²⁹

E. Prescripción

Los aspectos más importantes sobre los *statutes of limitations* (leyes que fijan los plazos de prescripción) involucrados en un caso de responsabilidad por productos, son el periodo aplicable de tiempo y la fecha a partir de la cual empieza a correr el plazo. Las complicaciones en esta materia surgen cuando el quejoso puede basar su acción ya sea en un contrato o en un *tort*. La elección de la teoría en la cual basará su acción puede tener importantes repercusiones tanto en el plazo aplicable como en el momento en que empieza a correr el mismo.¹³⁰

El plazo aplicable de prescripción se determina en cada jurisdicción por ley (*statute*). Varias provincias tienen leyes para cada una de las ramas de la responsabilidad por productos; son muy pocas las provincias que tienen un mismo plazo de prescripción para acciones basadas en contrato y en *tort*.¹³¹ En Ontario, el periodo general de prescripción de acciones derivadas de contrato o *tort* es de seis años. Otras jurisdicciones han establecido un periodo más corto para acciones

¹²⁸ *Ibidem*, p. 26.

¹²⁹ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 65.

¹³⁰ WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 174.

¹³¹ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 64

derivadas de un *tort* en el caso de lesiones, mientras que en otras el periodo más breve se aplica a todas las acciones derivadas de lesiones, se basen o no en *tort*.¹³²

Por lo que respecta al momento a partir del cual comienza a correr la prescripción, la regla general señala que el tiempo comienza a correr cuando se completa la causa de la acción. En una acción basada en negligencia, el daño es una parte esencial de la acción del quejoso, por lo que la causa de la acción no está completa hasta que se sufra el daño, hasta que el mismo se descubra o cuando debió de haber sido descubierto. Por tanto, en acciones basadas de negligencia, la acción no podrá ser impedida a pesar de que las lesiones ocurran cuarenta años después de que el quejoso adquirió el producto.¹³³

Waddans considera que cuando se demanda que los bienes no son tan valiosos como el comprador esperaba que lo fueran, el periodo de prescripción debería empezar a correr a partir de la fecha de la entrega, pues en esta fecha ocurrió el daño motivo de la demanda. En cambio, cuando el comprador demanda porque los bienes causaron lesiones, el tiempo no debe empezar a correr hasta que las lesiones tengan lugar.¹³⁴

¹³² WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, pp. 175-176.

¹³³ *Ibidem*, pp. 177-178.

¹³⁴ *Ibidem*, p. 180.

III. Responsabilidad civil por productos en Quebec

A. Principios de base

La responsabilidad del fabricante en Quebec ha evolucionado a favor de la protección del consumidor.¹³⁵ Baudouin considera que es posible encontrar tres principios de base que sirven como fundamento a la responsabilidad civil de fabricantes y de vendedores no profesionales:

1. Asimilación del vendedor al fabricante

Tanto en el Código Civil de Quebec como en la *Loi sur la protection du consommateur*, el fabricante se considera sujeto a la misma responsabilidad que el vendedor. Esta asimilación, conforme a la evolución de la jurisprudencia, es el precio que paga hoy el fabricante por la puesta en el mercado de sus productos. Lo que se busca es aumentar la protección del consumidor. La responsabilidad solidaria del fabricante y el comerciante frente al consumidor o el usuario es aceptada tanto en la jurisprudencia como en la ley.¹³⁶

2. Responsabilidad proteiforme

Además de la responsabilidad penal, los fabricantes y vendedores asumen una responsabilidad civil derivada de varias fuentes, ya sea del derecho internacional de la venta de mercancías, de la *Loi sur la protection du consommateur* y del Código

¹³⁵ BAUDOUIN, Jean-Louis, *La Responsabilité Civile*, 4ª ed., Éditions Yvon Blais Inc., Canada, 1994, p. 581.

¹³⁶ *Ibidem*, p. 602.

Civil de Québec. Este último establece dos regímenes, uno contractual y otro extracontractual. El fundamento de su responsabilidad es tanto contractual como legal.¹³⁷

3. Dicotomía de regímenes

El Código Civil establece dos regímenes distintos y separados: el contractual y el extracontractual. En presencia de un contrato entre las partes, el régimen aplicable es el contractual, sin posibilidad de optar por el régimen extracontractual. A falta de relación contractual, se aplicará el régimen extracontractual. Tanto a nivel contractual como extracontractual, el fabricante y el vendedor profesional están sujetos a una obligación de seguridad, y a nivel contractual, a una garantía de calidad.¹³⁸

B. Responsabilidad contractual

1. *Loi sur la protection du consommateur*

La *Loi sur la protection du consommateur* de 1978 se aplica a toda relación contractual mobiliaria de un consumidor con un comerciante, y comprende contratos de renta, de crédito y desde 1985, algunas ventas inmobiliarias. Define al consumidor como toda persona física, exceptuando a los comerciantes (siempre que adquieran productos para comercializarlos) y fabricantes (toda persona que interviene en el proceso de producción y distribución del bien; toda persona que se ostente como el fabricante o importador de un producto o que permita la utilización

¹³⁷ *Ibidem*, p. 603.

de su marca comercial). La ley consagra la responsabilidad solidaria del fabricante y el comerciante, y da opción al consumidor de perseguir a cualquiera de ellos o a los dos.¹³⁹ Las disposiciones del Código Civil de Quebec son supletorias a las de la *Loi sur la protection du consommateur*, que son de orden público cuando el demandado es un consumidor en los términos de la ley. La ley sólo se aplica a las relaciones contractuales entre consumidores y comerciantes o fabricantes. Asimismo, otorga al consumidor, adquirente subsecuente del bien, un recurso directo contra el fabricante.¹⁴⁰

El artículo 53 de la ley tiene como efecto imponer responsabilidad estricta sobre el fabricante y el vendedor por defectos del producto ante el comprador y aquellos que adquieran algún interés sobre el producto a través del comprador.¹⁴¹ Waddans considera que este artículo no se aplica al tercero que no ha adquirido los bienes.¹⁴²

¹³⁹ *Loc. Cit.*

¹³⁹ *Ibidem*, pp. 592-593.

¹⁴⁰ *Ibidem*, p. 594.

¹⁴¹ Art. 53. Le consommateur qui a contracté avec un commerçant a le droit d'exercer directement contre le commerçant ou contre le manufacturier un recours fondé sur un vice caché du bien qui a fait l'objet du contrat, sauf si le consommateur pouvait déceler ce vice par un examen ordinaire.

Il en est ainsi pour le défaut d'indications nécessaires à la protection de l'utilisateur contre un risque ou un danger dont il ne pouvait lui-même se rendre compte.

Ni le commerçant, ni le manufacturier ne peuvent alléguer le fait qu'ils ignoraient ce vice ou ce défaut.

Le recours contre le manufacturier peut être exercé par un consommateur acquéreur subséquent du bien.

a) Garantías que otorga la ley

Los diccionarios modernos consideran a la garantía como la obligación de asegurar el goce de un bien o de un derecho, y de proteger al beneficiario de los daños resultantes de la inejecución de dicha obligación.¹⁴³

La *Loi sur la protection du consommateur* pone un especial énfasis en las garantías de calidad que se otorgan al consumidor. De hecho, crea un arsenal de garantías destinadas a asegurar el uso del bien, una garantía de durabilidad razonable, una garantía de servicio después de la venta, una garantía de conformidad del bien a su descripción, una responsabilidad especial por vicios ocultos, así como ciertas garantías particulares de buen funcionamiento de automóviles y motocicletas usados. Las garantías previstas por la *Loi sur la protection du consommateur* pueden ser acumuladas a la garantía de calidad que establece el Código Civil de Quebec. Cabe señalar que las garantías mencionadas únicamente se aplican a la venta de bienes muebles.¹⁴⁴

La ley considera responsable al fabricante y al comerciante cuando alguna de estas garantías no es respetada.¹⁴⁵ Existe una presunción absoluta del conocimiento del defecto por parte del fabricante y el comerciante. No es necesario el examen de un experto al momento de la compra para que el defecto se considere como oculto; sólo es necesario un examen ordinario por parte del consumidor.¹⁴⁶

¹⁴² WADDANS, S.M., *op. cit. supra* nota 62, p. 221.

¹⁴³ EDWARDS, Jeffrey, *La garantie de qualité du vendeur en droit québécois*, Wilson & Lafleur Ltée, Canadá, 1998, p. 7.

¹⁴⁴ *Ibidem*, pp. 56-58.

¹⁴⁵ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. P. 594.

¹⁴⁶ *Ibidem*, p. 595.

i. De uso normal (*D'usage normal*)

El artículo 37 de la *Loi sur la protection du consommateur* establece lo siguiente: "El bien objeto del contrato debe ser tal que pueda servir al uso al cual es normalmente destinado"¹⁴⁷ Este artículo se complementa con el artículo 53, que aclara que el comerciante o el fabricante únicamente están obligados a garantizar el bien por vicios ocultos que afecten el bien objeto del contrato y que lo hacen impropio para el uso al que normalmente se destina, es decir, no hay garantía legal respecto a los defectos aparentes. Por otro lado, el mismo artículo establece una presunción de conocimiento del defecto al momento de la celebración del contrato con el consumidor, por parte del comerciante, al igual que el fabricante. Para poder exonerarse, deberán probar que el defecto era tal que la persona más prudente y diligente en la misma situación, no lo habría descubierto. La Corte Suprema ha considerado que el simple hecho que el fabricante ignore el defecto que afecta el producto es en sí una culpa. En la práctica, la presunción del artículo 53 es una presunción *juris et de jure* en razón de la dificultad de exoneración creada por los tribunales.¹⁴⁸

El artículo 53 establece que para que un vicio sea considerado oculto, basta que el consumidor no lo haya podido descubrir en un simple examen ordinario, no es necesario el examen de un experto. Asimismo, extiende al comerciante la obligación impuesta por la jurisprudencia al fabricante, de informar al usuario los

¹⁴⁷ Art. 37. Un bien qui fait l'objet d'un contrat, doit être tel qu'il puisse servir à l'usage auquel il est normalement destiné.

¹⁴⁸ PERRET, Louis. "Les garanties légales relatives à la qualité d'un produit selon la nouvelle loi de la protection du consommateur", *Revue Générale de Droit*, vol. 10, Canadá, 1979, pp. 348-349.

riesgos y peligros ocultos de utilización de los cuales no se habría podido dar cuenta él mismo.¹⁴⁹

ii. De durabilidad (*De durabilité*)

Esta garantía se encuentra en los artículos 37 y 38¹⁵⁰ de la *Loi sur la protection du consommateur*. Estos artículos establecen el principio consistente en que un bien debe ser tal que pueda servir a un uso normal en relación a su destino normal, durante un tiempo razonable, teniendo en cuenta el precio, las disposiciones del contrato y las condiciones de utilización del bien. El artículo 38 determina que es el uso normal del bien en relación a su destino normal, que debe ser afectado prematuramente. El defecto grave debe afectar el uso normal del producto de tal manera que lo vuelva prematuramente impropio para el uso que está normalmente destinado o que disminuya su utilidad de tal manera que el consumidor, de haberlo sabido, no lo habría comprado, o no habría pagado un precio tan alto. Por otro lado, para invocar la violación de esta garantía, hay que probar que el defecto o el uso excesivo no es atribuible al consumidor, de tal forma que se pueda deducir que el deterioro prematuro se debe a un defecto de fabricación. La jurisprudencia ha reconocido que el defecto que afecta prematuramente la durabilidad de un producto, hace presumir la existencia de un defecto existente al momento de la fabricación. Esta presunción se establece cuando el comprador prueba que ha utilizado el bien de manera normal y que teniendo en cuenta el precio pagado, el deterioro no se debería de haber producido en tan corto tiempo, si el producto hubiera estado bien

¹⁴⁹ *Ibidem*, pp. 349-350.

¹⁵⁰ Art. 38. Un bien qui fait l'objet d'un contrat doit être tel qu'il puisse servir à un usage normal pendant une durée raisonnable, eu égard à son prix, aux dispositions du contrat et aux conditions d'utilisation du bien.

fabricado. El profesor Louis Perret considera que la ausencia de durabilidad no es más que otra forma de vicio oculto, como lo es el defecto de diseño.¹⁵¹

Es al consumidor a quien corresponde probar que el producto objeto del contrato no ha servido para el uso al que normalmente se le destina durante un tiempo suficiente. Para efectuar esta prueba, el artículo 38 establece tres criterios:

- *El precio pagado por el consumidor*: este criterio apela al buen sentido elemental según el cual el consumidor puede exigir que la calidad de un producto sea proporcional al precio pagado. De este modo, el precio corriente en el mercado debe corresponder a una calidad comercial del producto, es decir, una calidad normal en relación a los productos del mismo género que son vendidos en el mercado. Comparando el precio de mercado y la calidad comercial, el juez podrá establecer la duración normal del producto, pues la calidad comprende la durabilidad del producto.
- *Las disposiciones del contrato*: los artículos 41¹⁵² y 42¹⁵³ de la ley establecen que las afirmaciones hechas en la publicidad, escrita o verbal, forman parte del contrato. Por otro lado, las disposiciones contenidas en el contrato pueden fijar condiciones específicas de uso o de mantenimiento. En este caso, el consumidor deberá probar que a pesar de que utilizó el producto siguiendo todas las especificaciones previstas en el contrato, el producto no tuvo una duración razonable.

¹⁵¹ PERRET, Louis, *op. cit. supra* nota 148, pp. 350-353.

¹⁵² Art. 41. Un bien ou un service fourni doit être conforme à une déclaration ou à un message publicitaire faits à son sujet par le commerçant ou le manufacturier. Une déclaration ou un message publicitaire lie ce commerçant ou ce manufacturier.

¹⁵³ Art. 42. Une déclaration écrite ou verbale fait par le représentant d'un commerçant ou d'un manufacturier à propos d'un bien ou d'un service lie ce commerçant ou ce manufacturier.

- *La utilización que se ha hecho del bien:* según este criterio, hay que analizar la utilización que el consumidor ha hecho del bien. El consumidor deberá probar que utilizó el bien de una manera normal, es decir, conforme a su destino normal y con la misma prudencia y cuidado que habría tenido un buen padre de familia. Además, deberá demostrar que utilizó el producto conforme las especificaciones previstas por el contrato, en el caso de haberlas.¹⁵⁴

iii. De información sobre la seguridad (*D'information sur la sécurité*)

El segundo párrafo del artículo 53 de la *Loi sur la protection du consommateur* establece que el consumidor tiene el derecho de ejercer un recurso en contra del comerciante o el fabricante, en el caso de falta de indicaciones necesarias para la protección del usuario contra algún riesgo o peligro del cual él no podía darse cuenta por sí mismo. En otras palabras, el artículo 53 impone el deber de proveer de las instrucciones necesarias para la protección del consumidor contra algún riesgo o peligro que implique el uso del producto.¹⁵⁵

b) Recurso directo contra el fabricante (*recours direct contre le fabricant*). El fallo *Kravitz*

El adquirente subsecuente, es decir, aquel que no contrató directamente con el comerciante o fabricante, tiene un recurso en caso de violación de las garantías legales. La garantía de calidad está ligada al bien y lo sigue independientemente del

¹⁵⁴ PERRET, Louis, *op. cit. supra* nota 148, pp. 355-360.

cambio de propietario. Esta regla fue establecida en la solución ofrecida por la Corte Suprema el 23 de enero de 1979 en el asunto *Kravitz c. General Motor*, descartando la aplicación del principio del efecto relativo de los contratos del artículo 1023 del Código Civil, debido a que la garantía en relación al defecto de la cosa, está ligada a la cosa y en consecuencia la sigue independientemente del cambio de propietario. Por tanto, el adquirente subsecuente goza de la misma garantía (a cargo del fabricante) que gozaba el adquirente original, del cual se convierte en causahabiente a título particular. La acción redhibitoria se puede intentar contra el vendedor o el fabricante, de manera solidaria, siendo los periodos de prescripción idénticos.

Los hechos que dieron lugar al fallo *Kravitz* son los siguientes. En enero de 1968, a Leo *Kravitz* le fue entregado un automóvil nuevo marca *Oldsmobile* que había adquirido de *Plamondon Chevrolet-Oldsmobile Ltée*, concesionario autorizado de la compañía *General Motors* con sede en la ciudad de Montreal. El contrato de venta que había firmado contenía las típicas cláusulas de exclusión. Al serle entregado el auto, recibió una copia de la garantía del fabricante, que establecía que la compañía *General Motors* garantizaba que el auto estaba libre de defectos de mano de obra o de materiales por 24 meses o 24,000 millas, lo que ocurriera primero, y limitaba sus obligaciones durante ese periodo a reemplazar o reparar a su elección cualquier parte que considerara defectuosa. Desde un principio, el vehículo presentó problemas que no fueron solucionados por las más de 15 visitas que se hicieron al concesionario. *Kravitz* decidió entonces acudir ante las oficinas regionales de *General Motors*, en donde le informaron que cualquier problema con el auto debería ser resuelto por el concesionario. En noviembre de 1969, *Kravitz* devolvió el automóvil al concesionario e inició procedimientos contra *General Motors*

¹⁵⁵ TRELEAVEN, A. D., *op. cit. supra* nota 78, p. 31.

y el concesionario, demandando del concesionario la rescisión del contrato de venta, y del concesionario y *General Motors* de manera solidaria, el reembolso del precio pagado y el pago de daños y perjuicios. El tribunal acogió la acción contra el concesionario, declarando procedente la rescisión del contrato de venta y condenando al pago de daños y perjuicios. Por lo que respecta a la acción contra el fabricante, la Suprema Corte de Canadá declaró procedente la devolución del automóvil y la recuperación del precio pagado y el pago de daños y perjuicios por *General Motors*.¹⁵⁶

En el derecho romano existía una forma primitiva de recurso directo, que permitía al sub-adquirente probar la legitimidad de su derecho de propiedad. El sub-adquirente estaba autorizado a remontar la cadena de ventas y a oponer al primer vendedor la venta que él había convenido, sin tener que hacer intervenir al o a los vendedores intermediarios. Cuando renació el derecho romano, esta regla fue retomada por los posglosadores y después fue introducida en el derecho francés antiguo. A partir de 1820, la Corte de Casación francesa permitió al subadquirente hacer valer la garantía contra los vicios ocultos.¹⁵⁷

La *Loi sur la protection du consommateur* recoge el principio establecido en el fallo *Kravitz*, y otorga al consumidor, incluyendo al adquirente subsecuente, acción directa contra el fabricante y contra el comerciante, obligados ambos de manera solidaria.¹⁵⁸

¹⁵⁶ SCHWARTZ, Saul, "The manufacturers's liability to the purchaser of a 'lemon': a review of the situation in Canada after *General Motors Products of Canada Ltd. V. Kravitz*", en *Ottawa Law Review*, vol. 11:583, Canadá, 1979, pp. 591-595.

¹⁵⁷ EDWARDS, Jeffrey, *op. cit. supra* nota 143, pp. 73-74.

¹⁵⁸ PERRET, Louis, *op. cit. supra* nota 148, pp. 360-362.

c) Cláusulas de limitación

La ley prohíbe la limitación convencional de estas garantías, por lo que el consumidor no las puede renunciar. Por otro lado, hay una presunción *iure et de iure* de que el fabricante y el comerciante conocen el defecto del producto.¹⁵⁹

2. Código civil de Quebec

a) Garantía de calidad

El Código Civil impone al vendedor tres obligaciones: la entrega del bien, la garantía de derecho de propiedad y la garantía de calidad. Los fabricantes no vendedores inmediatos no están sujetos a las dos primeras, pero sí a la última. El artículo 1442¹⁶⁰ prevé la transmisión contractual de derechos accesorios al bien, al igual que el artículo 53 de la *Loi sur la protection du consommateur*. La garantía de calidad no se limita a los bienes muebles.¹⁶¹ El artículo 1730¹⁶² asimila los fabricantes a los vendedores profesionales. El comprador es el primer beneficiario de la garantía de calidad. En el caso de los compradores profesionales, intermediarios de venta o no, la garantía de calidad es menos intensa, pues se puede presumir que un defecto debe haber estado realmente bien oculto para escapar al examen prudente y diligente de un comprador profesional. Los terceros no se benefician de este régimen, exceptuando al sub-adquirente, en virtud de la regla

¹⁵⁹ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. 595.

¹⁶⁰ Art. 1442. Les droits des parties à un contrat sont transmis à leurs ayants cause à titre particulier s'ils constituent l'accessoire d'un bien qui leur est transmis ou s'ils lui sont intimement liés.

¹⁶¹ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. P. 611-612.

¹⁶² Art. 1730. Sont également tenus à la garantie du vendeur, le fabricant, toute personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et tout fournisseur du bien, notamment le grossiste et l'importateur.

establecida en el fallo *Kravitz*, según la cual se transmiten los derechos accesorios al objeto de la venta a los sub-adquirentes.¹⁶³

Para que el comprador pueda tener acceso a los recursos que le otorga la ley, debe denunciar por escrito al vendedor el defecto que afecta al bien en un "plazo razonable". Este plazo razonable empieza a correr a partir de que el comprador tiene conocimiento del defecto. El artículo 1739¹⁶⁴ del Código Civil obliga al adquirente a dar la posibilidad al vendedor de remediar el defecto antes de repararlo él mismo o de ejercitar su recurso, salvo circunstancias particulares. A partir de la denuncia, corre el plazo de prescripción de tres años en el caso de derechos sobre bienes muebles y de diez en el caso de derechos sobre bienes inmuebles.¹⁶⁵

i. En el caso de vendedores no profesionales

Tratándose de vendedores no profesionales, para poder invocar la garantía de calidad, el comprador tiene que demostrar que el defecto es grave, oculto y anterior a la venta. El defecto debe ser de tal naturaleza que vuelva al bien impropio para el uso para el cual se le destina, o que disminuya de tal manera su utilidad que el comprador no lo hubiera comprado, o no habría pagado un precio tan alto si lo hubiera conocido. El defecto que afecta al bien tiene que estar oculto, lo que implica que no sea aparente y que no haya sido revelado o denunciado al comprador. Sólo el defecto que entraña un déficit de uso al punto tal que el comprador no hubiera

¹⁶³ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 617-618.

¹⁶⁴ Art. 1739. L'acheteur qui constate que le bien est atteint d'un vice doit, par écrit, le dénoncer au vendeur dans un délai raisonnable depuis sa découverte. Ce délai commence à courir, lorsque le vice apparaît graduellement, du jour où l'acheteur a pu en soupçonner la gravité et l'étendue. Le vendeur ne peut se prévaloir d'une dénonciation tardive de l'acheteur s'il connaissait ou ne pouvait ignorer le vice.

¹⁶⁵ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 620-622.

comprado el producto, o no habría dado un precio tan alto, es considerado reprehensible.¹⁶⁶ El artículo 1726¹⁶⁷ determina que un defecto aparente es aquel que habría sido descubierto por un comprador prudente y diligente, sin necesidad de recurrir a un experto. El comprador únicamente tiene la obligación de examinar el bien de una manera ordinariamente prudente y diligente. Por otro lado, es el vendedor quien tiene que probar el conocimiento del defecto por el comprador al momento de la venta. Por último, el adquirente debe probar que el defecto existía con anterioridad a la venta o al momento de la venta.¹⁶⁸

ii. En caso de vendedores profesionales

El artículo 1729¹⁶⁹, para remediar la dificultad de la prueba de la anterioridad del defecto, establece una presunción de anterioridad, cuando el mal funcionamiento del bien o su deterioración ocurren prematuramente en relación a bienes idénticos o de la misma especie. El efecto de esta presunción es remplazar la prueba de anterioridad del vicio por la prueba de la deterioración objetiva prematura del bien comparándolo con bienes de la misma especie. Una vez que se ha probado la deterioro prematuro del bien, se presume la existencia del defecto al momento de la venta, y el fabricante sólo se podrá liberar probando que el comprador hizo una mala

¹⁶⁶ EDWARDS, Jeffrey, *op. cit. supra* nota 143, p. 160.

¹⁶⁷ Art. 1726. Le vendeur est tenu de garantir à l'acheteur que le bien et ses accessoires sont, lors de la vente, exempts de vices cachés qui le rendent impropre à l'usage auquel on le destine ou qui diminuent tellement son utilité que l'acheteur ne l'aurait pas acheté, ou n'aurait pas donné si haut prix, s'il les avait connus.

Il n'est, cependant, pas tenu de garantir le vice caché connu de l'acheteur ni le vice apparent; est apparent le vice qui peut être constaté par un acheteur prudent et diligent sans avoir besoin de recourir à un expert.

¹⁶⁸ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 612-615.

¹⁶⁹ Art. 1729. En cas de vente par un vendeur professionnel, l'existence d'un vice au moment de la vente est présumée, lorsque le mauvais fonctionnement du bien ou sa détérioration survient

utilización del bien, pues el defecto debe ser inherente al bien y no ser resultado de una intervención del usuario. Esta presunción es en realidad un medio para facilitar la prueba del comprador.¹⁷⁰

El artículo 1726 incluye a todas las categorías de vendedores. Este régimen es más severo para el vendedor profesional porque la posibilidad de excluir o limitar la garantía es mayor para el vendedor no profesional, y porque las condiciones para la aplicación de la garantía se simplifican.¹⁷¹

En el caso de vendedores profesionales, hay una presunción de conocimiento del defecto, según lo determina el artículo 1733¹⁷² del Código Civil. Esta presunción tiene tres consecuencias: la nulidad de las cláusulas de exclusión o limitación de responsabilidad, la imposibilidad de oponer una denuncia tardía del defecto y la posibilidad de demandar daños y perjuicios, ya sea que se ejerza la acción redhibitoria o estimatoria.¹⁷³ El artículo 1733 prohíbe la exclusión de la garantía en el caso de defectos que conocía el vendedor y que no reveló al comprador.¹⁷⁴

prématurément par rapport à des biens identiques ou de même espèce; cette présomption est repoussée si le défaut est dû à une mauvaise utilisation du bien par l'acheteur.

¹⁷⁰ EDWARDS, Jeffrey, *op. cit. supra* nota 143, p. 61.

¹⁷¹ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 615-617.

¹⁷² Art. 1733. Le vendeur ne peut exclure ni limiter sa responsabilité s'il n'a pas révélé les vices qu'il connaissait ou ne pouvait ignorer et qui affectent le droit de propriété ou la qualité du bien.

Cette règle reçoit exception lorsque l'acheteur achète à ses risques et périls d'un vendeur non professionnel.

¹⁷³ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. 624.

¹⁷⁴ EDWARDS, Jeffrey, *op. cit. supra* nota 143, p. 60.

**iii. Artículos 1442 y 1730 del Código Civil de Quebec.
Transmisión contractual de derechos accesorios del
bien. Fallo *Kravitz***

El artículo 1442 del Código Civil prevé la transmisión contractual de derechos accesorios al bien. El artículo 1730 codifica el principio jurisprudencial establecido en el fallo *Kravitz*, según el cual el subadquirente puede demandar al fabricante del bien vendido. Se establece la existencia de un lazo contractual no solamente entre el fabricante y el comprador, sino también entre este último y toda persona que distribuya el bien bajo su nombre o como si fuera su bien, y a todo proveedor del bien, particularmente el mayorista y el importador. De este modo, se extiende el recurso directo a casi todos los vendedores profesionales intermediarios, lo que constituye una protección importante contra la insolvencia de los vendedores.¹⁷⁵ Asimismo, el artículo 1730 asimila expresamente los fabricantes a los vendedores profesionales. El subadquirente se beneficia del régimen contractual en virtud de la regla establecida en el fallo *Kravitz*, según la cual se transmiten los derechos accesorios al objeto de la venta a los subadquirentes.¹⁷⁶

b) Cláusulas de limitación

Es posible establecer un régimen convencional de garantía de vicios ocultos, al margen de la garantía legal de calidad. Cuando las garantías convencionales van más allá de aquellas impuestas por la ley, su validez es indubitable. Al contrario, los

¹⁷⁵ *Ibidem*, p. 82.

¹⁷⁶ BAUDOIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 617-618.

artículos 1732¹⁷⁷ y 1733 reducen en gran medida la posibilidad de establecer limitaciones y exclusiones. Se imponen tres prohibiciones:

- El artículo 1732 establece el principio de que es imposible escapar de la responsabilidad nacida de hechos personales.
- El artículo 1733 establece que el vendedor que conoce el defecto y no lo revela no puede excluir o limitar su responsabilidad.
- Asimismo, no puede limitar o excluir su responsabilidad el vendedor que legalmente se presume conocer el vicio, como es el caso del vendedor profesional.¹⁷⁸

Por otro lado, el artículo 1733 permite en el caso de una venta efectuada por un vendedor no profesional, eliminar o limitar la garantía de calidad, si la venta se hizo al riesgo y peligro del comprador.¹⁷⁹

C. Responsabilidad extracontractual

El fabricante, es decir, toda persona que participa en el proceso de fabricación de un bien mueble, es responsable por los daños causados a un tercero por el defecto de seguridad del bien. Toda persona que participa en la puesta en circulación del bien en el mercado es igualmente responsable: todo distribuidor intermediario del bien y todo proveedor, mayorista o minorista, importador o no, es responsable de los defectos de seguridad de un producto. Toda persona que sea considerada responsable por el tribunal hacia la víctima, podrá remontar la cadena

¹⁷⁷ Art. 1732. Les parties peuvent, dans leur contrat, ajouter aux obligations de la garantie légale, en diminuer les effets, ou l'exclure entièrement, mais le vendeur ne peut, en aucun cas, se dégager de ses faits personnels.

¹⁷⁸ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. 619.

¹⁷⁹ *Ibidem*, p. 620.

de fabricación y distribución hasta que, al menos teóricamente, se imponga responsabilidad al verdadero responsable.¹⁸⁰

La responsabilidad del fabricante y del distribuidor no se apoya en la noción de culpa, sino en la noción de riesgo creado al buscar un beneficio de la puesta en circulación de un bien. Dicho de otro modo, la responsabilidad se funda sobre la existencia objetiva de insuficiencia de seguridad del bien teniendo en cuenta las expectativas legítimas del público. El defecto de seguridad puede tener su fundamento no solamente en un vicio objetivo de diseño o de fabricación del bien, sino también puede residir en una mala conservación o presentación del bien, o en la ausencia de indicaciones suficientes por lo que respecta a los riesgos que implica el uso del bien y, en su caso, de indicaciones sobre los medios de prevenir los riesgos al utilizar el bien.¹⁸¹

La jurisprudencia, en su evolución, presenta varias tendencias en materia de responsabilidad extracontractual del fabricante. En primer lugar, ha asimilado el fabricante al vendedor para favorecer a la víctima y permitir la solidaridad. En segundo lugar, con el paso de los años se ha ido acrecentando la responsabilidad del fabricante, con la simplificación del régimen de prueba de la culpa y con la intensificación de la obligación de seguridad, especialmente en relación al deber de información. Los medios de defensa de los fabricantes no han variado mucho: la culpa de la víctima o de un intermediario, la imposibilidad de prever o de evitar el peligro del producto en la época de fabricación, la obligación de seguridad es menos intensa cuando el usuario es un profesional, el proporcionar informaciones sobre la

¹⁸⁰ LAROUCHE, Angers, *Théorie Générale des Obligations II*, doc. 1, Edición 1996, Universidad de Ottawa, 1996, p. 67.

¹⁸¹ *Ibidem*, pp. 67-68.

seguridad suficientemente explícitas, demostrar que se empleó diligencia normal en el proceso de fabricación, probar que el peligro era aparente debido a la naturaleza misma del producto.¹⁸²

1. Obligación de garantía del fabricante

La obligación de garantía a la cual está sujeto el fabricante, se encuentra en torno a las diferentes etapas de la producción y de la puesta en el mercado del producto.¹⁸³

a) En la producción

i. En el diseño del producto

Un objeto ofrecido al público no debe presentar peligros o defectos ocultos resultantes de un mal diseño industrial.

ii. En la fabricación del producto

La culpa del fabricante puede resultar de una mala utilización de los materiales ocupados en la fabricación, o de una deficiente construcción o ensamblaje del producto. Este tipo de vicio a veces se presume a partir del comportamiento del objeto.¹⁸⁴

¹⁸² BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. 591-592.

¹⁸³ *Ibidem*, p. 588.

¹⁸⁴ *Ibidem*, p. 589.

b) En la puesta en el mercado: obligación de información

El fabricante tiene la obligación de informar suficientemente al comprador, no sólo de los peligros del producto, sino de ciertas particularidades que lo hacen impropio para un uso normal. Esta obligación tiene una naturaleza híbrida, a la vez contractual en caso de vicios ocultos o de vicios del consentimiento, y extracontractual, en caso de peligros. La jurisprudencia ha establecido que la intensidad de la obligación de información varía según las circunstancias, la naturaleza del producto y los conocimientos y calidad del comprador. Es particularmente intensa cuando existe peligro.¹⁸⁵

2. Régimen extracontractual de los artículos 1468 y 1469 del Código Civil

Estos artículos contienen las reglas generales por lo que respecta a la responsabilidad extracontractual del fabricante. El artículo 1468¹⁸⁶ señala claramente la idea que la obligación de reparar el daño únicamente se extiende a terceros, ya sea una persona física o moral, en ausencia de vínculo contractual.¹⁸⁷ El mismo artículo impone responsabilidad solidaria entre el fabricante, el distribuidor, el proveedor, el mayorista, el minorista y el importador.¹⁸⁸ Por otro lado, el artículo 1468 se refiere a bienes muebles y comprende aquellos incorporados a un inmueble

¹⁸⁵ *Ibidem*, pp. 590-591.

¹⁸⁶ Art. 1468. Le fabricant d'un bien meuble, même si ce bien est incorporé à un immeuble ou y est placé pour le service ou l'exploitation de celui-ci, est tenu de réparer le préjudice causé à un tiers par le défaut de sécurité du bien.

Il en est de même pour la personne qui fait la distribution du bien sous son nom ou comme étant son bien et pour tout fournisseur du bien, qu'il soit grossiste ou détaillant, ou qu'il soit ou non l'importateur du bien.

¹⁸⁷ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 603-604.

o puestos para el servicio o explotación de dicho bien. Se aplica también a la electricidad, el gas y probablemente también a los productos farmacéuticos.¹⁸⁹

Para que la responsabilidad extracontractual del fabricante tenga lugar, es necesario probar un defecto de seguridad del bien. La existencia de peligro es una condición esencial. El artículo 1469¹⁹⁰ define lo que es un defecto de seguridad, en relación a la "seguridad a la cual normalmente se tiene derecho a esperar". Según el artículo en cuestión, el defecto puede tener tres orígenes: un vicio en el diseño o fabricación del producto, la mala conservación o presentación del bien, y la ausencia de indicaciones suficientes sobre los riesgos y peligros del bien o sobre los medios para prevenirlos. La víctima no tiene que probar el defecto, sino el peligro. Tampoco tiene que probar la culpa del fabricante o vendedor.¹⁹¹

Por lo que se refiere a los medios de exoneración, el artículo 1474¹⁹² prohíbe excluir o limitar la responsabilidad por el perjuicio corporal o moral causado a alguna persona. El fabricante y el vendedor profesional tienen tres medios de exoneración además de la ausencia de defecto de seguridad: la fuerza mayor, la culpa de la víctima y la prueba de que el defecto no podía ser conocido en el estado de los conocimientos cuando el producto fue fabricado, distribuido o abastecido, y que hay

¹⁸⁸ *Ibidem*, p. 605.

¹⁸⁹ *Ibidem*, pp. 607-608.

¹⁹⁰ Art. 1469. Il y a défaut de sécurité du bien lorsque, compte tenu de toutes les circonstances, le bien n'offre pas la sécurité à laquelle on est normalement en droit de s'attendre, notamment en raison d'un vice de conception ou de fabrication du bien, d'une mauvaise conservation ou présentation du bien ou, encore, de l'absence d'indications suffisantes quant aux risques et dangers qu'il comporte ou quant aux moyens de s'en prémunir.

¹⁹¹ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 604-605.

¹⁹² Art. 1474. Une personne ne peut exclure ou limiter sa responsabilité pour le préjudice matériel causé à autrui par une faute intentionnelle ou une faute lourde; la faute lourde est celle qui dénote une insouciance, une imprudence ou une négligence grossières.

ausencia de culpa por parte del fabricante y del vendedor en la ejecución del deber de información cuando tuvieron conocimiento del defecto, según se establece en el artículo 1473 del Código Civil.¹⁹³ Esta es una prueba de ignorancia general del peligro, y no de ignorancia personal.¹⁹⁴

El régimen extracontractual de los artículos 1468 y 1469 puede ser analizado de tres maneras. En primer lugar, la prueba del defecto de seguridad entraña una presunción de culpa del fabricante. La culpa será la existencia inherente del peligro. En segundo lugar, existe una presunción simple de conocimiento del defecto, presunción que puede ser revertida por una prueba de ignorancia teniendo en cuenta el estado de los conocimientos al momento de la fabricación, distribución o venta del producto. La culpa será el conocimiento del peligro. Por último, se puede considerar que el fabricante y el vendedor profesional están sujetos a un régimen de responsabilidad sin culpa, ya que la prueba de culpa no es necesaria y es suficiente probar un hecho objetivo, el defecto de seguridad.¹⁹⁵

La víctima de un defecto de seguridad puede reclamar daños corporales, morales o materiales.

Elle ne peut aucunement exclure ou limiter sa responsabilité pour le préjudice corporel ou moral causé à autrui.

¹⁹³ Art. 1473. Le fabricant, distributeur ou fournisseur d'un bien meuble n'est pas tenu de réparer le préjudice causé par le défaut de sécurité de ce bien s'il prouve que la victime connaissait ou était en mesure de connaître le défaut du bien, ou qu'elle pouvait prévoir le préjudice.

Il n'est pas tenu, non plus, de réparer le préjudice s'il prouve que le défaut ne pouvait être connu, compte tenu de l'état des connaissances, au moment où il a fabriqué, distribué ou fourni le bien et qu'il n'a pas été négligent dans son devoir d'information lorsqu'il a eu connaissance de l'existence de ce défaut.

¹⁹⁴ BAUDOUIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, p. 609.

¹⁹⁵ *Ibidem*, p. 610.

D. Daños resarcibles

1. Tipos de daños

a) *Dommages-intérêts* (Daños y perjuicios)

Las palabras *dommages-intérêts* sirven para designar la suma de dinero que se entrega para reparar un perjuicio a la víctima de un acto de una persona considerada civilmente responsable.¹⁹⁶

b) *Dommages-intérêts exemplaires* (Daños ejemplares)

Los *dommages-intérêts exemplaires* (daños ejemplares) constituyen la suma de dinero acordada a la víctima no destinada a la compensación del daño realmente sufrido, sino que tiene como fin la disuasión para evitar la repetición de un acto reprehensible.¹⁹⁷

c) Acción redhibitoria

Al igual que en el derecho romano, a través de la acción redhibitoria el comprador puede reclamar la rescisión del contrato de compraventa cuando descubre vicios ocultos en la cosa vendida y obtener la devolución del precio y de la cosa vendida.¹⁹⁸

¹⁹⁶ REID, Hubert, *Dictionnaire de Droit Québécois et Canadien*, Wilson & Lafleur Ltée, Canada, 1994, p. 194.

¹⁹⁷ *Loc. Cit.*

¹⁹⁸ ARANGIO RUIZ, Vincenzo, *Instituciones de derecho civil*, trad. de José M. Caramés Ferro, Ed. Depalma, Buenos Aires, 1986, p. 383.

d) Acción estimatoria

La acción estimatoria o *quanti minoris* permite al comprador exigir del vendedor la disminución del precio, si en la cosa hay defectos o vicios ocultos o tiene una extensión menor de la estipulada. Se distingue de la acción redhibitoria, porque esta última tiene por objeto exigir la rescisión del contrato de compraventa.¹⁹⁹

2. Daños resarcibles

a) En el régimen contractual.

Los artículos 53, 54²⁰⁰ y 272²⁰¹ de la *Loi sur la protection du consommateur* establecen los recursos en caso de violación de las garantías que otorga la ley. Se dan al consumidor las siguientes opciones, además de la posibilidad de reclamar daños y perjuicios:

¹⁹⁹ *Ibidem.*

²⁰⁰ Art. 54. Le consommateur qui a contracté avec un commerçant a le droit d'exercer directement contre le commerçant ou contre le manufacturier un recours fondé sur une obligation résultant de l'article 37, 38 ou 39.

Un recours contre le manufacturier fondé sur une obligation résultant de l'article 37 ou 38 peut être exercé par un consommateur acquéreur subséquent du bien.

²⁰¹ Art. 272. Si le commerçant ou le manufacturier manque à une obligation que lui impose la présente loi ou un règlement, le consommateur, sous réserve des autres recours prévus par la présente loi, peut demander selon le cas:

- a) l'exécution de l'obligation;
- b) l'autorisation de la faire exécuter aux frais du commerçant ou du manufacturier;
- c) la réduction de son obligation;
- d) la résiliation du contrat;
- e) la résolution du contrat; ou
- f) la nullité du contrat,

sans préjudice de sa demande en dommages-intérêts dans tous les cas. Il peut également demander des dommages-intérêts exemplaires.

- La ejecución de la obligación.
- La autorización para que otra persona ejecute la obligación a costa del comerciante o del fabricante.
- La resolución del contrato.
- La rescisión.

Asimismo, el artículo 272 da la posibilidad de obtener la nulidad del contrato o la reducción del precio. Entre los daños que puede reclamar el consumidor, se encuentran los *dommages et intérêts exemplaires*, en el caso de culpa grave o intencional de parte del fabricante o el comerciante.²⁰²

En el caso de la violación de la garantía de calidad establecida por el Código Civil, el comprador puede optar por varios recursos. En primer lugar, puede intentar la acción redhibitoria, y así devolver el producto defectuoso, recuperar el precio pagado y resolver el contrato. En segundo lugar, puede optar por la acción estimatoria, y obtener una reducción del precio dependiendo de la importancia del defecto. Al ejercer cualquiera de las acciones, el adquirente puede además demandar *dommages-intérêts* cuando el vendedor conocía el defecto o se existe la presunción de que lo conocía. Cabe mencionar que el Código Civil no permite la resolución del contrato cuando el defecto es de poca importancia, y cuando el defecto no tiene ninguna gravedad, el comprador no tendrá ningún recurso, pues la garantía sólo abarca los defectos calificados como graves.²⁰³

²⁰² PERRET, Louis, *op. cit. supra* nota 148, pp. 364-366.

²⁰³ BAUDOIN, Jean-Louis, *op. cit. supra* nota 135, pp. 623-624.

Según el artículo 1728²⁰⁴ del Código Civil, cuando el vendedor omite denunciar el vicio oculto conocido, deberá pagar todos los daños sufridos por el comprador. En materia contractual, la regla general limita la reparación al daño objetivamente previsible. Esta regla se opone a aquella del régimen extracontractual, según la cual todo daño sufrido, aún el imprevisible, será indemnizable. Tanto en el campo contractual como en el extracontractual, sólo los daños que sean una consecuencia inmediata y directa del hecho ilícito deben ser reparados.²⁰⁵

b) En el régimen extracontractual

Según lo que se establece el artículo 1468 del Código Civil de Quebec, el *fabricante tendrá la obligación de reparar los daños causados a un tercero por un defecto de seguridad del producto*. La víctima de un defecto de seguridad puede reclamar daños corporales, morales o materiales.

E. Prescripción

La responsabilidad extracontractual derivada de los artículos 1468 y 1469 del Código Civil de Quebec tiene como plazo de prescripción el de tres años a partir del momento en que ocurran los daños.²⁰⁶

²⁰⁴ Art. 1728. Si le vendeur connaissait le vice caché ou ne pouvait l'ignorer, il est tenu, outre la restitution du prix, de tous les dommages-intérêts soufferts par l'acheteur.

²⁰⁵ EDWARDS, Jeffrey, *op. cit. supra* nota 143, p. 148.

²⁰⁶ BAUDOUIN, Jean-Louis, , *op. cit. supra* nota 135, p. 611.

El artículo 274 de la *Loi sur la protection du consommateur* establece un periodo de prescripción de un año a partir del nacimiento de la causa de la acción, es decir, del conocimiento del defecto.²⁰⁷

El Código Civil establece un plazo de tres años tratándose de bienes muebles y de diez tratándose de inmuebles.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

²⁰⁷ *Ibidem*, p. 596.

CAPITULO TERCERO

RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS

EN ESTADOS UNIDOS

I. Introducción

Estados Unidos de América fue el primero en desarrollar en su territorio la producción en serie de bienes de consumo. Por otro lado, disponen de un derecho demasiado flexible y una abogacía particularmente activa. Estas son algunas de las circunstancias que han dado lugar que dicho país sea el pionero en un nuevo sistema de indemnización de daños corporales resultantes de la utilización de bienes de consumo.²⁰⁸

El desarrollo de la responsabilidad por productos se encuentra íntimamente relacionado al cambio en el mundo comercial del principio *caveat emptor* (que el

²⁰⁸ MARÉE, Perrine, *Nouveaux développements de la responsabilité du fait des produits en droit américain*, Economica, Paris, 1985, p. 1.

comprador se cuide) a uno que demanda que sea el vendedor el que se cuide. Este cambio ha sido bien lento al haber tomado varios siglos.²⁰⁹

Las críticas que se han hecho al sistema de responsabilidad por productos estadounidenses son las siguientes:

1. Los casos de responsabilidad por productos son expuestos ante jurados, quienes deciden las cuestiones de hecho y la extensión del monto de los daños indemnizables. La experiencia demuestra que los jurados tienden a simpatizar más con la víctima que con el productor, que muestran reticencia a encontrar a la persona lesionada "contribuidoramente" negligente, y que no vacilan en asignar altas cantidades por concepto de daños.
2. El derecho norteamericano permite la asignación de *punitive damages* (daños punitivos). En 1987, una corte en Washington concedió una cantidad de \$95 millones por concepto de daños a un niño de ocho años que había sufrido defectos de nacimiento causados por un medicamento contra las náuseas ingerido por su madre durante el embarazo. De dicha cantidad, únicamente \$20 millones correspondían a daños compensatorios, el resto se asignó por concepto de daños punitivos.
3. Los abogados en los casos de responsabilidad por productos frecuentemente pactan con sus clientes *contingency fee*²¹⁰ (pacto de cuota litis), que implica que entre el 20 y el 50 por ciento de la cantidad recuperada por concepto de daños será para el abogado. Se ha criticado que algunos abogados preparan

²⁰⁹ NOEL, Dix W., *Products liability cases and materials*, West Publishing Co., Estados Unidos, 1976, p. 35.

²¹⁰ "Contingency fee" es la cantidad que cobra un abogado por servicios provistos a su cliente, cantidad que depende del resultado de caso. Generalmente, se fija un porcentaje de lo que el cliente recupere. Cfr. GIFIS, Steven H., *Dictionary of legal terms*, 3ª ed., Barron's, Estados Unidos, 1998, p. 98.

demandas con cantidades infladas, esperando agravar el caso ante los ojos del jurado, y así incrementar potencialmente sus propios honorarios.

4. Los principios de la responsabilidad por productos se han desarrollado en diferentes sentidos en varios estados.²¹¹

El derecho norteamericano otorga tres *causes of action* (causas de acción) al consumidor lesionado:

1. Garantías (*Warranties*): expresas o implícitas. La responsabilidad basada en una garantía surge cuando el daño es causado por un producto que no cumple con las descripciones expresas o implícitas hechas por el productor o proveedor. La responsabilidad derivada de la violación de una garantía, ya sea expresa o implícita, es una responsabilidad contractual.
2. Negligencia (*negligence*): el productor es responsable por el daño causado por el uso lícito de un producto en la manera y para el propósito para el cual fue fabricado, siempre y cuando el productor no haya ejercido el cuidado razonable en la fabricación del producto, el cual debe considerarse como una fuente de riesgo de daño innecesario si no ha sido producido cuidadosamente.
3. Responsabilidad estricta en *tort* (*strict liability in tort*). El demandante debe probar que la lesión o daño es resultado de la condición del producto que lo hacía irracionalmente peligroso, y que dicha condición existía en el momento en que el producto salió del control del productor.²¹² En el caso de la responsabilidad estricta en *tort*, no se toma como punto central el cuidado que el fabricante haya tenido, sino el producto mismo.²¹³ Tanto la responsabilidad derivada de

²¹¹ CLARK, Alistair M., *Product liability*, Sweet & Maxwell, London, 1989, pp. 20-21.

²¹² COCCIA, Michel A., Et al., *Product liability; trends and implications*, American Management Association, Inc., Estados Unidos, 1970, p. 14.

²¹³ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *Product liability: a multibillion dollar dilemma*, American Management Associations, Estados Unidos, 1989, p. 13.

negligencia como la responsabilidad estricta en *tort* se encuentran en el plano de la responsabilidad extracontractual.

En un caso de responsabilidad por productos, el demandado puede ser declarado responsable bajo una o las tres causas de acción. No es necesario escoger una entre ellas, las tres pueden ser argüidas. Sin embargo, la responsabilidad estricta en *tort* es usualmente el remedio más simple, pues únicamente se requiere que el producto sea defectuoso, que el defecto haya existido en el momento en que el producto salió de las manos del fabricante, y que el defecto haya sido la causa del daño sufrido por el demandante. En algunas jurisdicciones, en las que la responsabilidad estricta aún no se acepta, las garantías implícitas son el mejor remedio, pues no es necesario probar negligencia. No obstante, en un caso basado en la violación de una garantía, la víctima tiene que sortear obstáculos como cláusulas de exclusión, el requisito de dar aviso de la violación, y la falta de relación contractual (*privity*). Además, bajo el *Uniform Commercial Code*, el número de posibles demandantes además de aquellos en la cadena de distribución es limitado, mientras que en la responsabilidad estricta en *tort* el demandante puede ser cualquier persona cuya afectación por el producto pudo haber sido prevista. Por otro lado, la negligencia se utiliza como una base adicional para la recuperación de daños, no solo por precaución, sino porque se cree que los jurados tienden a dar veredictos más sólidos cuando se demuestra que hubo negligencia.

Podemos encontrar cuatro elementos en común en todo caso de responsabilidad por productos, ya sea que se base en negligencia, violación de garantía o en responsabilidad estricta en *tort*:

1. Debe haber un defecto en el producto.

2. El defecto debe haber estado presente cuando el producto salió del control del demandado.
3. Debe haber una lesión o daño.
4. Debe haber una relación causal entre el defecto y la lesión o daño.

Corresponde al demandante probar cada uno de estos elementos para lograr la recuperación de los daños sufridos. En un caso basado en negligencia, además debe probar que el defecto es resultado de la falta del cuidado razonable por parte del demandado en algún punto en el diseño, fabricación, distribución o en el proceso de venta, aunque en algunos casos el demandante puede invocar el principio *res ipsa loquitur*, del que surge una presunción de negligencia. En un caso basado en una violación de garantía, el demandante debe además probar que es una de las personas con derecho a hacer valer los beneficios de la garantía, y que ha cumplido con todos los requisitos procedimentales regulados por leyes que se refieren a las garantías. En una acción de negligencia, la conducta negligente del demandante le impide recuperar daños, o el monto se ve reducido cuando se aplica la teoría de la *comparative negligence* (negligencia comparativa). La conducta negligente del demandante generalmente no impide la recuperación en una acción basada en la violación de garantía o en responsabilidad estricta en *tort*, a menos que dicha negligencia sea la causa próxima del daño sufrido por la víctima.²¹⁴

II. Responsabilidad contractual

La responsabilidad derivada de la violación de una garantía se encuentra en el plano de la responsabilidad contractual.

La garantía se ha definido como la afirmación o descripción hecha por el vendedor de los bienes al mismo tiempo o como parte del contrato de venta, que hace referencia al carácter o calidad de los bienes, y por la cual el vendedor promete y asegura que ciertos hechos son o deben ser como él lo afirma. También se ha dicho que la garantía es un acuerdo contra la falla de un artículo o bien, hecho para cierto propósito o para una específica razón. Asimismo, se ha considerado a la garantía como la obligación que asume el vendedor de hacerse responsable de todos los daños que surjan de la falsedad de la afirmación de un hecho. Sin embargo, lo que subyace en estas definiciones es la asunción del vendedor de la obligación de responder por la calidad y conveniencia de su producto, y de responsabilizarse por los daños que ocurran si el producto no cuenta con la calidad que implícita o expresamente afirma que posee.²¹⁵

Una garantía es una descripción hecha por el vendedor al comprador sobre la calidad del producto vendido. Es una promesa de naturaleza contractual. La responsabilidad surge cuando el producto no cumple con la garantía, y se produce un daño. La parte lesionada que basa su acción en la violación de una garantía no necesita probar negligencia, únicamente tiene que probar lo siguiente:

- la existencia de la garantía,
- la violación de la misma, y
- que la violación es la causa próxima de la lesión.

En algunos Estados, la víctima tiene que probar una relación contractual directa con el vendedor. Sin embargo, este requisito ya casi ha desaparecido. Las

²¹⁴ MADDEN, M. Stuart, Et al., *Products liability*, 2ª ed., West Publishing Co., Estados Unidos, 1988, pp. 47-48.

²¹⁵ *Ibidem*, p. 29.

garantías se regulan principalmente por el *Uniform Commercial Code* elaborado por el *American Law Institute*, comúnmente aceptado como la ley que regula las ventas. A diferencia de una acción basada en negligencia, no es necesario probar culpa en una acción basada en la violación de una garantía. Por esta razón, se le considera una responsabilidad estricta, es decir, una responsabilidad sin culpa.²¹⁶

En los contratos antiguos, la palabra "garantía" se utilizaba para designar en general las cláusulas de un contrato. Poco a poco, a las cláusulas consideradas esenciales de un contrato se les llamó "condiciones". La inejecución de una condición facultaba a la parte inocente a resolver el contrato. Por otro lado, la inejecución de una "garantía", ya que sólo afectaba parcialmente el contrato, sólo permitía al adquirente afectado el recuperar los daños sufridos, pero no se le dispensaba de cumplir con sus obligaciones contractuales. En materia de ventas, desde la *Sales of Goods Act* de Inglaterra de 1893, se consideran implícitas en el contrato de compraventa de objetos muebles corporales "condiciones" y "garantías", salvo convenio en contrario.²¹⁷

Durante los primeros tiempos del *Common Law*, diversos cuerpos de leyes elaborados por gildas, corporaciones locales, cortes y la Iglesia, desarrollaron una acción en *tort* basada en las promesas expresas e implícitas hechas por el vendedor respecto de los bienes vendidos. Poco a poco, las bases en *tort* de la acción por violación de garantía fueron desapareciendo. El concepto de garantía se integró al derecho contractual. Los tribunales comenzaron a reconocer que un acuerdo expreso entre las partes podía modificar la regla general de *caveat emptor* (que el

²¹⁶ SULLIVAN, Gene, *Products liability, who needs it?*, The National Underwriter Co., Estados Unidos, 1979, pp. 36-37.

²¹⁷ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 39-40.

comprador se cuide) y hacerlo valer mediante una acción contractual. En la segunda mitad del siglo XIX, los tribunales empezaron a reconocer garantías expresas, y con posterioridad, garantías implícitas.²¹⁸

La acción basada en una garantía tiene su origen en el derecho de los *torts*; sin embargo, en la actualidad se identifica plenamente con el derecho contractual. La acción basada en la violación de una garantía es esencialmente parte del derecho mercantil, regulada por los principios que rigen a las compraventas, más que por los que rigen el derecho de los *torts*. Sin embargo, actualmente ya no es necesario que exista una relación contractual entre el demandante y el demandado (*privity*) para obtener la indemnización de los daños y perjuicios sufridos,

Por otro lado es importante destacar que la intención original de la ley era responsabilizar al vendedor únicamente cuando otorgaba garantías expresas, pero para cuando se expidió la *Sale of Goods Act* en Inglaterra en 1893 y la *Uniform Sales Act* en Estados Unidos en 1906, el concepto de garantías implícitas ya se había aceptado. La actual legislación en materia de garantías en Estados Unidos, se basa en el *Uniform Commercial Code*, que ha sido adoptado por todos los Estados, excepto Louisiana.²¹⁹ Dichos Estados han adoptado el Artículo 2 del *Uniform Commercial Code*, que trata sobre ventas, no sin algunas modificaciones que han surgido en el curso de la interpretación de dicho artículo.

La acción de violación de garantías se ha combinado con la basada en negligencia, dando lugar a una ficción llamada *negligent breach of warranty*. Para

²¹⁸ SHERMAN, Paul, *Products liability for the general practitioner*, Shepard's/McGraw-Hill, Estados Unidos, 1981, pp. 41-42.

cualquier acción basada en un contrato, es fundamental el requisito de que el demandante sea parte del contrato (*privity of contract*). Sin embargo, en el caso *Brown v. Chapman*, la Corte estableció que el demandante no debe cumplir con el requisito de ser parte del contrato en los casos donde se vean envueltos productos "inherentemente peligrosos" que hayan sido negligentemente hechos.²²⁰

Los tribunales han extendido la responsabilidad por violación de garantías a contratos de arrendamiento y depósito de bienes muebles, arrendamiento y venta de bienes inmuebles, prestación de servicios e inclusive a donaciones y comodatos cuando se vea implicado un interés comercial. A pesar de que estos casos se han basado en violación de garantías implícitas, difícilmente se distinguen de casos basados en responsabilidad estricta en *tort*.²²¹

Cuando una demanda se basa en una violación de garantía, el número de posibles demandantes es menor. El *Uniform Commercial Code* reconoce las limitaciones de la doctrina de *privity of contract*, pero la sección 2-318 extiende los beneficios de la garantía a personas diferentes al comprador inmediato. Esta sección ofrece varias alternativas para ser adoptadas por los Estados.²²²

La sección 2-314 del *Uniform Commercial Code* regula situaciones en las que garantías expresas o implícitas o ambas, se acumulan o entran en conflictos. Esta sección establece un orden prioritario de las garantías en conflicto. Las garantías

²¹⁹ OWLES, Derrick, *The development of product liability in the United States*, Lloyd's of London Press Limited, Gran Bretaña, 1978, p. 28.

²²⁰ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, p. 16.

²²¹ NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *Product liability in a nutshell*, West Publishing Co., Estados Unidos, 1974, p. 43.

²²² OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, pp. 51-52.

expresas desplazan garantías implícitas de *merchantability* (buena calidad), pero no a las garantías implícitas de *fitness for a particular purpose* (el producto se adecua a un propósito en particular). Entre garantías expresas, especificaciones exactas o técnicas prevalecen sobre modelos o muestras inconsistentes y sobre lenguaje general descriptivo.²²³

En un caso basado en violación de una garantía implícita, el demandante no tiene que probar directamente la causa de la condición defectuosa o de la función impropia del producto. El demandante puede satisfacer la carga de la prueba demostrando que el producto funcionaba impropriamente al ser usado de un modo normal. Esta prueba establecería circunstancialmente que el producto era defectuoso, y por tanto, no era de buena calidad (*merchantable*). La recuperación de daños no depende de demostrar negligencia por parte del vendedor. Es una responsabilidad estricta (sin culpa). Si se puede probar que el vendedor garantizó su producto, que dicha garantía fue violada, que un daño se produjo, y que el demandante se encuentra entre las personas con derecho a la garantía, el demandante tendrá derecho a recuperar, sin importar que el vendedor haya tenido un cuidado razonable en la producción o venta del producto, inclusive si tuvo el máximo cuidado posible. Tampoco importa que el vendedor no haya sabido o no haya tenido forma de saber la condición del producto que dio lugar a la violación de la garantía; tampoco importa si de hecho era imposible conocer la condición del producto. En consecuencia, la acción basada en violación de una garantía representa una ventaja al demandante sobre la acción basada en negligencia, pues se elimina la carga de probar la falta de cuidado razonable en el diseño, fabricación o proceso de comercialización del producto.

²²³ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 56-60.

A. Garantías expresas

Una garantía expresa (*express warranty*) es una afirmación categórica de hecho, o una promesa relacionada con la calidad del producto vendido, formulada a través de la publicidad, del etiquetado u oralmente por el vendedor, para inducir al comprador a adquirir los bienes. Estas afirmaciones se distinguen legalmente de las *sales puffing* (elogios), que son opiniones que el público está acostumbrado a escuchar como descripciones usuales en las ventas, y que no constituyen necesariamente, tergiversaciones de hechos reales. Para ser consideradas como engañosas, el hecho afirmado debe ser de importancia para el comprador normal, al grado que el último comprador justificadamente se vería influenciado por él para comprar el bien.²²⁴ La frase "Hoy en día esta es la mejor pasta de dientes en el mercado" se considera como una mera opinión y no como una garantía.²²⁵ Sin embargo, es muy difícil determinar qué constituye *puffery*. Según la *Uniform Sales Act*, antecedente del *Uniform Commercial Code*, si el lenguaje tiende a inducir al comprador a adquirir el bien, no hay *puffery*; si el lenguaje no tiene a inducir a una compra, sí hay *puffery*.²²⁶

La sección 2-313²²⁷ del *Uniform Commercial Code* contiene la regulación de las garantías expresas. Esta sección establece que una afirmación de hecho,

²²⁴ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 37.

²²⁵ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmeyer, *op. cit. supra* nota 213, p. 18.

²²⁶ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 45.

²²⁷ Section 2-313. Express Warranties by Affirmation, Promise, Description, Sample:

(1) Express warranties by the seller are created as follows:

(a) Any affirmation of fact or promise made by the seller to the buyer which related to the goods and becomes part of the basis of the bargain creates an express warranty that the goods shall conform to the affirmation or promise.

promesa, descripción de los bienes, muestra o modelo, que forman parte de las bases de la negociación, crean una garantía expresa. También se prevé que no es necesario un lenguaje formal ni un intento específico para crear una garantía expresa, y que una afirmación de opinión o recomendación no se equipara a una garantía expresa.²²⁸

Las garantías se crean por:

1. Una promesa afirmativa o garantía de hechos relacionadas con el producto, que induce al comprador a adquirir el producto.
2. Una descripción del producto, la cual se hace parte de la negociación, y
3. Una muestra o modelo.

La palabra garantía (*guarantee* o *warranty*) no es necesaria para que un tribunal considere que se ha creado una garantía expresa. Para que la víctima pueda proceder por violación de garantía, tiene que haber confiado en la promesa. La confianza del comprador en el vendedor constituye el fundamento de la garantía.²²⁹ Por otro lado, es necesario probar una tergiversación. La afirmación debe haber sido hecha antes o durante a la venta del producto. Puede ser una promesa tanto oral como escrita. En general, el fabricante o vendedor serán responsables si expresamente garantizan que un producto actuará en cierta forma y

(b) Any description of the goods which is made part of the basis of the bargain creates an express warranty that the goods shall conform to the description.

(c) Any sample or model which is made part of the basis of the bargain creates an express warranty that the whole of the goods shall conform to the sample or model.

(2) It is not necessary to the creation of an express warranty that the seller use formal words such as 'warrant' or 'guarantee' or that he have a specific intention to (p. 11) make a warranty, but an affirmation merely of the value of the goods or a statement purporting to be merely the seller's opinion or commendation of the goods does not create a warranty". Cfr. WEINSTEIN, Alvin S., *Products liability and the reasonably safe product: a guide for management design, and marketin.*; John Wiley & Sons, Inc., Estados Unidos, 1978, pp. 11-12.

²²⁸ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 44.

²²⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 40.

no lo hace.²³⁰ En la responsabilidad basada en la violación de una garantía, la responsabilidad se impone no como consecuencia de culpa, sino como consecuencia de la violación de la promesa hecha por el vendedor o productor. El fabricante de un producto perfectamente hecho puede ser considerado responsable si afirmó que el producto hace algo que en realidad no hace.²³¹

La utilización de una muestra o un modelo que forma parte de las bases de la negociación puede dar lugar a una garantía expresa. Una muestra es ilustrativa de la calidad de los bienes, se toma de un bulto existente. Es uno de los varios artículos que se venden bajo el contrato. Por otro lado, un modelo no se toma de los bienes que se van a vender, se utiliza para ilustrar los bienes que no están a la mano. Un modelo puede ser un diagrama, un dibujo o un modelo a escala. En el caso de la venta por muestra, la garantía consiste en que los bienes serán de acuerdo a la muestra. Como regla general, una venta por muestra pone una carga más onerosa sobre el vendedor que la utilización del modelo, en virtud de que una muestra indica la calidad de los bienes vendidos, en tanto que el modelo sólo sugiere la calidad de los bienes que se venderán.

Las garantías expresas se pueden crear mediante publicidad y mediante comunicación directa entre el comprador y el vendedor. El comprador que ha sufrido un daño tiene únicamente que probar que ha visto la propaganda, que esta constituye afirmaciones de hecho, descripciones o promesas, y que la misma parte de las bases de la negociación. En este caso, existe una garantía expresa.

²³⁰ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 213, p. 18.

²³¹ COCCIA, Michel A., *Et al.*, *op. cit. supra* nota 212, p. 15.

La acción basada en violación de una garantía expresa se ha expandido para comprender casos en los que el fabricante describe la calidad de sus productos mediante propaganda, en la cual el demandante confió cuando compró el producto de un intermediario. Esto ha constituido una excepción al requisito de *privity*, ya que no hay contrato de compraventa entre el comprador y el fabricante. Las garantías expresas han servido para superar el obstáculo de *privity* en casos de lenguaje afirmativo que va más allá de mero *puffing*. En una acción basada en la violación de una garantía expresa, no es necesario probar culpa, y no se limita a productos peligrosos, como se demuestra en el caso *Randy Knitwear v. American Cyanamid Co.*, en el que un último comprador recuperó *economic loss* del fabricante de textiles etiquetados como "No se encogerá" (*Will not shrink*). El tribunal observó que ya que la responsabilidad no se basaba en el carácter del producto, sino en las afirmaciones, no hay justificación para distinguir el tipo de daño sufrido o el tipo de artículo o bienes implicados.²³²

En los principios de la responsabilidad por productos en Estados Unidos, se desarrolló el concepto de garantía expresa como un medio para imponer obligaciones a los fabricantes respecto a las afirmaciones hechas en etiquetas, folletos, y en la propaganda. Las garantías expresas tienen la característica de ser independientes de cualquier requisito de fraude o negligencia, y a pesar de tener sus orígenes históricos en *tort*, no se limitan por el principio de *privity*. Las afirmaciones sobre el producto pueden estar incluidas en etiquetas pegadas al producto o a su envase, folletos, revistas comerciales, periódicos, y en la radio y televisión

²³² TEBBENS, Henricus Quintjer, *op. cit. supra* nota 58, pp. 17-18.

comerciales. Sin embargo, es la esfera de la propaganda en masa donde las garantías expresas encuentran su principal justificación.²³³

En todos los casos de violación de una garantía expresa, la calidad de los bienes tiene que diferir de aquella descrita, afirmada, prometida, o mostrada por una muestra o modelo. El hecho de que los bienes entregados sean de una calidad mejor de la descrita no extingue la acción basada en la violación de una garantía.

B. Garantías implícitas

A diferencia de las garantías expresas, las garantías implícitas no requieren de ninguna afirmación por parte del vendedor, se encuentran conectadas a cualquier venta de bienes muebles hecha por un comerciante. Como en el caso de garantías expresas, la responsabilidad del vendedor por violación de una garantía implícita no depende de la existencia de una conducta culposa, y por tanto, se considera una responsabilidad estricta.²³⁴

Cuando los productos son fabricados y distribuidos al público en general, la ley impone una garantía relativa a que los bienes serán adecuados para el propósito ordinario para el cual los bienes se usan, y que reúnen ciertos mínimos estándares. Las garantías implícitas surgieron del derecho contractual. En una demanda basada en la violación de una garantía implícita, para lograr el resarcimiento de los daños, es esencial que el demandante sea parte del contrato, que haya confiado en las garantías, y que haya sido lesionado por la violación a una garantía.

²³³ MILLER, C. J., P. A. Lovell, *Product liability*, Butterworths, London, 1977, pp. 58-59.

²³⁴ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 18.

Una garantía implícita no se basa en afirmaciones del vendedor ni está escrita en ningún lugar. Bajo el *Uniform Commercial Code*, que se aplica a la venta de cualquier bien, un producto debe contar con la garantía de buena calidad (*warranty of merchantability*) y con la garantía de aptitud (*warranty of fitness*). Las garantías implícitas pueden ser excluidas por escrito, exclusión que será válida sólo si las cláusulas de exclusión son realmente comprendidas por el vendedor. Por el contrario, es imposible excluir las garantías expresas.²³⁵

Las garantías implícitas son cláusulas tácitas del contrato. Tienen como fin, en el caso de la garantía de *merchantability* (U.C.C. 2.314), consagrar una regla de derecho, y en el caso de la garantía de *fitness for a particular purpose* (U.C.C. 2.315), reflejar una presunción sobre la voluntad de las partes.

a) *Warranty of merchantability*

La garantía de *merchantability* se encuentra regulada en la sección 2-314²³⁶ del *Uniform Commercial Code*.

²³⁵ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 213, pp. 18-19.

²³⁶ Section 2-314 of the U.C.C. sets out the obligations of the seller so far as implied warranties are concerned. It reads:

(1) Unless excluded or modified (Section 2-316), a warranty that the goods shall be merchantable is implied in a contract for their sale if the seller is a merchant with respect to goods of that kind. Under this section the serving for value of food or drink to be consumed either on the premises or elsewhere is a sale.

(2) Goods to be merchantable must be at least such as

- (a) pass without objection in the trade under the contract description; and
- (b) in the case of fungible goods, are of fair average quality within the description; and
- (c) are fit for the ordinary purposes for which such goods are used; and
- (d) run, within the variations permitted by the agreement, of even kind, quality and quantity within each unit and among all units involved; and
- (e) are adequately contained, packaged, and labeled as the agreement may require; and

La garantía implícita de *merchantability* se transfiere con el producto al momento de la venta y no requiere ninguna afirmación por parte del vendedor. Esta garantía consiste en que el producto es adecuado para el propósito ordinario para el cual dicho producto es usado. Por ejemplo, en el caso de un detergente para ropa, dicho producto servirá para limpiar la ropa.²³⁷

La sección 2-314 se aplica únicamente a ventas hechas por un comerciante. Una venta aislada hecha por una persona que no es un comerciante no cae dentro de esta sección; sin embargo, para este caso se aplica la sección 1-203, que señala que todo contrato o deber bajo el *Uniform Commercial Code* impone la obligación de buena fe en su ejecución y cumplimiento. Por tanto, un vendedor casual tiene el deber de advertir sobre cualquier defecto material no aparente en una inspección. Por otro lado, un comerciante será responsable incluso por defectos de los cuales no sabía.²³⁸

A menos que sea excluida o modificada, se impone una garantía de que los bienes vendidos serán de buena calidad (*merchantable*) si el vendedor es comerciante de dichos bienes. Según el *Uniform Commercial Code*, será comerciante:

- la persona que regularmente comercia bienes de cierta especie;

(f) conform to the promises or affirmations of fact made on the container or label if any.
U.C.C. 2-314 (2)

(3) Unless excluded or modified (Section 2-316) other implied warranties may arise from course of dealing or usage of trade'. Cfr. OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, pp. 15-16.

²³⁷MADDEN, M. Stuart, Et al. , *op. cit. supra* nota 214, p. 29.

²³⁸OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 29.

- la persona que por su ocupación se le considera con el conocimiento o pericia sobre esos bienes;
- la persona a quien dicho conocimiento o pericia es atribuible por su empleo de agente o corredor
- el intermediario que por su ocupación se ostenta como poseedor de dicho conocimiento o pericia.

En esta definición de comerciante, se excluye al vendedor ocasional, como podría ser un individuo que vende su carro usado, una familia que hace una "venta de garaje", o la persona que ofrece un pastel para la rifa de su iglesia. A pesar de que el *Uniform Commercial Code* habla de la condición profesional respecto a los bienes, no es necesario algún conocimiento especial o entrenamiento, mientras que el vendedor comercie con bienes de ese tipo, o que se ostente como poseedor de conocimientos especiales y pericia respecto de los bienes.²³⁹

La sección 2-314(2) contiene una lista de estándares que los bienes deben reunir para ser considerados de buena calidad (*merchantable*). Esta lista es una serie de mínimos estándares. Si un producto no reúne estos mínimos estándares, surgirá una acción por violación de la garantía implícita de *merchantability*, en el caso de que resulte una lesión²⁴⁰ Para que un producto sea de buena calidad debe reunir al menos los siguientes requisitos o estándares:

- a) Pasar sin objeción en el comercio bajo la descripción del contrato.
- b) En el caso de bienes fungibles, ser de una buena calidad promedio.
- c) Que los bienes sean adecuados para el propósito ordinario para el cual dichos bienes son usados.

²³⁹ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 30.

²⁴⁰ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 50.

- d) Que todas las unidades vendidas sean de igual tipo, calidad y cantidad, dentro de las variaciones permitidas por el acuerdo.
- e) Que los bienes estén correctamente envasados, empacados y etiquetados, según lo requiera el acuerdo.
- f) Que los bienes se conformen a las promesas o afirmaciones de hechos contenidas en el envase o etiquetas en el caso de haberlos.

Esta definición no pretende ser exhaustiva. El concepto clave para determinar la buena calidad es que los bienes sean adecuados para el propósito ordinario para el cual se usan dichos bienes. Este estándar se basa en lo que espera justificadamente el consumidor promedio, incluyendo las expectativas de seguridad razonable considerando el uso que se le va a dar al producto.²⁴¹

b) Warranty of fitness

La garantía de *fitness for a particular purpose* se establece en la sección 2-315 del *Uniform Commercial Code*.²⁴²

La garantía de *fitness for a particular purpose* garantiza al producto para un uso específico. Esta garantía surge únicamente cuando el vendedor sabe (o tiene razones para saber) el modo en que comprador pretende usar el producto y cuando el comprador confía en el criterio del vendedor de que cierto producto será el

²⁴¹ NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *op. cit. supra* nota 221, pp. 15-17.

²⁴² "The Uniform Commercial Code Section 2-315 expresses it as follows:

Where the seller at the time of contracting has reason to know any particular purpose for which the goods are required and that the buyer is relying on the seller's skill or judgment to select or furnish suitable goods, there is unless excluded or modified under the next section an implied warranty that the goods shall be fit for such purpose". Cfr. WEINSTEIN, Alvin. S. , *op. cit. supra* nota 227, p. 12.

adecuado para satisfacer ese uso.²⁴³ Un cliente puede tener en mente un uso específico que pretende dar a cierto producto, y si dicho cliente así lo manifiesta al empleado de una tienda, y éste selecciona un producto y se lo da al cliente, hay una garantía implícita de que ese producto es el que se necesita porque el cliente está confiando en el criterio del empleado de que ese producto es razonablemente adecuado para el propósito del cliente. Si surge una demanda por esta situación, el cliente tiene que probar que confió en el criterio del empleado que estaba al tanto del propósito para el cual el producto era adquirido. La garantía de *fitness for a particular purpose* surge únicamente cuando el vendedor, al momento de celebrarse el contrato, tenía razón de saber que los bienes se necesitaban para un propósito particular y que el comprador confiaba en el conocimiento o pericia del vendedor al hacer la selección del producto.²⁴⁴ Por ejemplo, si un vendedor de zapatos que sabe que el comprador confía en su criterio al escoger un buen par de zapatos para escalar montañas, será considerado responsable si los zapatos no son adecuados para el propósito manifestado por el comprador.²⁴⁵

Al igual que la garantía implícita de *merchantability*, la garantía implícita de *fitness for a particular purpose* no requiere de ninguna afirmación explícita por parte del vendedor respecto del producto. La garantía surge cuando al momento de la venta, el vendedor tiene razón para saber cualquier propósito particular para el cual los bienes son requeridos, el comprador confía en la pericia del vendedor en la selección de los bienes, y el vendedor tiene razones para saber que el comprador realmente está confiando en su criterio. Si se cumplen estos tres requisitos, se crea la garantía implícita de que los bienes serán adecuados para el propósito del

²⁴³ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 213, p. 19.

²⁴⁴ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, pp. 41-42.

²⁴⁵ WEINSTEIN, Alvin S., *op. cit. supra* nota 227, p. 12.

comprador.²⁴⁶ A pesar de que la garantía de *fitness for a particular purpose* difiere de la de *merchantability* en varios aspectos, la misma transacción puede dar lugar al surgimiento de ambas garantías.²⁴⁷

El *Uniform Commercial Code* no excluye la garantía de *fitness* cuando el producto es vendido bajo su patente o nombre comercial. La designación de un artículo bajo dicho nombre es solo uno de los factores que deben ser tomados en cuenta para determinar si el comprador realmente confió en el vendedor. Si un comprador insiste en una marca en particular no está confiando en la pericia y criterio del vendedor, y por tanto, no surge la garantía. Pero el mero hecho de que el artículo adquirido tenga una patente o nombre comercial en particular, no es suficiente para afirmar que no hubo confianza si el artículo fue recomendado por el vendedor como adecuado para los propósitos del comprador.²⁴⁸

A diferencia de la garantía de *merchantability*, la garantía de *fitness* no requiere que el vendedor sea un comerciante. A pesar de que el comentario 4 a la sección 2-315 establece que normalmente la garantía surgirá sólo cuando el vendedor es comerciante con la pericia y criterio apropiados, la garantía puede surgir en el caso de no comerciantes cuando lo justifican las circunstancias particulares del caso.

La garantía de *fitness* difiere de la de *merchantability* principalmente en que requiere un mayor grado de confianza de parte del comprador. Existe una presunción de que el comprador ordinario espera que los bienes sean garantizados

²⁴⁶ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 55-56.

²⁴⁷ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 29.

²⁴⁸ NOEL, Dix W., Jerry J. Philips, *op. cit. supra* nota 221, pp. 20-21.

como adecuados para propósitos ordinarios cuando son vendidos por un comerciante. Si el comprador pregunta por o espera que los bienes sean útiles para un propósito especial o que tengan una calidad especial, hay un mayor grado de confianza. Generalmente, hay confianza cuando el vendedor selecciona o recomienda un producto en particular, especialmente cuando el vendedor sabe o debería saber que el comprador requiere el producto para un propósito en particular y está confiando en la pericia del vendedor al hacer la selección.

En un caso basado en la violación de la garantía de *fitness for a particular purpose*, el comprador debe probar que realmente confió en el criterio y pericia del vendedor. Si no lo logra demostrar, se considerará que tal garantía no surgió. Por tanto, si un comprador selecciona productos sin el consejo o asistencia del vendedor, no se impone la garantía de *fitness for a particular purpose*. Por el contrario, si el vendedor asiste al comprador, ya sea directamente o mediante un agente, la garantía puede surgir. El punto central es que el comprador haya confiado en el criterio y pericia del vendedor al seleccionar los bienes para el propósito particular del comprador. La carga de probar la confianza será del comprador. Esta carga no existe sobre el comprador en un caso basado en violación de la garantía implícita de *merchantability*.²⁴⁹ La garantía implícita *merchantability* surge de la venta misma, no es necesario que el comprador haya confiado en alguna de las afirmaciones expresas hechas por el comprador; sin embargo, si el comprador examinó los bienes tanto como lo quiso antes de celebrar el contrato, o se rehusó a examinarlos, no hay garantía implícita respecto a los defectos que hubiera podido descubrir al examinar los bienes.

²⁴⁹ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 58.

Otra diferencia entre la garantía de *merchantability* y de *fitness for a particular purpose*, es que, como ya se mencionó, para que surja la primera es necesario que el vendedor sea comerciante de los bienes objeto del contrato. Este requisito no existe en el caso de la garantía implícita de *fitness for a particular purpose*, aunque sería un poco inusual que un comprador hubiera justificadamente confiado en la pericia y criterio del vendedor si éste no era un comerciante respecto de los bienes vendidos.

C. Cláusulas de limitación o exoneración

La autonomía y la libertad de las partes son los principios dominantes del derecho de la compraventa, el cual regula el régimen de las garantías. Por tanto, las partes pueden decidir libremente las obligaciones que quieren crear entre ellas, y no están sometidas más que a lo que hayan consentido. Las normas que regulan la compraventa y las contenidas en el *Uniform Commercial Code* pueden, en su mayoría, ser modificadas o excluidas mediante *disclaimers* (cláusulas de exclusión), siempre que la intención de las partes sea manifiesta, según se establece en la sección 2.316²⁵⁰ del *Uniform Commercial Code*. En una cláusula de exclusión el

²⁵⁰ Section 2-316 (2)

- (4) Subject to subsection (3), to exclude or modify the implied warranty of merchantability or any part of it the language must mention merchantability and in case of a writing must be conspicuous, and to exclude or modify any implied warranty of fitness the exclusion must be by a writing and conspicuous. Language to exclude all implied warranties of fitness is sufficient if it states, for example, that 'There are no warranties which extend beyond the description on the face hereof.'
- (5) Notwithstanding subsection (2)
- a. unless the circumstances indicate otherwise, all implied warranties are excluded by expressions like 'as is,' 'with all faults' or other language which in common understanding calls the buyer's attention to the exclusion of warranties and makes plain that there is no implied warranty; and
 - b. when the buyer before entering into the contract has examined the goods or the sample or model as fully as he desired or has refused to examine the goods there is no implied warranty

vendedor puede evitar la responsabilidad que surgiría normalmente de un contrato de compraventa.²⁵¹ En la práctica, los tribunales se enfrentaron cada vez con mayor frecuencia a cláusulas que a pesar de ser llamadas de garantía, en realidad eran de exclusión. Hábilmente redactadas por los fabricantes mejor informados que el consumidor, estas *disclaimers* estaban destinadas a hacer renunciar al adquirente su derecho a la reparación por el proveedor. De este modo, los tribunales no tardaron en ejercer un control sobre el carácter razonable de las cláusulas. Asimismo, los tribunales verificaban que la atención del comprador hubiera sido realmente atraída por las cláusulas de limitación o de exclusión y exigían en general que la cláusula previera la conducta a seguir en caso de defecto. A pesar de la acción de los tribunales, persistieron numerosos abusos y el Congreso consideró necesario atacar el problema y promulgó la *Magnusson-Moss Warranty Act* en 1976. Este ordenamiento se aplica únicamente si el vendedor otorga al comprador una garantía por escrito. Esta debe de manera clara y aparente precisar si se trata de una garantía total (*full warranty*) o de una garantía limitada (*limited warranty*), y en este último caso, debe enunciar los límites. El proveedor que otorga una garantía total no tiene el derecho de excluir o modificar una garantía tácita. Aún en el caso de una garantía limitada, el consumidor goza de cierta protección en cuanto a la calidad del producto a la que puede aspirar. La prohibición de excluir una garantía subsiste con una excepción: su duración puede ser limitada por escrito siempre y cuando esta limitación sea razonable y escrupulosa, que figure de manera aparente, en términos claros e inequívocos.²⁵²

with regard to defects which an examination ought in the circumstances to have revealed to him; and

c. an implied warranty can also be excluded or modified by course of dealing or course of performance or usage of trade.

Cfr. WEINSTEIN, Alvin, *op. cit. supra* nota 227, p. 69.

²⁵¹ *Ibidem*, p. 69.

²⁵² MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 42-43.

En un contrato de compraventa se pueden incluir cláusulas de exclusión de responsabilidad por *fort*. Estas cláusulas de exclusión pueden ser declaradas inválidas por ser una cuestión de orden público (*public policy*); sin embargo, bajo ciertas circunstancias, los tribunales han encontrado que dichas cláusulas pueden considerarse válidas. Para que una cláusula de exclusión de responsabilidad estricta sea válida, en primer lugar se debe estar en ausencia de una lesión. En ausencia de una lesión, hay dos factores que deben ser considerados para determinar si un tribunal puede declarar válida una cláusula de exclusión de responsabilidad: el poder de negociación de las partes del contrato y el acuerdo de las partes en incluir dicha cláusula. Una cláusula de exclusión será válida si las partes del contrato tienen el mismo poder de negociación, y han acordado voluntariamente la inclusión de la cláusula de exclusión en el contrato.²⁵³

Las garantías expresas pueden ser modificadas únicamente por lenguaje claro. Cuando una frase que modifica una garantía expresa no puede ser conciliada con la frase que crea una garantía expresa, predomina esta última.²⁵⁴

Respecto a las cláusulas de exclusión de garantías implícitas, es importante mencionar la *landmark decision*²⁵⁵ contenida en *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*, dictada por la Suprema Corte de New Jersey en 1960. En este asunto, procedió una acción basada por violación de garantía implícita promovida por el comprador de un carro nuevo y de su esposa por lesiones y pérdida del carro, a pesar de la existencia de una cláusula de exclusión en el certificado de garantía entregado por el

²⁵³ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 270-271.

²⁵⁴ *Ibidem*, p. 272.

²⁵⁵ *Landmark decision* es una decisión legal de gran magnitud, es una decisión que establece un precedente. Cfr. GIFIS, Steven H., *op. cit. supra* nota 210, p. 267.

concesionario al comprador.²⁵⁶ La cláusula de exclusión fue declarada nula pues fue considerada contraria al interés público, ya que la vida, la salud y los bienes estaban amenazados.²⁵⁷

D. Fin de la relatividad contractual

El principio que establece que los contratos únicamente surten efectos entre las partes (*privity of contract*) se ha ido perdiendo en materia de las garantías derivadas del contrato de compraventa.

El principio de *privity* se remonta a 1842, en el que se considera el primer caso de responsabilidad por productos en Inglaterra, *Winterbottom v. Wright*. Un cochero que había sido lesionado por un coche de correo defectuoso, demandó al fabricante y perdió porque el tribunal estableció que, a pesar de que el fabricante del coche podía haber previsto las lesiones, no tenía una relación contractual (*privity of contract*) con el demandante lesionado.²⁵⁸

El principio de *privity* puede ser visto desde dos puntos de vista. La *vertical privity* consiste en que hay contrato con el más cercano proveedor dentro de la cadena comercial. Por otro lado, la *horizontal privity* implica que solo el consumidor que ha adquirido el producto tiene posibilidades de recuperar los daños sufridos.

Hasta la Primera Guerra Mundial, la relatividad contractual permaneció como requisito para que las garantías pudieran funcionar. Se crearon numerosas

²⁵⁶ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 19.

²⁵⁷ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 47.

²⁵⁸ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 32.

construcciones jurídicas que tenían como fin escapar de esta exigencia. Las primeras grietas a la “ciudadela de la *privity*”, como la llamaba Prosser, tuvieron lugar cuando los tribunales consideraron, en casos relacionados con productos alimenticios, que el vendedor estaba en *privity* con los usuarios de sus productos y no solamente con el comprador. Se consideró que había un contrato de utilización. Fue a esta relación entre el último vendedor, el comprador y aquellos que le rodean (*horizontal privity*) a la que se le aplicaron los beneficios de las garantías, primero en el campo de los alimentos, y después se extendió a los demás productos. La siguiente etapa consistió en permitir a las víctimas actuar no sólo en contra del vendedor, sino en contra del fabricante también. Se acudió entonces a una serie de construcciones para cumplir con el requisito de una relación contractual directa entre el fabricante y el consumidor final (*diagonal privity*), entre las cuales podemos citar las siguientes:

- La garantía sigue al bien.
- El vendedor es el representante del fabricante.
- El consumidor es el tercero beneficiario de un contrato entre el fabricante y el vendedor.
- O simplemente, la *privity* es contraria al orden público.

El carácter de cláusula accesoria de una relación comercial se fue desdibujando progresivamente y la protección de la salud del usuario se fue convirtiendo en el fundamento de la imposición de la garantía y el fin perseguido. Fue casi inevitable la extensión de la garantía a todos los productos susceptibles de causar un daño a sus usuarios. Tuvieron lugar una serie de acciones a partir de 1958. Esta evolución fue por fin consagrada por la Suprema Corte de New Jersey en el caso *Henningesen v. Bloomfield Motors Inc.*, en el cual tanto el fabricante como el concesionario fueron considerados responsables por violación de la garantía implícita

de *merchantability*.²⁵⁹ La Corte también decidió que la responsabilidad derivada de la garantía se extendía al concesionario (*vertical privity*) y que podía ser invocada por la esposa lesionada (*horizontal privity*).²⁶⁰ Asimismo, la Corte consideró que el concesionario podía repetir contra su propio vendedor solicitando la reparación de sus pérdidas económicas. Los obstáculos que impedían la acción del adquirente contra el fabricante fueron eliminados: la relatividad contractual ya no impide que el adquirente actúe contra el fabricante ni que el tercero no adquirente invoque la garantía. Esto implica la consagración de la responsabilidad causal del fabricante, independientemente de toda culpa, hacia todas las víctimas previsibles.²⁶¹

La sección 2-318²⁶² del *Uniform Commercial Code* establece la extensión de la *horizontal privity*. Esta sección ofrece tres alternativas. La alternativa A señala que las garantías ya sean expresas o implícitas se extienden a cualquier persona que está en la familia o casa del comprador o que es huésped en su casa, si es razonable esperar que esa persona pueda usar, consumir o ser afectada por los bienes y

²⁵⁹ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 18.

²⁶⁰ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 19.

²⁶¹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 45-47.

²⁶² Section 2-318 explicitly provides alternatives involving various extensions of the warranty:

Alternative A.

A seller's warranty whether express or implied extends to any natural person who is in the family or household of his buyer or who is a guest in his home if it is reasonable to expect that such person may use, consume or be affected by the goods and who is injured in person by breach of the warranty. A seller may not exclude or limit the operation of this section.

Alternative B.

A seller's warranty whether express or implied extends to any natural person who may reasonably be expected to use, consume or be affected by the goods and who is injured in person by breach of the warranty. A seller may not exclude or limit the operation of this section.

Alternative C.

A seller's warranty whether express or implied extends to any person who may reasonably be expected to use, consume or be affected by the goods and who is injured by breach of the warranty. A seller may not exclude or limit the operation of this section with

lesionada por violación de la garantía. Se agrega que el vendedor no puede excluir o limitar esta sección. La alternativa B otorga la garantía a cualquier persona que razonablemente se espere pueda usar, consumir o ser afectado por los bienes. La alternativa C amplía aún más el espectro de beneficiarios, dejando fuera la restricción concerniente a lesión que pueda haber sido prevista (sin embargo, la prohibición de exclusión o limitación permanece confinada a lesiones). La mayoría de los Estados han adoptado la alternativa A.²⁶³

En el caso de las garantías expresas, durante muchos años el requisito de *privity* permaneció como un impedimento efectivo para las acciones basadas en violación de garantías expresas promovidas por el adquirente lesionado contra el fabricante remoto. Fue hasta 1958 que la Suprema Corte de Ohio en el caso *Rogers v. Toni Home Permanent Co.*, eliminó el obstáculo que imponía el requisito de *privity* en casos basados en garantías expresas.²⁶⁴

En la actualidad, el demandante ya no tiene las puertas de los tribunales cerradas por la regla de *privity of contract*. Todo lo que tiene que probar es la intervención del demandado en la transacción comercial que puso al producto en el mercado. No sólo el comprador puede demandar, inclusive lo puede hacer el recipiendario de un regalo.²⁶⁵

respect to injury to the person of an individual to whom the warranty extends. . Cfr. NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *op. cit. supra* nota 221, p. 39-40.

²⁶³ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 20..

²⁶⁴ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 37.

²⁶⁵ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 50.

E. Defensas

En la mayoría de las jurisdicciones, las excepciones de negligencia "contribuyente" o de asunción del riesgo no se pueden oponer a una acción por violación de una garantía expresa. No se puede oponer la excepción de negligencia, pues frecuentemente la demanda de la víctima involucra el encuentro del demandante con exactamente el riesgo que el demandado garantizaba que no existía. La excepción de asunción del riesgo puede ser opuesta por el demandado en una demanda basada en una garantía expresa demostrando que el demandante, conociendo la condición peligrosa del producto, procede sin tomar en cuenta el peligro conocido. En otras jurisdicciones, se ha considerado que la excepción de asunción del riesgo procede porque la conducta del demandante probó que éste no confiaba en la afirmación o garantía expresa del demandado.²⁶⁶

III. Responsabilidad extracontractual

A. Negligence (negligencia)

1. Definición

La negligencia, en la tradición del *Common Law*, es considerada un *tort*, es decir, una conducta que causa un daño.²⁶⁷ Un *tort* es un hecho injusto de naturaleza civil, es un daño que resulta de la violación de un deber legal que existe en virtud de las expectativas de la sociedad en lo que concierne a la conducta interpersonal que

²⁶⁶ MADDEN, M. Stuart, Et al., *op. cit. supra* nota 214, pp. 39-40.

deben de seguir los miembros que la componen.²⁶⁸ Los elementos de un *fort* son los siguientes:

1. El deber de tener cuidado,
2. La violación de ese deber.
3. Daños causados por la violación del deber.²⁶⁹

La negligencia ha sido definida como una conducta que encierra un riesgo irracionalmente desproporcionado que causa un daño. También se ha definido como una conducta por debajo del estándar establecido por la ley para la protección de otros contra riesgos irracionalmente grandes de daño. Una conducta se considera negligente cuando no corresponde a las normas impuestas por la ley para la protección de los demás contra riesgos desproporcionados de daño.²⁷⁰ Para tener éxito en una acción basada en negligencia, no es necesario que el demandante establezca que el demandado tenía intenciones de dañar o que actuó imprudentemente al causar el daño. Lo que se requiere es comparar la conducta del demandado con la regla que han establecido los tribunales: la norma de la persona razonable.²⁷¹

Hay dos elementos fundamentales en la acción basada en negligencia: la regla del hombre razonable y el criterio de previsibilidad, es decir, un hombre se debe comportar razonablemente considerando los riesgos que pueda crear (mientras más

²⁶⁷ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 32.

²⁶⁸ GIFIS, Steven H., *op. cit. supra* nota 210, p. 502.

²⁶⁹ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 26.

²⁷⁰ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 51.

²⁷¹ WEINSTEIN, Alvin S., *op. cit. supra* nota 227, p. 6.

probable que haya un riesgo elevado y graves consecuencias, es mayor el grado de diligencia que hay que emplear) y las personas que pueden salir lesionadas.²⁷²

En un caso basado en negligencia, tanto la conducta del demandado como la del demandante se juzgarán respecto lo que un hombre razonable hubiera hecho bajo las mismas circunstancias. Para que el demandado sea considerado responsable de un daño causado a una persona, tiene que haber culpa de su parte. Asimismo, el demandante tiene que estar libre de cualquier culpa que haya contribuido a su daño.²⁷³

Dos conceptos básicos en el derecho de la negligencia (*laws of negligence*) establecen que nadie puede sacar provecho de su propia culpa, y que alguien que ha actuado culposamente debe compensar a las víctimas inocentes.²⁷⁴

La responsabilidad por negligencia se basa en la culpa. En la responsabilidad por productos, la culpa es la omisión del fabricante o vendedor de ejercitar un cuidado razonable, y se encuentra generalmente con respecto a:

- Defectos en el diseño.
- Advertencias inadecuadas.
- Experimentación incorrecta.
- Etiquetado inconveniente.
- Anuncios incorrectos.²⁷⁵

²⁷² MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 51-52.

²⁷³ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, pp. 14-15.

²⁷⁴ *Ibidem*, pp. 15-16.

²⁷⁵ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, pp. 32-33.

La flexibilidad, que es el sello del estándar de negligencia, se debe a la interacción de tres factores que el tribunal debe considerar: la probabilidad de que el daño ocurra, la gravedad del daño, y la precaución necesaria para prevenir el daño, es decir, aquello que el fabricante pudo haber hecho para minimizar o eliminar el daño. Mientras más improbable y remoto sea que la conducta del demandado resulte en un daño, menor será la razón que tenga el mismo de cuidar que el daño se produzca. Sin embargo, si se producen daños muy graves, el demandado debió de considerar la posibilidad de su realización, aunque esta sea improbable. El principio de negligencia admite la existencia de riesgos relacionados con el uso de un producto. En cada caso se deberá decidir si el riesgo era justificado o no.²⁷⁶

El concepto de negligencia aplicado al fabricante de un producto requiere que aquél ejercite el cuidado razonable en la producción, cuando el producto puede causar un daño. Al evaluar si la conducta de un fabricante se ajustó al deber de cuidado, se le juzgará según la pericia de un experto en ese negocio y el conocimiento de un experto de materiales y procesos.²⁷⁷

Como conclusión, podemos definir a la negligencia como aquella conducta violatoria de un deber legal que causa un daño. Una persona actuará negligentemente si no actúa como lo hubiera un hombre razonable bajo las mismas circunstancias. En la responsabilidad por productos, la negligencia será la omisión del fabricante o vendedor de tener un cuidado razonable en el diseño, fabricación, advertencias, experimentación o publicidad del producto.

²⁷⁶ WEINSTEIN, Alvin S., *op. cit.* supra nota 227, p. 6.

2. Elementos

Los elementos de una acción basada en negligencia son los mismos de cualquier acción basada en un *tort*: el deber de tener cuidado, la violación de ese deber y daños causados por la violación del deber.

Por tanto, para estar en posibilidad de obtener la indemnización de sus daños, la persona que basa su acción en negligencia tiene que probar lo siguiente:

- Que el fabricante tiene el deber de ejercitar un cuidado razonable en la fabricación, diseño y comercialización del producto.
- Que el fabricante no cumplió con ese deber.
- Que la falta de cumplimiento del deber es la causa próxima del daño, sin que sea necesario que haya una relación contractual entre las partes.²⁷⁸

3. Deberes hacia el consumidor

A lo largo del siglo XIX, el único deber de cuidado reconocido a cargo del fabricante y del vendedor era el contenido en los acuerdos asumidos y previstos en un contrato, a favor de una persona precisa, excluyendo terceros, de acuerdo a la decisión judicial inglesa contenida en *Winterbottom v. Wright*. Este precedente inglés establecía que un fabricante o un vendedor no eran responsables respecto de daños sufridos por personas que no se encontraban en relación contractual directa con ellos, por negligencia en la fabricación o venta de los artículos en cuestión.²⁷⁹ Las

²⁷⁷ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 24.

²⁷⁸ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 33.

²⁷⁹ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, pp. 15-16.

numerosas críticas a este principio, que dejaba en estado de indefensión a un gran número de víctimas, obligaron a los tribunales a cambiar su criterio.

A partir de 1852, los tribunales de Nueva York reconocieron que la responsabilidad del fabricante por negligencia podía ser impuesta por la fabricación o venta de un bien eminentemente o inherentemente peligroso para la seguridad humana, aún si las víctimas eran terceros ajenos al contrato. Antes de *MacPherson v. Buick Motor Co.*, se aplicaba el principio de *privity of contract* en los casos basados en negligencia.²⁸⁰ Poco a poco, la jurisprudencia reconoció que el fabricante tenía un deber de diligencia hacia todos los usuarios de los productos. En 1916, el juez Cardozo, en el caso *MacPherson v. Buick Motor Co.*, clasificó como cosas peligrosas todas aquellas que hubieran sido fabricadas de manera negligente. La Corte de Apelación de Nueva York decidió que la ausencia de *privity* no sería un impedimento para recuperar en un caso basado en negligencia, cuando:

1. La naturaleza del producto es tal que, de ser negligentemente elaborado, pone en peligro la vida y la integridad corporal.
2. Es obvio que el producto será utilizado por el comprador y otras personas.
3. Es obvio que el producto será usado sin que haya más inspecciones.
4. El daño era previsible, y que el mismo es consecuencia de la negligencia con la que fue elaborado el producto.

Por otro lado, el caso *MacPherson v. Buick Motor Co.* eliminó el concepto de peligro inherente, al establecer que cualquier producto elaborado negligentemente puede ser peligroso.²⁸¹ Al extenderse la categoría de cosas peligrosas, lo que era la excepción se convirtió en la regla. El fabricante, al poner un producto en el mercado, asume hacia sus consumidores una responsabilidad que no sólo deviene de un contrato,

²⁸⁰ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 5.

sino de una relación doble: aquella creada por la puesta del producto en el mercado, y aquella creada por la previsibilidad del daño, si no se tuvo todo el cuidado necesario en la elaboración del producto. El impacto de *MacPherson* fue remover la inmunidad de los fabricantes que existía debido a la falta de relación contractual, y de este modo considerarlos responsables por negligencia en una acción promovida por el último usuario de un producto.²⁸² A partir de entonces, la regla es que el vendedor y/o el fabricante son responsables por negligencia en la fabricación o la venta del producto del cual se puede esperar razonablemente que cause un daño en el caso de ser defectuoso. El deber de diligencia se ha extendido en favor de todas las víctimas que se encuentren cerca del lugar donde probablemente se use el producto. La mayoría de los Estados han adoptado esta regla, aún si algunos tribunales continúan sosteniendo el criterio del peligro inherente o de la cosa eminentemente peligrosa en sí. En un principio, la protección de la integridad física de los usuarios del producto tuvo como efecto permitir únicamente la reparación del daño físico sufrido. Sin embargo, la reparación se fue extendiendo al daño material y aún a daños sufridos por animales. En cuando a los daños puramente económicos, la mayoría de los Estados se muestran reticentes a que su reparación se obtenga vía negligencia.²⁸³

Si el proveedor de un producto no ejerce el deber de cuidado en su producción y distribución, será responsable respecto de cualquier persona que previsiblemente podría resultar lesionada por la conducta negligente del proveedor. Esa persona puede ser un comprador, el empleado del comprador, un donatario, un pariente, una persona que pasaba cerca al momento del accidente, o un arrendatario, licenciario

²⁸¹ *Ibidem*, pp. 5-6.

²⁸² WEINSTEIN, Alvin S., *op. cit. supra* nota 227, p. 13.

²⁸³ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 53-55.

o depositario del producto. No es necesario que exista un contrato de compraventa o arrendamiento.

Los fabricantes no sólo tienen el deber de cumplir con todas las regulaciones en materia de seguridad emitidas por el gobierno, sino que también deben utilizar todo el cuidado posible en el diseño de sus productos, empleando los mejores dispositivos de seguridad disponibles. Asimismo, tienen el deber de tener cuidado en el proceso de fabricación y de hacer todas las inspecciones y pruebas razonables. Cuando los peligros son inevitables, tienen el deber de advertir al usuario inexperto y de proporcionar instrucciones. El fabricante no puede ser relevado de su deber de cuidado por el hecho de que el comprador inmediato o cualquier otra persona tenía la oportunidad o un deber de inspeccionar los productos.

Es raro que se instaure una demanda basada en negligencia en contra del vendedor, ya que no participa en el diseño ni en la fabricación del producto. Sin embargo, el vendedor será equiparado al fabricante si se hace pasar por éste último poniendo su marca o su propio nombre en el producto. En este caso será calificado como *ostensible manufacturer* (fabricante ostensible).²⁸⁴ La regla aplicada por la mayoría de tribunales es que un vendedor de un bien elaborado por un tercero, que no sabe ni tiene razón de saber que dicho bien puede ser peligroso, no será responsable por los daños causados por el carácter peligroso o la condición del bien, a pesar de que podía haber descubierto el peligro mediante una inspección o examen antes de vender el bien. Por otro lado, la regla aplicada por la minoría de tribunales establece que el vendedor debe ejercer un cuidado ordinario, y un cuidado ordinario implica el deber de descubrir y advertir únicamente de los defectos que

²⁸⁴ *Ibidem*, p. 59.

puedan ser descubiertos por una simple inspección, a diferencia de los defectos que están tan escondidos que sólo un examen mecánico o químico podría descubrirlos. A pesar de que un vendedor no tiene el deber de examinar o inspeccionar, puede ser considerado responsable por no ejercer el debido cuidado si hace reparaciones a un producto y lo hace negligentemente.²⁸⁵

En una acción basada en negligencia, el demandante generalmente alega que el producto fue mal ensamblado, adulterado, mal fabricado o peligrosamente diseñado. El demandante tiene la carga de probar alguno uno de estos puntos, y además tiene que demostrar que el producto era defectuoso al momento que salió del control del fabricante. Asimismo, el demandante tiene que probar que la acción u omisión del demandado fue la causa próxima del daño.²⁸⁶

a) Diseño

Por muchos años, los tribunales habían dudado de imponer responsabilidad por diseño negligente, en especial en aquellos casos donde estaban involucrados productos de uso frecuente elaborados por fabricantes reconocidos. Por un lado, se trataba de evitar que el jurado diera su opinión sobre productos preparados por expertos en el campo, y por el otro, que una sentencia a favor de un demandante abriera la puerta a muchas demandas más. Asimismo, preocupaba que una sentencia a favor de un demandante tuviera como consecuencia la remodelación del producto y tal vez el retiro del mercado de muchos de los productos de mayor uso, con serias repercusiones para el fabricante y sus empleados. No obstante, los tribunales han considerado responsables a los fabricantes por negligencia en el

²⁸⁵ NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *op. cit. supra* nota 221, pp. 8-11.

diseño, especificaciones y composición. Un caso basado en la negligencia del diseño se fundamenta en una de estas tres teorías:

1. Que un peligro oculto ha sido creado por el diseño del fabricante.
2. Que el fabricante no implementó los dispositivos de seguridad necesarios al diseñar el producto.
3. Que el diseño requiere de material que no corresponde a los estándares aceptados.²⁸⁷

Para distinguir la negligencia en el diseño de la negligencia en la fabricación, la negligencia en el diseño implica decisiones administrativas y de diseño anteriores a la fabricación final, ensamblado, y etapas de control de calidad.²⁸⁸ El carácter defectuoso y por tanto peligroso del producto se debe a una decisión del fabricante. Siendo un profesional, se espera de él la conducta de un experto al corriente de todas las innovaciones y cambios propios de su sector de actividad. Corresponde al demandante probar que el fabricante debía y habría debido estar consciente del daño que podía crear a elegir tal o cual diseño.²⁸⁹

Los tribunales han sostenido que los fabricantes tienen el deber de ejercitar un cuidado razonable en el diseño de dispositivos de seguridad que protejan de peligros previsible. Sin embargo, no han llegado al grado de afirmar que un producto debe ser diseñado contra cualquier accidente (*accident proof*).²⁹⁰

²⁸⁶ MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 26.

²⁸⁷ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, pp. 22-23.

²⁸⁸ MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 25.

²⁸⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 56.

²⁹⁰ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 34.

El demandante debe probar que el fabricante sabía o razonablemente debía haber sabido que el diseño no era razonablemente seguro para el uso al que se destina el producto. En algunas jurisdicciones, un fabricante puede ser considerado responsable aún si el demandante utilizó el producto de manera negligente, si el demandante logra probar que alguna parte del producto podría haber sido diseñada de modo que se hubieran reducido o evitado las lesiones causadas.²⁹¹

b) Fabricación

La negligencia en la fabricación frecuentemente implica una equivocación en la fabricación, inspección o examen de un producto que crea uno o varios defectos en el producto.

Debido a su calidad de profesional, el fabricante está obligado a organizar la fabricación de suerte que el mayor número de riesgos sea evitado, principalmente en dos etapas: en la organización del proceso material de fabricación y en la elección e instrucción de empleados que en él participan, así como en el establecimiento de los controles suficientes y razonables para asegurar la prevención de aparición de defectos. Mientras más susceptible sea el producto de afectar la salud y los bienes, mayor será el deber de diligencia del fabricante. Sin duda, no siempre será posible prevenir o descubrir un defecto, pero será el jurado quien determinará si la diligencia empleada por el fabricante fue suficiente.

El deber fundamental del fabricante es el de fabricar un producto con el cuidado razonable de evitar cualquier riesgo irracional de lesión a usuarios y

²⁹¹ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, pp. 26-27.

consumidos predecibles. En esencia, este deber implica que el fabricante deberá tomar el cuidado razonable de que el producto no contenga defectos en cuanto al material o mano de obra que puedan causar alguna lesión.

Dentro del deber de tener cuidado en el proceso de fabricación, entra el deber de tener cuidado en la experimentación. En un caso de responsabilidad por productos, hay que examinar si los procedimientos de experimentación fueron suficientes. Los tribunales por lo general sujetan al fabricante a un estándar de experimentación que equivale al del estado de evolución de la técnica (*state of art*). Se tomará en cuenta la cantidad de experimentos realizados, su calidad y extensión. Además, las experiencias subsecuentes del fabricante con el producto serán importantes. Por ejemplo, si la experimentación no reveló reacciones adversas, y más tarde hay reportes de tales reacciones, se crea una presunción de conocimiento suficiente para crear un deber de advertir sobre esas reacciones.

c) Deber de advertir o de proporcionar información

El deber de advertir (*duty to warn*) impuesto a los fabricantes o vendedores consiste en la obligación que tienen de hacer todos los esfuerzos razonables sobre los peligros predecibles que puedan haber en el uso u operación del producto. Como en los demás casos basados en negligencia, el estándar que se aplica es el de la persona razonablemente prudente. El fabricante o vendedor serán responsables únicamente si una persona razonablemente prudente en esas mismas circunstancias hubiera proporcionado advertencias que hubieran prevenido las lesiones del demandante. La existencia de un deber de advertir depende de varios factores,

como la previsibilidad de las lesiones del demandante, la magnitud de esas lesiones, la efectividad y el costo de las advertencias.²⁹²

El deber de advertir implica el proporcionar al usuario del producto, a través de lenguaje y medios razonables, la información que permitirá evitar el riesgo. Para determinar si las advertencias fueron suficientes, se toma en cuenta si la advertencia describía de una manera adecuada la naturaleza del riesgo, su extensión y severidad. El deber de advertir impuesto al fabricante también incluye el deber de informar al usuario el modo de usar el producto con seguridad.²⁹³ Si un vendedor o fabricante únicamente proporciona la advertencia de que cierto producto es venenoso, sin señalar las instrucciones a seguir para prevenir una lesión, se podrá imponer responsabilidad si con instrucciones correctas se podía haber prevenido la lesión. Como regla general, los tribunales consideran que el proporcionar instrucciones sin advertencias es insuficiente, pues el público generalmente no considera que una instrucción es el único modo seguro de usar el producto.²⁹⁴

Este deber se extiende a productos que, a pesar de estar perfectamente hechos para el uso para el que se les destina, pueden convertirse en peligrosos debido a la acción de alguna fuerza externa predecible. La filosofía y el propósito de imponer responsabilidad al fabricante por su omisión de advertir adecuadamente se expresó por la Corte de Nueva York en el caso *Meditz v. Liggett and Meyers Tobacco Co.*, en el que estableció que el propósito de imponer responsabilidad al fabricante era el de proteger la salud de la gente y de asegurar que se ejerza un cuidado escrupuloso en la preparación de artículos de comercio, así como de reducir al

²⁹² SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 16-17.

²⁹³ MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 26.

²⁹⁴ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 17-18.

mínimo todo peligro a aquellos que utilizan los productos de la manera en que fueron diseñados para actuar.²⁹⁵

Hay productos en los que el peligro es aparente para cualquier persona. Para esta categoría, no hay responsabilidad en el caso de no advertir al usuario del peligro. Por ejemplo, no es necesario advertir que un cuchillo es filoso y puede causar heridas. Por otro lado, hay productos que sirven a un propósito benéfico, pero no se puede apreciar de inmediato que son peligrosos. En esta categoría se encuentran muchas medicinas nuevas. Si el peligro no es notorio, entonces surge el deber de advertir sobre el mismo. El fabricante tiene el deber de advertir cuando sabe del peligro o debió de haber sabido.²⁹⁶ Por otro lado, el peligro puede ser conocido por el usuario, pero se puede dar la situación de que el usuario no sepa los medios para prevenir el riesgo. En este caso, el fabricante o vendedor tendrán la obligación de advertir o de proporcionar instrucciones.²⁹⁷

A pesar de que un demandante haya probado a satisfacción del tribunal la existencia de un deber de advertir, es necesario también demostrar que la ausencia de advertencias fue la causa próxima del daño. Hay una presunción de que el demandante leyó las advertencias, sin embargo el demandado puede aportar pruebas que demuestren lo contrario.²⁹⁸ Generalmente, en los casos en que el demandante no hizo caso de las advertencias o no las leyó, aunque el valor de las mismas sea cuestionable, los tribunales han sostenido que el demandado no es responsable.²⁹⁹

²⁹⁵ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, pp. 35-35.

²⁹⁶ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 10.

²⁹⁷ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 86.

²⁹⁸ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 13.

²⁹⁹ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 18.

Con mucha frecuencia, la violación al deber de advertir es la base de una demanda basada en negligencia. Esto se debe a que es más fácil probar que el fabricante actuó negligentemente al no advertir de manera adecuada sobre los peligros del producto, que probar que el fabricante incurrió en negligencia en alguna de las fases de la producción del producto.

Por otro lado, el deber de advertir sólo se refiere a los peligros que el fabricante conocía o debía haber conocido. No se puede imponer responsabilidad cuando era imposible descubrir el peligro con métodos científicos, pues el deber impone únicamente un cuidado razonable. Resultaría ilógico imponer responsabilidad a un fabricante por no advertir de un peligro del cual no podía saber.³⁰⁰

Una cuestión que surge al analizar el deber de advertir o informar es cuáles personas deben de ser advertidas. La regla general establece que es el usuario último del producto el que debe recibir la advertencia. Los tribunales han sostenido que hay deber de advertir a cualquier persona que se puede esperar que use el producto.³⁰¹ Sin embargo, esta regla se ha atemperado por la doctrina que establece que únicamente los usuarios previsibles necesitan ser advertidos, y no tiene aplicación cuando se hecho la advertencia a un intermediario. En algunos casos, considerando las circunstancias, el fabricante puede ser eximido si demuestra que ha advertido a otras personas distintas del último usuario, como lo son los intermediarios con conocimientos especiales, como doctores, maestros, estilistas, etc.³⁰²

³⁰⁰ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 79.

³⁰¹ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 14.

³⁰² CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, pp. 87-88.

Cuando un producto es elaborado para ser usado únicamente por expertos, y el producto provoca una lesión a un experto, se puede argumentar que el hecho de que el usuario era una persona con conocimientos especiales exime al fabricante del deber de advertir. Sin embargo, cuando un producto es elaborado para ser usado únicamente por expertos y causa una lesión a una persona no experta, no se puede llegar a la misma conclusión. Por tanto, un factor muy importante para determinar si existe un deber de advertir serán los usuarios potenciales del producto.³⁰³ Se ha sostenido que no hay necesidad de advertir a un comprador inexperto no previsible.³⁰⁴

El fabricante puede relevarse del deber de advertir, si proporciona la advertencia a un empleado o distribuidor, siempre que pueda razonablemente asumir que esa advertencia será transmitida. En el caso *Jackson v. Coast Paint and Lacquer Co.* se establecieron los requisitos para que la advertencia otorgada a un empleado fuera suficiente para dar por cumplido el deber de advertir: que el usuario sea controlado o supervisado por el empleado, y que sea difícil y excesivamente costoso advertir al usuario.³⁰⁵

Por otro lado, hay que considerar si la advertencia es adecuada o no. Una advertencia debe ser lo suficientemente prominente. La advertencia deberá estar en proporción al grado del peligro de que se trate de advertir. Para determinar si la advertencia fue adecuada, se toman en cuenta las costumbres de la industria, los estándares y regulaciones al respecto.³⁰⁶ Los tribunales juzgaran las advertencias

³⁰³ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 20-21.

³⁰⁴ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, pp. 87-88.

³⁰⁵ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 14.

³⁰⁶ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 89.

según las circunstancias; algunas decisiones indican qué calidades deben de tener: precisión, calidad y prominencia. No deben ser ambiguas, no importa que la advertencia desaliente a los compradores a adquirir el producto. Mientras más grande sea el peligro, más explícita debe ser la advertencia, y si mediante anuncios u otros medios el fabricante ha señalado que su producto es seguro, tiene un deber aún más grande de explicar los peligros que existan.

Por lo que se refiere a las direcciones de uso o instrucciones, el fabricante no debe asumir que su producto será correctamente utilizado. El fabricante debe proporcionar las direcciones adecuadas para el uso del producto, y si no lo hace, esta omisión se considerará como defecto. Hay dos posibles situaciones.

1. El producto es seguro si se usa de manera correcta. En este caso, el fabricante debe asegurarse de incluir las direcciones de uso adecuadas, y debe especialmente acentuar el peligro de no seguir las instrucciones.
2. El producto es inseguro, se use de manera correcta o no. De todos modos hay que proporcionar las instrucciones, pero adicionalmente hay que otorgar una advertencia clara del peligro de usar el producto.³⁰⁷

Recientemente, la Corte Suprema de Texas y la Corte de Apelaciones del Distrito de Columbia emitieron dos decisiones en las cuales establecen que las compañías no se podrán liberar de responsabilidad mediante el uso de advertencias, si el producto podía haber sido diseñado de un modo en que se hubiera evitado el

³⁰⁷ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 16.

riesgo. Ambas decisiones se basan en lo que establece el comentario 1 de la Sección 2 del *Restatement (Third) of Torts: Products Liability*.³⁰⁸

Por último, cabe mencionar que en la actualidad hay una gran reglamentación federal y estatal de las condiciones de etiquetado y de publicidad.³⁰⁹

En resumen, podemos señalar que el fabricante de un producto tiene un deber de advertir al usuario final de un producto sobre los posibles riesgos que implican el uso del producto, así como los pasos a seguir en caso de que se actualice un daño o lesión. Asimismo, tiene el deber de informar la forma correcta de usar el producto, reduciendo así las posibilidades de que el consumidor sufra algún daño. Para determinar si existe o no el deber de advertir los tribunales tomarán en cuenta factores como la previsibilidad de los daños, la magnitud de los mismos, la efectividad y el costo de las advertencias. No existe el deber de advertir cuando el peligro es aparente para cualquier persona, o cuando no había forma de que el fabricante conociera la existencia del peligro. Por otro lado, además de probar la existencia de un deber de advertencia o información, el demandante deberá probar que hay una relación directa entre la ausencia de advertencias y el daño. El fabricante tiene deber de advertir al usuario último del producto, y puede ser eximido si demuestra que ha advertido a intermediarios con conocimientos especiales. Las advertencias deberán ser claras, precisas y notorias en proporción al peligro de que se trate de advertir.

³⁰⁸ SAMBORN, Hope Viner, "Manufacturer Beware: A warning on a product may not bar liability, two courts hold in decisions citing the new Restatement"; en *American Bar Association Journal*, Octubre, 1998, p. 6.

4. *Res ipsa loquitur*

Res ipsa loquitur significa "la cosa habla por sí misma", o en el caso en concreto, "la cosa habla de posible negligencia".³¹⁰

En muchos casos, es sumamente difícil, prácticamente imposible, probar actos específicos de negligencia durante el proceso de fabricación. En consecuencia, se ha desarrollado el principio *res ipsa loquitur*. En virtud de este principio, la negligencia del fabricante se puede inferir de las circunstancias del caso, sin que sea necesario aportar pruebas de negligencia bajo ciertas condiciones. Un demandante puede solicitar la aplicación del principio *res ipsa loquitur* cuando un producto provocó lesiones en circunstancias bajo las cuales no se hubieran producido lesiones de no haber existido negligencia.³¹¹ Dicho de otro modo, el accidente fue tal que no hubiera ocurrido en el curso normal de eventos a menos que hubiera habido negligencia, y ésta tuvo lugar durante el periodo en que la cosa estuvo bajo el control exclusivo del demandado.³¹² El demandante puede obtener la aplicación del principio *res ipsa loquitur* si puede probar que la condición del producto no cambió después de que dejó de estar bajo el control del demandado.³¹³

Prosser sintetiza de la siguiente manera la utilización del principio *res ipsa loquitur*:

1. El hecho que causó el daño debe ser tal que no se produce de manera ordinaria, a menos que haya habido negligencia.

³⁰⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 59.

³¹⁰ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, pp. 17-18.

³¹¹ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 7-8.

³¹² OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 27.

³¹³ MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 27.

2. El daño debe de haber sido causado por una operación exclusivamente controlada por el demandado.
3. El daño no debe ser consecuencia también de la culpa del demandante.

Para librarse de esta presunción, el demandado deberá aportar pruebas de su diligencia o de la conducta culposa de la víctima que contribuyó a su daño.³¹⁴

En los casos en los que se permite la instrucción bajo el principio de *res ipsa loquitur* será el jurado el que determine, en ausencia de pruebas, si es posible inferir que la negligencia es la causa más lógica del defecto existente en el producto.³¹⁵

El efecto principal de la aplicación del principio *res ipsa loquitur* es el de revertir la carga de la prueba. Es el demandado el que deberá probar que no hubo negligencia de su parte.³¹⁶

5. Excepciones (*defenses*)

Ante una acción basada en negligencia, hay varias excepciones (*defenses*) que el demandado puede oponer. Estas excepciones se basan en la conducta asumida por el demandante. Las principales *defenses* que se pueden oponer son las siguientes:

- a) *Contributory negligence.*
- b) *Assumption of risk.*
- c) *Misuse of the product.*
- d) *Comparative negligence.*

³¹⁴ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 52.

³¹⁵ WEINSTEIN, Alvin S., *Et al., op. cit. supra* nota 227, p. 31.

³¹⁶ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 16.

a) *Contributory negligence*

Esta defensa implica que la víctima, al actuar negligentemente, ha contribuido a la realización del daño. Tanto el fabricante o vendedor como la víctima no han actuado como lo hubiera hecho una persona razonable en las mismas circunstancias. El demostrar que la víctima actuó negligentemente puede traer serias consecuencias. Si la negligencia o culpa de la víctima es la única causa del daño, la víctima será la única responsable.

Según los principios tradicionales de la *negligence*, cualquier comportamiento negligente por parte de la víctima, aún si es leve, y que ha contribuido a la realización del daño, es suficiente para impedir que la víctima sea indemnizada, al menos, por la totalidad de los daños sufridos. La doctrina se aplica aún si la víctima puede probar que el grado de negligencia del comportamiento del demandado es mayor que el de su conducta.³¹⁷

Para que proceda esta defensa, el demandado tiene que demostrar que el demandante no actuó como lo habría hecho una persona razonable en las mismas o similares circunstancias, y que la conducta del demandante contribuyó a la realización del daño. La conducta del demandante se juzga con relación al mismo estándar que se aplica para juzgar la conducta del demandado: el de la persona razonable en las mismas circunstancias. Si el demandado no descubrió un defecto obvio en el producto, lo usó incorrecta o abusivamente, en un modo que la sociedad consideraría no razonable, y si su conducta contribuyó a la realización del daño, se le

³¹⁷ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 60.

negará la indemnización, sin importar que el demandado haya incurrido también en negligencia.³¹⁸

En los casos en los que se involucra el deber de advertir, se reduce la posibilidad de aplicar la defensa de *contributory negligence*.³¹⁹ La razón es que si se alega que no hubo advertencia de un defecto o peligro, el usuario no podía saber de la existencia de algún peligro. Es difícil probar que el usuario no tomó el cuidado adecuado en una situación en la que no tenía conocimiento de un peligro potencial.

b) Assumption of risk

Si la víctima sabía del riesgo porque se había dado cuenta de la existencia del defecto, y acepta voluntariamente exponerse al daño, estamos ante lo que se ha llamado *assumption of risk* (asunción del riesgo). El peligro puede ser patente si el mismo es comúnmente conocido (un cuchillo corta, la gasolina quema), o si hay un defecto evidente en el producto que la víctima negligentemente no tomó en cuenta.

La prueba del conocimiento del riesgo y de su carácter manifiesto incumbe al demandado.³²⁰ La asunción del riesgo implica que el demandante tome la responsabilidad de su daño, y por tanto, el demandado se vea relevado de toda responsabilidad.³²¹

Los elementos que conforman esta *defense* o excepción son los siguientes:

- que el demandado conocía el riesgo.

³¹⁸ WEINSTEIN, Alvin S., Et. Al., *op. cit. supra* nota 227, p. 19.

³¹⁹ CLARK, Alistair M., *op. cit. supra* nota 211, p. 93.

³²⁰ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 60.

- que aún conociendo el riesgo el demandado lo haya confrontado.
- que el demandado no hubiera tenido una razón válida para haber confrontado el riesgo.

c) *Misuse of the product*

La defensa de *misuse of the product*, es decir, mal uso del producto, consiste en probar que la víctima ha utilizado el producto de una manera inapropiada, o lo ha alterado o modificado. Una mala utilización por parte del lesionado por un producto puede definirse como un uso que no podía ser previsto por el fabricante. Cabe mencionar que ciertos usos anormales del producto deben ser previstos por el fabricante; los tribunales se han mostrado demasiado liberales al apreciar el mal uso previsible de un producto.

La alteración de un producto o su combinación con otras sustancias, volviéndolo de este modo peligroso, es también un medio de defensa que el demandado puede interponer, a condición de que pueda aportar pruebas que demuestren que dicha alteración o combinación fue la causa del daño. Si el fabricante podía predecir la alteración, y no hizo una advertencia, será considerado responsable.³²² Si un mal uso era predecible, el fabricante debía haber advertido sobre los peligros inherentes a ese uso o diseñar el producto de modo que el peligro quedara excluido.³²³

³²¹ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 74.

³²² MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 60-61.

³²³ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 90.

Esta defensa se aplica a todas las categorías de responsabilidad por productos, ya sea que la demanda se base en negligencia, responsabilidad estricta en *toft* o en violación de una garantía.

d) Comparative fault

Más que una defensa, la *comparative fault* es una doctrina que se ha desarrollado y ha sido adoptada por la mayoría de los Estados para atemperar el rigor de las defensas de *contributory negligence* y *assumption of risk*. Según esta doctrina, el jurado tendrá por misión repartir la culpa entre el demandante y el demandado, y con base en esta repartición, establecerá el porcentaje de indemnización al cual tendrá derecho el demandante. La indemnización del actor se verá reducida en el porcentaje de su culpa en relación con la del demandado. Por ejemplo, si se considera que la culpa del demandado contribuyó a la realización del daño en un 40%, y la del demandante en un 60%, este tendrá derecho a recibir solamente el 60% de la indemnización. En la mayoría de los Estados en los que se ha adoptado esta doctrina, se ha hecho mediante legislación.

La *qualified comparative fault*, adoptada en la mayoría de los Estados, implica que el demandante solo podrá recuperar si su culpa no excede a la del demandado. Otros Estados han adoptado la *pure comparative fault*, que establece que los daños serán repartidos entre el demandante y el demandado, según el grado de culpa de cada uno.³²⁴

³²⁴ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 213, p. 17.

B. *Strict liability in tort*

1. Definición

Las demandas basadas en garantías y negligencia han fallado en reiteradas ocasiones por razones técnicas. Esto ha dado lugar a que los tribunales desarrollaran un nuevo concepto de responsabilidad conocido como *strict liability in tort*, la responsabilidad estricta en *tort*.

La responsabilidad estricta en *tort* se originó de la combinación de las doctrinas derivadas del derecho contractual, específicamente la acción basada en la violación de una garantía, y del derecho de los *torts*.³²⁵ W. L. Prosser definió esta doctrina como "un curioso híbrido nacido de la relación ilícita entre los *torts* y los contratos".³²⁶

La responsabilidad estricta en *tort* impone una responsabilidad sin culpa al fabricante o vendedor de un producto, cuya condición irracionalmente peligrosa causó una lesión o un daño. Se le considera una responsabilidad sin culpa, equiparando la culpa como negligencia. En un caso de responsabilidad estricta, el demandante se ve relevado de la carga de probar que el vendedor o fabricante no ejercitaron el cuidado razonable en el diseño, producción o venta del producto.

En esencia, la teoría de la responsabilidad estricta en *tort* implica que cualquiera que ponga en el comercio un producto defectuoso irracionalmente

³²⁵ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 187-188.

³²⁶ "A curious hybrid born of the illicit intercourse of *torts* and *contrats*". Cfr. MARÉE, Perrine, , *op. cit. supra* nota 208, p. 37.

peligroso para el usuario o el consumidor o para sus bienes, está sujeto a la responsabilidad por daños causadas al último usuario, consumidor, o sus bienes, si el vendedor se dedica al comercio de dicho producto, y si se espera que el producto alcance al usuario o consumidor en la condición en la que fue vendido. La responsabilidad estricta se aplica aún si el vendedor ha ejercido todo el cuidado posible en la preparación y venta del producto, y el usuario o consumidor no tienen ninguna relación contractual con el vendedor.

Sin embargo, la responsabilidad estricta no es responsabilidad absoluta, pues el demandante debe probar que el producto era defectuoso en el momento en que dejó el control del demandado. Si se considera que la culpa en el caso de la responsabilidad estricta es el poner un producto defectuoso en el mercado, es necesario probar esa culpa, es decir, que el vendedor o el fabricante pusieron en el mercado un producto defectuoso.³²⁷ La responsabilidad estricta no es responsabilidad absoluta, aún no existe una regla que exija que el vendedor o fabricante sean aseguradores de la seguridad de todos los que usan los productos.³²⁸ La doctrina de la responsabilidad estricta en *tort* no implica una responsabilidad absoluta que dé derecho a cualquier persona que ha sufrido un daño usando un producto a ser indemnizada por cualquier miembro de la cadena de producción y distribución. Esta doctrina no hace del fabricante, distribuidor y vendedor aseguradores de la seguridad del consumidor. La responsabilidad estricta en *tort* es una responsabilidad sin negligencia, pero requiere la existencia de un defecto en el producto. Este defecto debe haber estado presente en el producto al

³²⁷ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, pp. 41-42.

³²⁸ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 30.

momento en que éste dejó el control del demandado, y debe ser tal que vuelva el producto irracionalmente peligroso para el consumidor.³²⁹

Podemos afirmar que la responsabilidad estricta tiene las siguientes limitaciones:

- En la mayoría de las jurisdicciones, se requiere que el producto sea defectuoso e irracionalmente peligroso, es decir, el producto debe ser más peligroso de lo que podría esperar un consumidor ordinario que compra con el grado de conocimiento normal de los miembros de su comunidad.
- Otro requisito consiste en que el producto defectuoso llegue a las manos del usuario sin haber sufrido algún cambio substancial en la condición en que fue vendido. Para satisfacer este requisito, es necesario aportar pruebas de que el defecto se encontraba en el producto cuando dejó al fabricante o en algún momento mientras se encontraba en la cadena de distribución.
- Se necesita que el demandado se encuentre en el negocio de fabricar, vender o proveer productos. La responsabilidad estricta no se aplica a ventas aisladas.

Como ya se mencionó, en un caso basado en responsabilidad estricta en *tort*, el demandado debe probar que el producto se encontraba en una condición defectuosa cuando salió del control del vendedor. Asimismo, el demandado debe demostrar que el defecto es la causa de su lesión o daño. Si no había defecto en el producto, el demandado no tendrá derecho a ser indemnizado. Si había un defecto, pero la lesión o daño del demandado no fueron causados por el mismo, tampoco tendrá derecho a la indemnización. Si se demuestra que las lesiones o daños del demandado fueron consecuencia del mal uso del producto, se le negará la

³²⁹ COCCIA, Michel A. , *op. cit. supra* nota 212, pp. 32-33.

indemnización, no porque su conducta haya contribuido a la causación del daño, sino porque el mal uso del producto fue la causa de la lesión o daño, no el defecto.

En resumen, el demandante debe demostrar la probabilidad de un defecto en el producto que lo vuelve irracionalmente peligroso, y que este defecto es la causa próxima del daño sufrido por el demandante. Debido a que con frecuencia es difícil identificar precisamente el defecto responsable de las lesiones del demandante, se han admitido pruebas circunstanciales y no directas para probar la existencia del defecto.³³⁰

La responsabilidad estricta se diferencia de la responsabilidad originada en negligencia en que mientras que en esta última se atiende principalmente a la conducta del demandado, en la responsabilidad estricta el énfasis se pone en el producto. Para determinar si un producto es o no irracionalmente peligroso, se tomará en cuenta el producto en sí y no la conducta del demandado. Otra distinción tiene que ver con el número de demandados potenciales de la cadena distributiva. Bajo la teoría de la responsabilidad estricta, cualquier vendedor que haya vendido el producto en una condición defectuosa será considerado responsable ante el demandante que haya sufrido lesiones. Se puede imponer responsabilidad al vendedor, el mayorista, al distribuidor y al fabricante. En un caso basado en negligencia, difícilmente se podría determinar que varios miembros de la cadena distributiva han actuado negligentemente, pues algunos ni siquiera tienen forma de inspeccionar y descubrir el defecto. Ya que en la responsabilidad estricta lo que importa es la condición del producto y no la conducta, se puede considerar responsable a cualquier miembro de la cadena distributiva, independientemente de

³³⁰ MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, pp. 46-47.

que su conducta haya sido razonable o no.³³¹ Por otro lado, la responsabilidad estricta se parece a la responsabilidad por negligencia en que la acción nace de un *tort*, no de un contrato, y por tanto no se requiere la existencia de una relación contractual.³³²

A diferencia de la responsabilidad derivada de la violación de garantías, en la responsabilidad estricta no se requiere confianza en el criterio o pericia del vendedor, ni en ninguna afirmación de su parte. No se regula por el derecho de la compraventa, ni por el *Uniform Commercial Code*; no es necesario que se de aviso en un tiempo razonable de que se ha descubierto el defecto, y como es una responsabilidad impuesta por ley y no por contrato, el vendedor no puede limitar ni excluir su responsabilidad avisándole al comprador, ya sea en el producto o por cualquier otro medio. Como en un caso basado en la violación de una garantía, el demandante no tiene que demostrar que el demandado actuó negligentemente.

2. Desarrollo de la doctrina

A continuación se hará un estudio de los precedentes jurisprudenciales y *Restatements* que han ido definiendo la doctrina de la responsabilidad estricta en *tort*.

a) *Escola v. Coca Cola Bottling Company of Fresno*

En *Escola v. Coca Cola Bottling Co. of Fresno* la Suprema Corte de California falló en favor de la demandante, una mesera, dándole derecho a ser indemnizada

³³¹ WEINSTEIN, Alvin S., Et al., *op. cit. supra* nota 227, pp. 8-10.

por una compañía embotelladora de refrescos, por los daños sufridos por una botella que explotó en su mano mientras la transfería de su caja al refrigerador. La demandante no pudo probar ningún acto de negligencia de parte del embotellador, pero el tribunal encontró responsabilidad basándose en la doctrina de *res ipsa loquitur*.³³³ Lo más relevante de este caso no es la aplicación del principio de *res ipsa loquitur*, sino el voto particular del Juez Traynor, quien manifestó que ya era hora de abandonar el requisito de negligencia y de reconocer que el fabricante tiene una responsabilidad absoluta cuando un producto defectuoso causa lesiones a seres humanos, si sabe que el producto será usado sin que sea inspeccionado.³³⁴

En esta decisión, el Juez Traynor J. estableció que aún si no hay negligencia, el orden público (*public policy*) exige que se imponga responsabilidad para así reducir los riesgos a la vida y a la salud inherentes a productos defectuosos que llegan al mercado. El fabricante puede prevenir algunos riesgos y proteger de algunos otros, cosa que el público no puede hacer. Los que sufren de lesiones debido a productos defectuosos no están en aptitud de afrontar las consecuencias. Para la persona lesionada, el costo de las lesiones y la pérdida de tiempo y salud pueden ser una gran desgracia. Esta desgracia es innecesaria, pues el riesgo de una lesión puede ser asegurado por el fabricante y ser distribuido el costo entre el público. Es de interés público desalentar la comercialización de productos defectuosos que constituyan una amenaza al público. Si estos productos de algún modo llegan al mercado, es de interés público imponer la responsabilidad por cualquier daño sobre el fabricante, quien, aún si no ha sido negligente en la

³³² MADDEN, Stuart, *op. cit. supra* nota 214, p. 44.

³³³ *Ibidem*, p. 17.

³³⁴ ASHWORTH, J. Stuart (compilador), *Product liability casebook: leading US and UK judgments*, Lloyd's of London Press Ltd, Inglaterra, 1984, p. 9.

fabricación del producto, sí es responsable de que dicho producto haya alcanzado el mercado.³³⁵

b) Henningsen v. Bloomfield Motors

La teoría de la responsabilidad estricta se aplicó por primera vez en 1960 cuando la Suprema Corte de New Jersey dictó su *landmark decision* en *Henningsen v. Bloomfield Motors*. Este caso anunció la era de la seguridad y protección del consumidor al considerar estrictamente responsable al fabricante de un producto por su fabricación y venta.³³⁶

En este caso, un hombre compró un automóvil para regalárselo a su esposa. Diez días después de la entrega del automóvil, un defecto en el mecanismo del volante causó que el vehículo se estrellara contra una pared. El marido pudo recuperar *consequential losses*,³³⁷ pero lo más significativo fue que el tribunal permitió que la esposa también obtuviera una indemnización del fabricante y del vendedor por violación de una garantía implícita, a pesar de no encontrarse en relación contractual con aquellos. El tribunal sostuvo que cuando se venden artículos defectuosos que pueden ser peligrosos para la vida o la integridad de las personas, la única manera de proteger los intereses de la sociedad será eliminar el requisito de relación contractual directa (*privity*) entre el fabricante, los intermediarios y aquél que se pueda predecir razonablemente que será el último consumidor.³³⁸

³³⁵ CLARK, Alistair M., , *op. cit. supra* nota 211, pp. 15-16.

³³⁶ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 6.

³³⁷ *Consequential losses* son los daños o lesiones indirectos. Cfr. GIFIS, Steven H. , *op. cit. supra* nota 210, p. 117.

³³⁸ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, pp. 16-17.

c) *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.*

Los hechos en este caso fueron los siguientes: la señora Greenman le compró a su esposo una "Shopsmith", una herramienta que podía ser usada como sierra, taladro y torno de madera. Dos años después, en 1957, un pedazo de madera salió volando de la máquina mientras el demandante trabajaba con ella, golpeándole en la frente. El señor Greenman demandó tanto al vendedor como al fabricante. En primera instancia, el tribunal solo consideró responsable al fabricante. El fabricante y el demandante apelaron, este último buscando que se considerara responsable al vendedor sólo en caso de que la apelación del fabricante fuera exitosa. El Juez Traynor le dio la razón al demandante sin fundarse en la violación de una garantía.³³⁹ Al considerar responsable al fabricante, el Juez Traynor reforzó su decisión en *Escola*, y estableció que el fabricante es estrictamente responsable en *tort* cuando se prueba que un artículo que ha colocado en el mercado, a sabiendas de que será usado sin ser inspeccionado, tiene un defecto que causa lesiones a una persona. Asimismo, afirmó que el vendedor de dicho producto se sujeta a esta misma regla.³⁴⁰ Para establecer la responsabilidad del fabricante en el caso *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.*, fue suficiente probar que la lesión ocurrió como consecuencia de un defecto en el diseño o fabricación, del cual no estaba al tanto el usuario, y que este defecto hacía al producto peligroso aunque el demandado lo usara del modo en el que se supone que debía ser usado.³⁴¹ El derecho se había desarrollado desde la tradicional teoría de la negligencia, pasando por un sistema basado en garantías contractuales expresas e implícitas, hasta llegar al régimen de la responsabilidad estricta en *tort*.

³³⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 65.

³⁴⁰ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, p. 6.

³⁴¹ *Ibidem*, p. 7.

El año de 1963 fue una fecha decisiva en el desarrollo del concepto de responsabilidad estricta. Antes, las acciones por lesiones causadas por productos se basaban en la violación de una garantía o en negligencia. A partir de 1963, el demandante tiene la opción de basar su acción en la nueva teoría de responsabilidad estricta en *tort*.

La Suprema Corte de California sostuvo en el caso *Greenman v. Yuba Power Products* que un fabricante era estrictamente responsable en *tort* cuando se probaba la existencia de un defecto que causó una lesión en un artículo que había puesto en el mercado, sabiendo que iba a ser usado sin ser inspeccionado para buscar defectos. Asimismo, estableció que el propósito de la responsabilidad estricta era el de asegurar que el costo de los daños resultantes de productos defectuosos fuera soportado por los fabricantes que ponían en el mercado dichos productos, en lugar de las personas lesionadas, quienes no cuentan con los medios para protegerse. El razonamiento que condujo al tribunal a esta conclusión se basó en dos tipos de casos. En primer lugar, estaban los casos que involucraban productos alimenticios que habían surgido del gran número de envenenamientos que ocurrieron a fines del siglo XIX y a principios del XX. Estos casos se decidieron sosteniendo que la garantía pasaba del fabricante al consumidor, que la garantía se imponía por ley, y que no dependía de ningún contrato entre las partes. Una vez instaurado este principio, se expandió a productos diversos de los alimenticios. En segundo lugar, estaban los casos en los que se precisaba que la responsabilidad del fabricante nada tenía que ver con un contrato. La base de la garantía fue remplazada por una base en *tort*, dando lugar a la responsabilidad estricta en *tort*.³⁴²

³⁴² OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, pp. 37-38.

En lugar de dar una interpretación forzada, la Corte de California dijo que era hora de reconocer una teoría de responsabilidad estricta basada no en un contrato, sino en el derecho de los *torts*. Si ya no era necesario probar una relación contractual entre el comprador y el vendedor, era únicamente porque el problema en realidad ya no era contractual. Esto condujo a la Corte a razonar, ¿por qué no reconocer lo obvio y remover todos los obstáculos impuestos por el derecho de los contratos permitiendo así una acción basada en responsabilidad estricta en *tort*?

Al establecer esta doctrina, la Corte de California abolió muchas de las trabas que tenía el demandado al intentar una acción contra el fabricante:

- El demandado ya no tendría que preocuparse de haber dado a tiempo el aviso de violación de garantía al fabricante.
- El periodo de prescripción empezaría a correr a partir de que hubiera ocurrido la lesión, y no a partir de la celebración del contrato.
- El demandado ya no tendría que preocuparse por cláusulas de exclusión.
- Ya no era necesario cumplir con el requisito de *privity* (relación contractual directa).

d) Restatement of Torts (Second) Sección 402 A

Un *Restatement* en sí no tiene fuerza de ley. Es un sumario hecho por el *American Law Institute* del modo en que la ley ha sido o debería ser aplicada. El *American Law Institute* se integra de jueces, abogados y profesores prominentes, cuyas recomendaciones y conclusiones son de peso para los tribunales y las legislaturas de los Estados. Para que un *Restatement* pueda convertirse en ley, es

necesario que la norma sea adoptada por un tribunal o una legislatura. Con frecuencia, una sección de un *Restatement* se basa en reglas adoptadas con anterioridad. Un tribunal o legislatura pueden adoptar alguna regla establecida en un *Restatement* añadiéndole sus propias interpretaciones, a veces modificando drásticamente el modelo del *American Law Institute* y sus comentarios explicativos.

La adopción de los principios contenidos en la sección 402 A del *Second Restatement of Torts* de 1965 ha sido generalmente mediante el desarrollo jurisprudencial, con avances y modificaciones en cada caso.³⁴³

La evolución hacia la teoría de responsabilidad estricta en *fort* se vio estimulada cuando en 1965 el *American Law Institute* publicó el *Second Restatement of Torts*, en el que se incluyeron dos secciones sobre la responsabilidad estricta, la sección 402 A³⁴⁴ referida a las garantías implícitas y la sección 402 B³⁴⁵ a las

³⁴³ NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *op. cit. supra* nota 221, pp. 72-75.

³⁴⁴ Section 402 A:

- (1) One who selles any product in a *defective condition unreasonably dangerous* to the user or consumer or to his property is subject to liability for physical harm thereby caused to the ultimate user or consumer, or to his property if
 - (a) the seller is engaged in the busines of selling such a product, and
 - (b) it is expected to and does reach the user or consumer without substantial change in the condition in which it is sold.
- (2) The rule stated in Subsection (1) applies although
 - (a) the seller has exercised all possible care in the preparation and sale of his product, and
 - (b) the user or consumer has not bought the product from or entered into any contractual relation with the seller.

Cfr. WEINSTEIN, Alvin S., Et al., *op. cit. supra* nota 227, P. 8.

³⁴⁵ Section 402 B:

One engaged in the business of selling chattels, who by advertising labels, or otherwise, makes to the public a misrepresentation of material fact concerning the character or quality of a chattel sold by him, is subject to liability of physical harm to a consumer of the chattel, caused by justifiable reliance upon the misrepresentation, even though

- (a) It is not made fraudulently or negligently.
- (b) The consumer has not bought the chattel from or entered into any contractual relationship with the seller.

garantías expresas.³⁴⁶ La sección 402 A recogía los principios establecidos en el caso *Greenman v. Yuba Power Products*. Hay dos frases claves en la sección 402 A: condición defectuosa (*defective condition*) e irracionalmente peligroso (*unreasonably dangerous*). La condición defectuosa del producto implica defectos en el diseño, construcción, fabricación o en la envoltura o envase. La frase "irracionalmente peligroso" se usa para excluir productos cuyo peligro es generalmente conocido.³⁴⁷

e) *Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability*

En mayo de 1992, el Consejo del *American Law Institute* decidió comenzar la elaboración del *Restatement (Third) of Torts*. Este nuevo sumario, publicado en mayo de 1997, implica una reformulación profunda y expansión de la Sección 402 A y las secciones relacionadas del *Restatement Second*.

El *Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability*, tiene cuatro capítulos. El capítulo primero establece reglas para la responsabilidad de vendedores de productos comerciales basada en defectos del producto al momento de la venta. A su vez, este capítulo se divide en dos partes: la primera se refiere a reglas aplicables a los productos en general, y la segunda establece reglas aplicables a productos y mercados especiales (partes componentes, medicinas, productos alimenticios, productos usados). El capítulo segundo trata sobre la responsabilidad de vendedores y distribuidores de productos comerciales por daños no causados por defectos del producto existentes al momento de la venta; trata los

Cfr. COCCIA, Michel A., Et al., *op. cit. supra* nota 212, p. 32.

³⁴⁶ TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, p. 22.

³⁴⁷ *Ibidem*, pp. 23-24.

daños causados por falsas afirmaciones, por no advertir con posterioridad a la venta, y por no solicitar la devolución de productos defectuosos después de la venta. El capítulo tercero se refiere a la responsabilidad del sucesor en el negocio de un vendedor de productos, y del sucesor de un fabricante. Cubre la responsabilidad por daños causados por productos defectuosos vendidos comercialmente por un predecesor, por la falta de advertir después de la venta por un sucesor, y por distribuir o vender como propio un producto fabricado por otro. El capítulo cuarto se divide en tres partes. La primera se refiere a la regla general que regula la conexión causal entre el defecto del producto y el daño. La segunda parte se refiere a la repartición de responsabilidad entre demandante, vendedores y distribuidores por productos defectuosos, y otros, asimismo, se refiere a cláusulas de exclusión y limitación. La tercera parte esta dedicada a definiciones y en ella se precisa el significado de los términos producto, de aquel que vende o distribuye, y daño a personas o bienes.

Las categorías en las que se clasifican los defectos según el *Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability*, son las siguientes:

- Defectos de fabricación: cuando el producto difiere del diseño que debería tener, aún si se ha ejercitado todo el cuidado posible.
- Defectos de diseño: cuando los riesgos de daño predecibles con los que cuenta el producto pudieron haber sido reducidos o evitados por la adopción de un diseño alternativo, y el no haber usado ese diseño alternativo vuelve al producto irracionalmente peligroso.
- Instrucciones inadecuadas y defectos en las advertencias: cuando los riesgos de daño predecibles con los que cuenta el producto pudieron haber sido reducidos o

evitados mediante instrucciones o advertencias razonables, y su omisión convierte al producto en irracionalmente peligroso.³⁴⁸

3. Filosofía del nuevo régimen

Al paso de los años, los doctrinarios y los tribunales se dieron cuenta de las numerosas ficciones que se estaban creando en el derecho. El fin común hacia el cual las teorías avanzaban, era el de que un usuario remoto pudiera obtener indemnización por daños sufridos por un producto. La producción en masa de productos complejos, ampliamente distribuidos por miles de canales de comercio a consumidores que frecuentemente utilizan los productos en maneras no imaginadas por el fabricante, tuvo como consecuencia la evolución de una doctrina legal diseñada para permitir a los usuarios lesionados obtener una indemnización evitando los estrictos requisitos del derecho de la negligencia y de las garantías, sin tener que entrelazar otras teorías. La doctrina legal que surgió es la de la responsabilidad estricta en *fort*.

El razonamiento que condujo al principio de responsabilidad estricta es que en algunas condiciones la sociedad es incapaz de defenderse contra el daño, y las víctimas inocentes deberían recibir indemnización de aquellos que iniciaron la serie de eventos que desembocaron en la realización del daño.

En el caso *Escola v. Coca Cola Bottling Co.*, el Juez Traynor propuso una vía para reconocer la responsabilidad estricta del fabricante, cuando un producto que ha puesto en el mercado, a sabiendas que será utilizado sin inspección, tiene un defecto

³⁴⁸ ALI Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability, Dirección de internet:

que causa daños a seres humanos. Sus principales argumentos fueron los siguientes:

- a) El fabricante está en una mejor posición para predecir y prevenir los riesgos de sus productos, tanto a nivel económico, repartiendo el costo de la reparación de los daños entre sus gastos de empresa, como a nivel social, pues él es el origen del producto, aún si no se le puede imputar ninguna negligencia. Y si, estadísticamente, un cierto número de accidentes son inevitables, es el fabricante quien mejor puede asegurar la protección del público.
- b) Si la seguridad del público exige que el fabricante sea garante de la seguridad de sus productos, es inútil tratar de calificar esta responsabilidad de otra forma que de responsabilidad de pleno derecho.
- c) Es necesario extraer completamente la garantía de su contexto contractual y reconocerle su carácter original de fuente extracontractual de obligaciones del fabricante. Los intermediarios no son más que los canales de la producción del fabricante, y conviene simplificar el procedimiento evitando los recursos en cadena. El fabricante es el que ha aconsejado y propiciado el uso del producto, por tanto, debe responder de los daños que este ocasiona.³⁴⁹

En el *Restatement Second of Torts* se estableció que la justificación para la responsabilidad estricta era que el vendedor, al comercializar el producto para el uso y consumo, ha asumido una responsabilidad especial hacia cualquier miembro del público consumidor que pueda resultar lesionado por el producto; que el público tiene el derecho y espera, en el caso de productos que necesita y en los que se ve forzado a confiar en el vendedor, que los vendedores honrados respondan por sus productos; y que el orden público exige que la carga de las lesiones causadas por productos

<http://www.ali.org/ali/promo6081.htm>, pp. 1-3.

hechos para el consumo sea para aquellos que los comercializan, y que sea tratada como un costo de producción contra el cual se pueda obtener un seguro.³⁵⁰

Las razones de ser de la responsabilidad estricta, conforme a la forma en que se ha desarrollado, son las siguientes:

1. Las personas lesionadas por un producto irracionalmente peligroso deben ser compensadas en la actual sociedad de producción en masa y automatización, a pesar de que el fabricante haya empleado todo el debido cuidado.
2. El costo de los accidentes debería ser esparcido entre la sociedad y todos los usuarios del producto.
3. La responsabilidad estricta sirve como incentivo para que los empresarios fabriquen productos más seguros.³⁵¹

4. Elementos

Para que una persona pueda obtener indemnización de los daños sufridos basándose en la teoría de la responsabilidad estricta, debe probar:

- a) Que el producto era defectuoso al momento de ser vendido.
- b) Que la condición defectuosa lo hacía irracionalmente peligroso.
- c) Que el producto fue la causa del daño o lesión de la persona.

Como ya se mencionó con anterioridad, la responsabilidad estricta no es una responsabilidad absoluta ni una responsabilidad sin culpa. La persona que ha sufrido un daño tiene que probar que el producto era de algún modo defectuoso

³⁴⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 64.

³⁵⁰ SULLIVAN, Gene, *op. cit. supra* nota 216, pp. 6-7.

³⁵¹ SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *op. cit. supra* nota 213, p. 14.

cuando dejó el control del vendedor, ya sea que el defecto sea en el diseño, en la construcción, en el empaque, en las advertencias o en las instrucciones de uso.

a) El producto era defectuoso al momento de ser vendido

La sección 402 A del *Restatement* establece que habrá responsabilidad estricta si hay una condición defectuosa en un producto vendido al usuario o consumidor. El término "condición defectuosa" (*defective condition*) fue sujeto de muchos desacuerdos en el proceso de elaboración de la sección 402 A. Parece ser que los que redactaron el proyecto de esta sección tenían en mente, principalmente, una condición defectuosa como consecuencia de un problema en el proceso de fabricación. Sin embargo, es claro que también tenían el propósito de que dicha sección se aplicara a defectos en el diseño y en las advertencias.³⁵²

La sección 402 A requiere que el demandante pruebe la existencia de un defecto en el producto al momento de la venta hecha por el demandado. El demandante tiene que demostrar únicamente que había una condición defectuosa en el producto al momento de la venta, no tiene que probar qué condición era, sólo tiene que aportar pruebas de las cuales el jurado pueda inferir que esa condición, de hecho, existía.

Lo anterior quiere decir que la regla *res ipsa loquitur* se aplique en responsabilidad estricta. De hecho, los tribunales han específicamente rechazado este concepto. El hecho de que haya ocurrido alguna lesión por sí mismo no da las bases para obtener una indemnización. El demandante tiene que aportar pruebas

³⁵² SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 205.

suficientes para que el jurado pueda inferir la existencia de un defecto. Sin embargo, no es necesario probar exhaustivamente.³⁵³

Por otro lado, la sección 402 A también establece que un fabricante puede ser considerado estrictamente responsable por defectos en el empaque que han causado algún daño. En general, los empaques se equiparan al producto mismo. Si hay un defecto irracionalmente peligroso en el empaque, habrá responsabilidad por parte del fabricante.

La postura del *Restatement*, que ha sido ampliamente adoptada, libera al demandante del deber de inspeccionar el producto en busca de defectos.³⁵⁴ La razón de quitar esta carga del consumidor es clara; la responsabilidad estricta ha impuesto el deber al fabricante de elaborar un producto razonablemente seguro. El asunto ya no es si el fabricante actuó o no razonablemente al poner el producto en el mercado. El cambio de la conducta del fabricante al defecto del producto como criterio de responsabilidad significa que el consumidor tiene el derecho a esperar un producto no defectuoso.

A pesar de que la sección 402 A del *Restatement* habla únicamente de responsabilidad del vendedor, los tribunales han tendido a dar al término la misma definición amplia que han dado al interpretar los términos venta y vendedor al aplicar el *Uniform Commercial Code* en casos basados en garantías. Así como las garantías implícitas se han aplicado a productos en el comercio, ya sea que se hayan vendido o no, la responsabilidad estricta también se ha aplicado a depósitos, rentas, uso de bienes por parte de invitados o licenciatarios, y en servicios.

³⁵³ *Ibidem*, pp. 226-227.

³⁵⁴ WEINSTEIN, Alvin S., Et al., *op. cit. supra* nota 227, p. 87.

Por lo general, los tribunales han concluido que la responsabilidad estricta se puede aplicar a aquellos que prestan un servicio cuando productos defectuosos y por tanto peligrosos son utilizados. A pesar de que la regla general establece la responsabilidad del fabricante en contratos de servicios, los tribunales han sido reticentes a imponer responsabilidad estricta en el área de los servicios profesionales. Asimismo, los tribunales han considerado que la responsabilidad estricta se aplica a arrendadores. Cuando la renta es de naturaleza comercial y se puede equiparar a una venta, el arrendador será responsable por defectos. De este modo, se ha impuesto responsabilidad estricta en el área de renta de automóviles y de aeroplanos. En esencia, las mismas consideraciones se han aplicado a depósitos. Cuando existe un depósito como parte de una transacción comercial, no hay una diferencia substancial entre los dos conceptos, la única distinción reposa en la cuestión de la propiedad de los bienes implicados. Al igual que en el caso de una venta, el depositante pone un producto en el comercio. Si una lesión ocurre como consecuencia de un defecto, el depositante debe soportar la carga de la pérdida y ser considerado estrictamente responsable. Por lo que se refiere a venta y renta de bienes inmuebles, algunas cortes han sostenido que sí se aplica la responsabilidad estricta, otras no.³⁵⁵

Un problema especial presenta la aplicación de la responsabilidad estricta a la venta de bienes usados. Varios tribunales han considerado que en este caso la responsabilidad estricta no debe aplicarse. Sin embargo, en algunos casos han llegado a la conclusión de que el vendedor de un producto usado puede ser responsable por defectos que él mismo haya causado. Los argumentos para

³⁵⁵ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 238-243.

imponer responsabilidad estricta en el caso de productos usados son numerosos. Quizá el más persuasivo reside en el hecho de que un vendedor comercial de bienes usados está involucrado en el negocio de poner esos bienes en el comercio. El defecto existe al momento en que el producto abandona las manos del vendedor. Además, el vendedor de bienes usados se encuentra en una mejor posición de soportar el riesgo de la pérdida que el usuario o consumidor lesionado. Finalmente, el riesgo de pérdida puede ser distribuido entre un número considerable de personas, ya sea por medio de la contratación de un seguro o del incremento del precio del producto. Por otro lado, es cierto que las expectativas del comprador son menores cuando se trata de bienes usados. Además, el vendedor de productos usados maneja bienes que pudieron haber sido alterados por el mal uso de anteriores usuarios o consumidores.

En un número reducido de casos, los tribunales han concluido que los propietarios de marcas o de nombres comerciales pueden ser responsables por lesiones causadas por productos fabricados y vendidos por otros con licencia para utilizar la marca o nombre. Una teoría de responsabilidad de basa en la autoridad aparente (*apparent authority*) del vendedor de actuar como agente del propietario del nombre. Otra teoría, desarrollada en el caso *Sutton v. Chevron Oil Co.*, aplica el concepto de administración del riesgo (*administration of risk*) como un aspecto de responsabilidad estricta. Esta teoría se desarrolló por el tribunal como una analogía a la responsabilidad estricta en la distribución de un producto a través de agencias independientes.³⁵⁶

³⁵⁶ *Ibidem*, pp. 245-247.

b) La condición defectuosa del producto lo convierte en irracionalmente peligroso (*unreasonable dangerous*).

De las palabras utilizadas en la sección 402 A, la calificación de "irracional" (*unreasonable*) puede inducir a los tribunales a imponer responsabilidad únicamente cuando el demandado vendedor de algún modo es culpable, por el tamaño del riesgo creado por su producto, lo cual podría ser una reminiscencia de negligencia por falta de cuidado razonable en la fabricación o comercialización.

Las frases clave de la sección 402 A del *Second Restatement of Torts* son "irracionalmente peligrosa" (*unreasonably dangerous*) y "condición defectuosa" (*defective condition*). Estas frases se definen en términos de las expectativas del consumidor. El comentario *i* de la Sección 402 A explica que un artículo debe ser peligroso en un grado mayor a aquel que pudiera esperar el consumidor ordinario que lo adquiere, con el conocimiento ordinario común de los miembros de la sociedad a la que pertenece. La atención se pone en la condición defectuosa del producto, y no en la conducta del fabricante.³⁵⁷

A pesar de que los comentarios al *Restatement* definen "condición defectuosa" en prácticamente los mismos términos que "irracionalmente peligroso", esta frase ha dado lugar a la conclusión, en la mayoría de las jurisdicciones, de que el demandante debe probar las dos condiciones. Varias jurisdicciones han sostenido que el hecho de que una condición sea defectuosa no significa necesariamente que sea irracionalmente peligrosa. Por lo general, la frase "irracionalmente peligrosa" se utiliza para referirse a un peligro del cual el usuario del producto no está al tanto y un

³⁵⁷ CLARK, Alistair M., *op. cit. supra* nota 211, p. 34.

peligro más allá de las expectativas del usuario ordinario con el conocimiento ordinario común de cada miembro de la comunidad a la que pertenece.³⁵⁸

c) El producto es la causa del daño

El demandante debe probar el hecho de que el defecto que era irracionalmente peligroso dio lugar a la lesión, como causa próxima de la misma. En general, para probar la relación causal, es necesario demostrar que si no hubiera habido un defecto irracionalmente peligroso en el producto, el daño no habría ocurrido. El defecto debe ser la causa próxima de los daños del demandante. Sin embargo, no es necesario que el demandante pruebe que el defecto en el producto fue la única causa de la lesión. Es suficiente que el demandante pueda demostrar que el defecto fue la causa próxima de los daños del actor.

En algunos casos en los que ha sido difícil establecer la relación causal, se han desarrollado diversas teorías, como la de *market share liability*. Esta forma de responsabilidad, que se puede generar en el caso de demandas masivas (por ejemplo, cuando muchas personas han sido lesionadas por un producto defectuoso) se deriva de la decisión de la Corte Suprema de California en el caso *Sindell v. Abbott Laboratories*, en la que se impuso responsabilidad a los fabricantes de una medicina defectuosa sin que se hubiera probado la relación causal, tomando en cuenta el porcentaje del mercado que tenía cada fabricante.³⁵⁹ Cuando un demandado tiene una parte substancial del mercado, debe demostrar que él no podía haber producido la sustancia que causó el daño. De no conseguirlo, será considerado responsable en la proporción de la parte que él ocupa en el mercado.

³⁵⁸ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, pp. 218-219.

La prueba de nexo directo de causalidad no es necesaria. En la decisión *Sindell v. Abbott Laboratories* el tribunal no precisó si el demandante podía recibir una indemnización integral de demandados solidarios representantes de menos del 100% del mercado. Si se acepta la reparación integral, se haría soportar a los demandados una responsabilidad más grande que su parte en el mercado. Por otro lado, el tribunal exige que el demandante demuestre la negligencia de toda una industria, que los demandados representan una parte sustancial del mercado y que su conducta después de la comercialización del producto contribuyó de manera significativa a impedir que se aportaran pruebas de la identidad de un fabricante responsable. Los industriales han criticado violentamente la doctrina establecida en *Sindell*. Según ellos, es inconstitucional, pues autoriza a un individuo a demandar a toda una industria, por la conducta de uno solo de sus miembros o de un tercero extraño a la industria. El cambio de la carga de la prueba establece una presunción arbitraria e irracional. Asimismo, los industriales opinan que esta teoría constituye un atentado al principio de igualdad frente a la ley, pues impone responsabilidad a los fabricantes sobre las bases de su riqueza y no de su conducta.³⁶⁰

5. Beneficiarios del régimen

La sección 402 A hace referencia al usuario y al consumidor final y los comentarios a esta sección precisan que estas nociones cubren a todos aquellos que entran en contacto con el producto, que lo utilizan por su cuenta o por otros (trabajadores de una empresa, por ejemplo) de manera activa o pasiva (pasajero de un automóvil o de un avión).

³⁵⁹ CLARK, Alistair M., *op. cit. supra* nota 211, pp. 70-71.

Después de algunas dudas, la jurisprudencia ha mostrado una tendencia a integrar al tercero (*bystander*) en el grupo de personas protegidas. Los motivos expresados han sido que la situación de estos terceros es precaria, pues se encuentran aún más desprovistos de poder y de acción que el comprador o el usuario. La agravación de la responsabilidad del fabricante tiene como fin la protección de los bienes y la salud del público, y se ha extendido en muchos casos a todas las personas de las cuales se puede razonablemente predecir que serán afectadas por el producto, sobrepasando así la limitación de los usuarios/consumidores establecida por la sección 402 A del *Second Restatement*. La frontera entre aquellos que pueden ser calificados como consumidores y los terceros es variable e imprecisa, lo que favorece a estos últimos.³⁶¹

La noción de *bystander* es amplia e incluye por ejemplo a pasajeros en un carro que choca con otro debido a un defecto en el primero, y a trabajadores que técnicamente no son empleados del comprador de una maquinaria pero que trabajan en el mismo sitio para un contratista independiente. Por otro lado, la frase último consumidor o usuario no debe ser interpretada en el sentido de excluir personas que son compradores comerciales y sufren lesiones al manejar el producto para la reventa. La palabra "último" indica la última compra o uso antes de que la lesión ocurriera, ya sea que el demandante sea de hecho el primero o subsecuente comprador de la persona que se considera responsable.³⁶²

Por último, cabe mencionar que la responsabilidad estricta no puede ser alegada por sociedades.

³⁶⁰ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 84-85.

³⁶¹ *Ibidem*, pp. 68-69.

³⁶² TEBBENS, Henricus Duintjer, *op. cit. supra* nota 58, pp. 26-27.

6. Posibles responsables

La jurisprudencia ha sostenido la imposición de responsabilidad estricta a los siguientes miembros de la cadena de distribución:

1. El fabricante de la materia prima.
2. El fabricante de un componente.
3. El ensamblador o subensamblador.
4. El empacador del producto final.
5. El mayorista, distribuidor o intermediario.
6. El que detenta el producto ostentándose como propietario.
7. El vendedor al minoreo.

En cada caso, el demandante debe probar que el producto era defectuoso al momento de dejar las manos del demandado.³⁶³

A pesar de que una de las justificaciones para la imposición de responsabilidad estricta ha sido la necesidad de asegurar el cuidado debido en la fabricación, cuando se trata de atribuir responsabilidad, el fabricante no es el único demandado potencial. Se ha dado a la comercialización del producto tanta importancia como a la fabricación del mismo. Los tribunales han utilizado frases como "eslabón en la cadena de distribución" (*a link in the chain of distribution*). El costo de los daños debe ser soportado por todo aquel que ayudó a nivel comercial a poner el producto en las manos del usuario. Por tanto, el vendedor es tan responsable como el fabricante. Ambos serán considerados responsables solidarios,

³⁶³ WEINSTEIN, Alvin S., Et al., *op. cit. supra* nota 227, pp. 96-97.

y existe la posibilidad de que el vendedor repita contra el fabricante por la cantidad que haya sido condenado a pagar. Por lo que respecta a la víctima, el vendedor puede ser una fuente importante de compensación, sobre todo si el fabricante no está disponible.³⁶⁴

Las modernas prácticas de comercialización de productos han llevado a los tribunales a aplicar la regla de responsabilidad estricta a arrendatarios comerciales. La decisión más importante en este ámbito es *Cintrone v. Hertz Truck Leasing & Rental Service*. En este caso, la Corte Suprema de New Jersey sostuvo que la persona que había rentado un camión al empleador del demandante, podía ser considerado responsable ante el empleado demandante bajo la teoría de la responsabilidad estricta por las lesiones que había sufrido debido a un defecto en los frenos del camión.³⁶⁵

La responsabilidad por productos por lo general se había concebido como concerniente únicamente a bienes muebles defectuosos y peligrosos. En los últimos años, se ha aplicado responsabilidad estricta a la venta de casas nuevas por un constructor-vendedor. El caso más importante en esta materia es *Schipper v. Levitt and Sons, Inc.*³⁶⁶

Por lo que se refiere a la prestación de servicios en la que se utiliza un producto defectuoso, dos casos, *Newmark v. Gimbel's, Inc.* y *Magrine v. Krasnica* ilustran el alcance del problema. Para decidir si una combinación de compraventa y prestación de servicio se trata como una venta y se le sujeta a la responsabilidad

³⁶⁴ OWLES, Derrick, *op. cit. supra* nota 219, p. 48.

³⁶⁵ WEINSTEIN, Alvin S., *Et al., op. cit. supra* nota 227, p. 98.

³⁶⁶ *Ibidem*, p. 99.

estricta, o como un servicio sujeto únicamente al derecho de la negligencia, hay que tomar en cuenta varios factores para determinar si la sociedad considera que es justo imponer al demandado el estándar más alto de responsabilidad estricta. Cuando únicamente estamos frente a un servicio, sin que un producto se vea involucrado, la responsabilidad se limita a la doctrina de la negligencia.³⁶⁷

Cabe mencionar que la imposición de responsabilidad estricta en *tort* requiere que el demandado se dedique al negocio de vender. Una venta ocasional no comercial no da lugar a la imposición de la responsabilidad estricta. En este caso, el demandante debe demostrar que el vendedor no comerciante no actuó razonablemente.

La responsabilidad estricta de los intermediarios por defectos en el producto que ellos distribuyen ha quedado firmemente establecida. También los proveedores de partes componentes defectuosas pueden ser considerados responsables estrictamente por lesiones causadas por el producto ensamblado si el defecto existía cuando la parte dejó su control.

Como regla general, la responsabilidad estricta no se ha extendido a organizaciones que formulan estándares o pruebas a productos en lugar de los fabricantes. Este tipo de demandados potenciales se han sujetado a responsabilidad basada en negligencia y no a responsabilidad estricta en *tort*.

Además de imponer responsabilidad a fabricantes individuales, algunos tribunales han desarrollado el concepto de "responsabilidad de una industria"

³⁶⁷ *Ibidem*, p. 101.

(*enterprise liability*). El *landmark case* ha sido el de *Hall v. El Du Pont de Nemours & Co*, que fue el primer caso en el que se adoptó esta doctrina. El tribunal concluyó que una acción de responsabilidad estricta puede ser promovida en contra de todos los fabricantes de un tipo de producto cuando no es posible identificar a un fabricante en específico.³⁶⁸

El vendedor de un producto defectuoso condenado a reparar el daño de una víctima en virtud de la responsabilidad estricta, puede a su vez repetir contra cualquiera de los eslabones de la cadena de distribución que antes hubieran fabricado o vendido el producto defectuoso, y de este modo obtener el reembolso de las sumas que hubiera entregado a la víctima. Si la parte que debería haber soportado finalmente la responsabilidad es insolvente o por medio de cláusulas de exclusión no puede ser demandado por un co-contratante, el demandado tendrá que soportar la carga de la reparación.

Cuando una sociedad ha adquirido a otra sociedad, la primera sucede a la segunda en las responsabilidades que ésta hubiere adquirido, si se da alguno de los siguientes supuestos:

- Cuando el adquirente acepta de manera expresa o implícita soportar las responsabilidades de la sociedad vendida.
- Cuando la transacción equivalió a una fusión de sociedades.
- Cuando la transacción se realizó con el único fin fraudulento de hacer escapar a la empresa comprada de sus responsabilidades.

³⁶⁸ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 235.

- Cuando la empresa adquirida tiene una actividad que se confunde con aquella de la sociedad que la adquiere.³⁶⁹

En el caso *Ray v. Alad Corp.*, el tribunal identificó razones de orden público para imponer responsabilidad a la sociedad sucesora. En primer lugar, el demandante ya no podría ejercer ninguna acción contra la sociedad predecesora, en virtud de su disolución. En segundo lugar, el demandado como sociedad sucesora tiene recursos para asumir el papel de difusión del riesgo que el fabricante original tenía. Y en tercer lugar, el demandado, habiéndose beneficiado de la clientela de la sociedad predecesora al continuar produciendo los mismos productos, debería de soportar la carga de las pérdidas causadas por bienes fabricados previamente. Estas consideraciones se refieren únicamente al caso de daños causados por productos fabricados previamente.³⁷⁰

7. Medios de defensa

a) Asunción del riesgo

En una acción basada en responsabilidad estricta, el demandado no puede liberarse de la responsabilidad probando que el demandante no descubrió el defecto o utilizó de modo incorrecto el producto. El demandado deberá probar que el demandante asumió un riesgo conocido de manera voluntaria e irracional.

No es suficiente probar que una persona razonable hubiera descubierto el riesgo. El demandado debe probar que el demandante encontró el riesgo y lo

³⁶⁹ MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 85.

³⁷⁰ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, p. 68.

asumió irracionalmente. El demandante pudo haber contribuido con su negligencia si se compara su conducta con la conducta estándar de la comunidad, pero ésto no es suficiente en un caso de responsabilidad estricta. El demandado debe probar que el demandante por sí mismo apreció un riesgo específico antes de resultar dañado, y que de manera voluntaria e irracional decidió asumir ese riesgo.³⁷¹ El demandante no será privado de la indemnización si simplemente las circunstancias le hubieron debido indicar que el producto era peligroso.³⁷²

b) Contributory negligence y misuse

La excepción de *contributory negligence* no es apropiada para los casos basados en responsabilidad estricta. La responsabilidad estricta en *fort* no depende de la falta de cuidado del fabricante. La responsabilidad surge porque un producto defectuoso ha sido puesto en el mercado, y no se cuestiona si el fabricante actuó de manera razonable o cuidadosa.

Cuando se está ante demandas basadas en responsabilidad estricta, la defensa apropiada es la de uso incorrecto. Sin embargo, no es fácil distinguir el uso incorrecto del producto de la asunción del riesgo o de la negligencia contribuyente.

La *contributory negligence* no es una defensa cuando la negligencia consiste meramente en el no haber descubierto el defecto en el producto, o no haberse cuidado de la posibilidad de su existencia.³⁷³

³⁷¹ WEINSTEIN, Alvin, Et al., *op. cit. supra* nota 227, p. 20.

³⁷² MARÉE, Perrine, *op. cit. supra* nota 208, pp. 77-78.

³⁷³ WEINSTEIN, Alvin, Et al., *op. cit. supra* nota 227, p. 87.

c) *Comparative negligence*

Al igual que en el caso de la defensa de *contributory negligence*, ha habido oposición a la aplicación de la doctrina de la *comparative negligence* en casos de responsabilidad estricta, por parte de aquellos que afirman que es imposible comparar la responsabilidad estricta (una teoría que no se basa en la culpa) del demandado con la negligencia (una doctrina que se basa en la culpa) del demandante.

Para resolver este problema técnico, se han propuesto dos mecanismos:

- Concentrarse en la conducta del demandante: Si el propósito de la defensa de *comparative negligence* es reducir la indemnización del demandante tomando en cuenta el papel que tuvo su conducta en la causación del daño, entonces no se trata estrictamente de una comparación de culpas. En lugar de esto, lo que se trata es de ver el evento que causó el daño en su totalidad y determinar si es justo o no que el demandado obtenga una indemnización total por un daño para cuya realización él contribuyó de manera importante. Es inevitable que de algún modo se comparen las culpas, pero el porcentaje de distribución de los daños se obtiene observando la conducta del demandado. El proyecto de *Uniform Comparative Fault Act* recoge esta perspectiva.
- Equiparar el defecto a la culpa: La razón de adoptar la responsabilidad estricta surge del deseo de cambiar los principios de distribución del riesgo, de llenar las expectativas de los consumidores, y de liberar al demandante de la carga de probar culpa cuando es probable que haya culpa pero no es fácil probarla.

Debido a todas estas razones, no es desatinado sugerir que la gravedad del defecto puede ser en sentido lato equiparada a un porcentaje de culpa.³⁷⁴

d) State of the art

La defensa de *state of the art* consiste en que el demandado ofrezca pruebas del cumplimiento con los estándares de la industria de la que forma parte. Como en el caso de acciones basadas en negligencia, probar que se ha cumplido con las prácticas de la industria no es concluyente en una acción basada en responsabilidad estricta.

Mientras que todas las jurisdicciones estatales aceptan que el simple cumplimiento con las prácticas de la industria no es concluyente y por tanto no es una excepción a la acción de responsabilidad estricta, algunas jurisdicciones han tratado este cumplimiento como una presunción de la no existencia del defecto tanto en casos basados en negligencia como en responsabilidad estricta. Algunos estados permiten una presunción similar cuando el producto cumple con todas los estándares establecidos en la legislación y en regulaciones administrativas. La existencia de dicha presunción, a pesar de ser refutable, tiene un gran peso en contra el demandante.³⁷⁵

8. Cláusulas de exclusión

Por lo que respecta a cláusulas de exclusión, el comentario *m* a la sección 402 del *Second Restatement* establece que las mismas no tendrán validez en el caso de

³⁷⁴ *Ibidem*, p. 93.

la responsabilidad estricta. En este comentario se afirma que la acción del consumidor no depende de la validez del contrato celebrado con la persona de la cual adquirió el producto, y no se ve afectada por ninguna cláusula de exclusión u otro acuerdo.³⁷⁶

IV. Daños resarcibles

A. Tipos de daños resarcibles

1. *Personal injury*

Bajo el rubro de *personal injury* (lesiones), el demandante podrá recuperar los gastos médicos, la pérdida de ganancias futuras, incapacidad permanente o deformidad, y daños por dolor mental y sufrimiento pasados y futuros.³⁷⁷

2. *Property damage*

Por este concepto, el demandante podrá recuperar los daños a bienes diferentes que el producto defectuoso mismo.³⁷⁸

3. *Economic loss*

El demandante en este caso puede recuperar la pérdida de beneficio en el negocio por ser el producto defectuoso, que algunas veces se traduce en las

³⁷⁵ CLARK, Alistair, *op. cit. supra* nota 211, pp. P. 157-158.

³⁷⁶ WEINSTEIN, Alvin, Et al., *op. cit. supra* nota 227, p. 70.

³⁷⁷ MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, pp. 307-308.

cantidades que el demandante haya tenido que desembolsar, y los *consequential damages*, es decir, pérdida de ganancias o pérdida de uso del producto.³⁷⁹ Asimismo, se ha descrito como la disminución en el valor del producto por ser de calidad inferior y no funcionar para el propósito para el cual fue fabricado y vendido.³⁸⁰

4. *Punitive damages*

Se puede definir a los *punitive damages* (daños punitivos) como aquellos daños que se otorgan aparte de los daños que el jurado encuentre necesarios para compensar a la víctima, es decir, se concede una cantidad adicional cuando los actos son particularmente maliciosos.³⁸¹

Los *punitive damages* constituyen un tipo de pena impuesta al demandado, cuando el demandante es capaz de probar que su daño resultó de una conducta intencional y represensible del demandado. El jurado es el que decide imponerlos o no. El principal problema de este tipo de daños es que en cada una de las jurisdicciones hay criterios distintos para imponerlos: en algunos casos una negligencia grave es suficiente, en otros se requiere que la conducta sea dolosa.

La mayoría de los Estados permiten al jurado que conceda *punitive damages*. Es necesario que se pruebe que los daños resultaron de la imprudente o intencional falta de consideración de la seguridad de los demás del demandado. Se imponen *punitive damages* cuando la conducta fue flagrantemente descuidada, o hubieron

³⁷⁸ *Ibidem*, p. 308.

³⁷⁹ *Loc. cit.*

³⁸⁰ MADDEN M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, vol. II, p. 334.

actos intencionales por parte de una compañía para poner en el mercado un producto a sabiendas que el mismo era defectuoso. Hay pocas reglas por lo que respecta a la cantidad de dinero que el jurado puede conceder.

B. Daños resarcibles

1. En casos basados en garantías

Conforme al derecho de los contratos, el comprador puede entablar una acción para solicitar la ejecución del contrato, solicitar la resolución del mismo o pedir la reducción del precio. En principio, todos los daños son reparables, a condición que sean razonablemente predecibles.

En el caso de *economic loss*, los tribunales han otorgado indemnización de estos daños cuando se ha podido demostrar la violación de la garantía y la causación. En algunas jurisdicciones, sólo se permitirá al comprador que tenga una relación contractual con el vendedor recuperar daños por concepto de *economic loss*.³⁸²

La sección 2-714(2) del *Uniform Commercial Code* regula la medida de los daños en una acción por violación de garantía cuando no están involucrados ni *personal injuries* ni *property damages*. El *Uniform Commercial Code* establece que los daños por violación de garantía serán la diferencia entre el valor de los bienes aceptados y el valor que deberían tener si hubieran sido como se garantizaba.

³⁸¹ COCCIA, Michel A., *op. cit. supra* nota 212, p. 47.

2. En los casos basados en negligencia

Como regla general, el demandante puede recuperar todos los daños sufridos como consecuencia de la negligencia del demandado. Puede recuperar por concepto de *personal injury* y *property damage*.

Por lo que respecta a *economic loss*, cuando la única pérdida sufrida ha sido la pérdida o daño al producto mismo, algunos tribunales no considerarán procedente la demanda. Hay una excepción, cuando el producto evidencia su defecto en una manera explosiva, corrupta o de cualquier otra forma peligrosa, el peligro creado por ese accidente será suficiente para permitir al demandante recuperar su *economic loss*. Cuando, por el otro lado, el defecto se manifiesta de manera pasiva, es decir, se evidencia por deterioro interno o avería, no será indemnizable en una demanda basada en negligencia. Asimismo, cuando la persona que sufrió el daño no se encuentra en relación contractual con el fabricante, y la pérdida es exclusivamente económica, sin que haya habido alguna lesión o daño a un bien, la mayoría de los tribunales negarán la indemnización. De esta suerte, no se ha permitido indemnización por daños al producto mismo, por la pérdida de su uso o de los costos de reparación u otros daños económicos.³⁸²

3. En los casos basados en responsabilidad estricta en *fort*

Todas las jurisdicciones que han adoptado la responsabilidad estricta aceptan la indemnización de *personal injury* y *property damage* (siempre que el daño lo hayan sufrido bienes diferentes al producto mismo).

³⁸² MADDEN, M. Stuart, *op. cit. supra* nota 214, pp. 338-340.

Los daños recuperables por concepto de *personal injury* son similares a aquellos recuperables en casos basados en negligencia. Todos los daños causados por el producto defectuoso son indemnizables. Esto incluye todos los daños previsibles que haya sufrido la víctima, así como las cantidades que haya tenido que desembolsar.

Algunos autores han sugerido que los daños por dolor y sufrimiento no deberían ser recuperables en la doctrina de la responsabilidad estricta, alegando que esta teoría tiene un fin puramente económico al intentar distribuir el riesgo. Los daños no económicos, como el dolor y el sufrimiento, no caen en el ámbito de este propósito. Por esta razón, algunos autores consideran que no se debería conceder indemnización por el concepto de dolor y sufrimiento.³⁸⁴

La regla general es que los daños por concepto de *economic loss* no son indemnizables. Cuando el único daño que ha sufrido el demandante es la pérdida de beneficio en el negocio, es decir, que el producto defectuoso no da al demandado lo que esperaba, los tribunales han concluido que la mejor forma de compensar este tipo de daño es mediante una acción por violación de garantía de acuerdo a lo establecido en el *Uniform Commercial Code*. Sin embargo, en algunos tribunales se ha aceptado que los daños sufridos por el producto sean indemnizados, cuando el daño fue causado por un defecto peligroso, no así en el caso de simple deterioro o averías internas del producto.³⁸⁵

³⁸³ *Ibidem*, p. 336.

³⁸⁴ SHERMAN, Paul, *op. cit. supra* nota 218, p. 287.

³⁸⁵ CLARK, Alistair M., *op. cit. supra* nota 211, p. 143.

V. Prescripción

Los *statutes of limitation* son cuerpos legislativos que establecen el plazo en el cual la víctima podrá interponer una demanda. En la materia de responsabilidad por productos han surgido varios problemas en relación a los *statutes of limitation*, pues éstos se refieren a diferentes acciones. La ley prevé ciertos plazos para acciones contractuales y otros para acciones en *tort*. Además, los plazos empiezan a correr a partir de la actualización de diversos eventos.

En una acción contractual, el plazo empieza a correr a partir de la venta o de la entrega del producto, mientras que en una acción en *tort* generalmente el plazo corre a partir de la fecha en que se produjo el daño. Debido a que las acciones en materia de responsabilidad por productos tienen su origen tanto en el derecho contractual como en el derecho de los *torts*, ha habido mucha confusión acerca de cuál plazo de prescripción debe prevalecer. Los demandantes por lo general basan tanto en violación de garantías como en negligencia, para aprovechar un plazo de prescripción más amplio. Por lo general, el plazo de prescripción para las acciones en *tort* es más ventajoso, pues empieza a correr a partir del momento en que ocurrieron los daños.

Los plazos de prescripción son diferentes para cada una de las teorías. En el caso de una acción por violación de una garantía, el *Uniform Commercial Code* prevé un plazo de prescripción de cuatro años, salvo que las partes establezcan otro. No hay que olvidar que no todos los Estados han adoptado integralmente el *Uniform Commercial Code*, por lo que este plazo de cuatro años puede variar de Estado a

Estado. En una acción basada en negligencia, la naturaleza del daño (corporal o a bienes) será el que determine el plazo de prescripción.³⁸⁶

Uno de los problemas a los que se enfrentan los fabricantes es que pueden ser demandados por productos que han sido fabricados y comercializados hace 10 o 15 años. El *statute of limitations* para las acciones en *tort* permite a las víctimas entablar demandas varios años después de la realización del daño. A esto se le ha llamado *long tail*, lo que significa que el fabricante tiene que esperar varios años antes de que tenga la seguridad de que no será demandado. Aún en estos casos, la posibilidad de una demanda permanece, pues es posible que se pruebe que un producto muy viejo era defectuoso al momento de ser vendido.

Varios Estados han tratado de resolver este problema mediante *final repose statutes* que impiden las acciones de responsabilidad por productos después de que cierto número de años han pasado desde el momento de la venta.³⁸⁷

³⁸⁶ MARÉE; Perrine, *op. cit. supra* nota 208, p. 87.

³⁸⁷ WEINSTEIN, Alvin S., Et al., *op. cit. supra* nota 227, p. 39.

CAPITULO CUARTO

RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS EN MÉXICO

I. Introducción

En la práctica, esta materia no se ha desarrollado como debiera en nuestro país, como lo demuestra la inexistencia de tesis y precedentes jurisprudenciales que se refieran a la responsabilidad civil por productos.

A nivel legislativo, la responsabilidad por productos no sólo no se ha desarrollado en México, sino que han surgido graves retrocesos, como fue la no adopción de la fracción V del artículo 33 de la Ley Federal de Protección al Consumidor de 1975 en el texto de la nueva Ley, que establecía el derecho de los consumidores a la indemnización por los daños y perjuicios ocasionados, así como a la reparación gratuita del bien, y, cuando ello no era posible, a su reposición; o de no ser posible la una ni la otra, a la devolución de la cantidad pagada, cuando cualquier producto, por sus deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias, en su caso, no fuera apto para el uso al cual estaba destinado.

II. Responsabilidad contractual

A. Ley Federal de Protección al Consumidor

Esta Ley, publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 24 de diciembre de 1992, tiene como objeto el de promover y proteger los derechos del consumidor y procurar la equidad y seguridad jurídica en las relaciones entre proveedores y consumidores. Consumidor, según la fracción I del artículo 2º de la Ley, es la persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios. No es consumidor quien adquiera, almacene, utilice o consuma bienes o servicios con objeto de integrarlos en procesos de producción, transformación, comercialización o prestación de servicios a terceros. Por otro lado, el mismo artículo, en su fracción II, define al proveedor como la persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos y servicios.

La Ley Federal de Protección al Consumidor únicamente se aplica a relaciones de consumo entre proveedores y consumidores, como lo confirma el siguiente criterio jurisprudencial:

"Novena Epoca

Instancia: Tribunales Colegiados de Circuito

Fuente: Semanario Judicial de la Federación y su Gaceta

Tomó: IV, Agosto de 1996

Tesis: I.4o.C. J/8

LEY FEDERAL DE PROTECCION AL CONSUMIDOR. SOLO ES APLICABLE A LAS RELACIONES ENTRE PROVEEDORES Y CONSUMIDORES. Los actos jurídicos celebrados entre comerciantes, industriales o de unos con otros, en los cuales no se dé una relación de proveedor a consumidor, no se encuentran regulados por la Ley Federal de Protección al Consumidor, pues de conformidad con la exposición de motivos de ésta, tal ordenamiento recoge preceptos dispersos en la legislación civil y mercantil, buscando moderar los principios de igualdad entre las partes, de libertad de contratación y de autonomía de la voluntad, les dio coherencia y unidad en un solo ordenamiento y los elevó a la categoría de normas de derecho social, con el propósito fundamental de igualar a quienes en la vida económica son desiguales, como lo son, por una parte, el proveedor y, por la otra, el consumidor, tutelando los intereses de éste, al considerarlo como parte débil frente al proveedor. En tal virtud, dicho ordenamiento crea un régimen jurídico singular y contiene disposiciones que constituyen excepciones a las reglas generales establecidas en la legislación civil y mercantil, de suerte que debe ser interpretado restrictivamente, por lo que no puede ser aplicado a caso alguno que no esté expresamente especificado en el mismo, como lo dispone el artículo 11 del Código Civil para el Distrito Federal. En consecuencia, como la Ley Federal de Protección al Consumidor es proteccionista de los intereses del consumidor, sólo es aplicable a las relaciones jurídicas en las que intervengan tanto un proveedor como un consumidor y, en consecuencia, no quedan sujetos a ella los actos en los

que las partes carezcan de tales cualidades, entendiéndose por proveedor a los comerciantes, industriales, prestadores de servicios, así como las empresas de participación estatal, los organismos descentralizados y los órganos del Estado, en cuanto desarrollen actividades de producción, distribución de bienes y prestación de servicios a consumidores, y por consumidor a quien contrata, para su utilización, la adquisición, uso o disfrute de bienes o la prestación de servicios, de acuerdo con las definiciones contenidas en los artículos 2o. y 3o. de dicha Ley.

CUARTO TRIBUNAL COLEGIADO EN MATERIA CIVIL DEL PRIMER CIRCUITO.

Amparo directo 3994/88. Margarita Cuevas Zambrano. 2 de marzo de 1989. Unanimidad de votos. Ponente: Mauro Miguel Reyes Zapata. Secretario: J. Refugio Ortega Marín.

Amparo directo 1329/89. Mercedes Ruiz de Rodríguez. 31 de enero de 1991. Unanimidad de votos. Ponente: Carlos Villegas Vázquez. Secretario: Samuel René Guzmán.

Amparo directo 5518/91. Juan Antonio Díaz Baños. 24 de octubre de 1991. Unanimidad de votos. Ponente: Gilda Rincón Orta. Secretario: Alejandro Villagómez Gordillo.

Amparo directo 2140/95. Armando Quintero Martínez. 29 de junio de 1995.
Unanimidad de votos. Ponente: Mauro Miguel Reyes Zapata. Secretaria:
R. Reyna Franco Flores.

Amparo directo 74/96. Feliciano Jesús Jurado Chein. 4 de julio de 1996.
Unanimidad de votos. Ponente: Gilda Rincón Orta".

Entre los principios básicos en las relaciones de consumo que establece el artículo 1º de la Ley se encuentran:

- La protección de la vida, salud y seguridad del consumidor contra los riesgos provocados por prácticas en el abastecimiento de productos y servicios considerados peligrosos o nocivos.
- La información adecuada y clara sobre los diferentes productos y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio, así como sobre los riesgos que representen.
- La efectiva prevención y reparación de daños patrimoniales y morales, individuales o colectivos, garantizando la protección jurídica, administrativa y técnica de los consumidores.

La garantía, según el sentido que se le da en la Ley Federal de Protección al Consumidor, es "el acto jurídico (normalmente expresado en una *póliza*), a través del cual el proveedor asume ante el consumidor la responsabilidad por todos los defectos –por falta de calidad o del nivel de prestación- que puedan afectar el funcionamiento normal del bien o del servicio objeto del acto de consumo, de acuerdo con la naturaleza, características, condiciones, utilidad o finalidad del mismo; por lo que el proveedor se obliga, durante un plazo determinado, a efectuar

todas las reparaciones que requieran los bienes enajenados, arrendados u objeto del servicio, para su utilización normal".³⁸⁸

El artículo 77 de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece que todo bien o servicio que se ofrezca con garantía deberá sujetarse a lo dispuesto por esta ley y a lo pactado entre proveedores y consumidores. De este artículo se desprende que hay dos tipos de garantías: la garantía legal "que consiste en las condiciones mínimas de responsabilidad que deben asegurar el proveedor a favor del consumidor, las cuales se encuentran previstas en los artículos 80, 81, 82, 83, 92 y 93 de la propia ley o bien en las normas oficiales mexicanas" y la garantía convencional "que sólo puede complementar pero no afectar ni reducir a la legal, y que consiste en la responsabilidad que asume voluntariamente el proveedor para ofrecer mejores condiciones para asegurar el buen funcionamiento de los bienes o servicios objeto del acto de consumo".³⁸⁹

Por otro lado, en el artículo 79 se establece que las garantías convencionales no pueden ser inferiores a las garantías legales, ni prescribir condiciones o limitaciones que reduzcan los derechos que legalmente correspondan al consumidor. Asimismo, se dispone que el cumplimiento de las garantías será exigible, indistintamente, al productor y al importador del bien o servicio, así como al distribuidor, salvo en los casos en que alguno de ellos o algún tercero asuma por escrito la obligación. En este caso, se establece una responsabilidad solidaria para el cumplimiento de la garantía, tanto del productor, como del importador y del

³⁸⁸ OVALLE FAVELA, José, *Comentarios a la Ley Federal de Protección al Consumidor*, 2ª ed. Actualizada, Editorial McGraw Hill, México, 1995, p. 151.

³⁸⁹ *Ibidem*, p. 152.

distribuidor, salvo que alguno de ellos o algún tercero asuma por escrito la obligación.³⁹⁰

1. Garantías del artículo 82

El artículo 82 del capítulo IX, *De las garantías*, de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece lo siguiente:

“Artículo 82. El consumidor puede optar por pedir la rescisión o la reducción del precio, y en cualquier caso, la indemnización por daños y perjuicios, cuando la cosa u objeto del contrato tenga defectos o vicios ocultos que la hagan impropia para los usos a que habitualmente se destine o que disminuyan su calidad o la posibilidad de su uso. Cuando el consumidor opte por la rescisión, el proveedor tiene la obligación de reintegrar el precio pagado”.

Aunque en este artículo no se diga, las garantías que se contemplan en el mismo podrán exigirse indistintamente al productor y al importador del bien, así como al distribuidor, salvo en los casos en que alguno de ellos o algún tercero asuma por escrito la obligación, según lo que se establece en el artículo 79 que rige para todas las garantías contempladas en el capítulo IX.

En este artículo podría decirse que se está imponiendo una responsabilidad objetiva al productor, importador y distribuidor, pues simplemente bastará con demostrar que el producto tenía un vicio oculto o defecto que lo hacen impropio para

³⁹⁰ *Ibidem*, pp. 153-154.

los usos a que habitualmente se destine o que disminuyan su calidad o la posibilidad de su uso.

a) Defectos o vicios ocultos que hagan impropio el objeto para los usos a que habitualmente se destine

El artículo 82 de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece la garantía de que el producto estará libre de vicios ocultos que lo hagan impropio para los usos a que habitualmente se destine. Esta garantía equivale a la de *fitness for purpose* del derecho norteamericano.

En este artículo se regulan los conceptos de "defectos" o "vicios ocultos", y al efecto el autor Bejarano Sánchez considera que un bien tiene vicios ocultos si el mismo "tiene defectos o imperfecciones indetectables de inmediato y que disminuyen o eliminan su utilidad".³⁹¹ Un defecto es una "carencia o falta de las cualidades propias y naturales de una cosa".³⁹²

b) Garantía de calidad

Asimismo, el artículo 82 de la ley concede al consumidor acción en caso de que el producto contenga defectos o vicios ocultos que disminuyan su calidad. Entendiéndose bajo el concepto Por calidad se entiende la "propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permiten apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie".³⁹³ La calidad del producto deberá ser aceptable en

³⁹¹ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 379.

³⁹² REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *op. cit. supra* nota 8, p. 671.

³⁹³ *Ibidem*, p. 365.

relación con productos de la misma especie, tomando en cuenta factores como el precio que se haya pagado por el producto.

c) Defectos o vicios ocultos que disminuyan la posibilidad de su uso

El artículo 82 establece una garantía de uso del producto toda vez que al observarse que este contiene defectos o vicios ocultos que disminuyan la posibilidad de su uso, el consumidor podrá ejercer las acciones que se establecen en este artículo. Obviamente, el uso que se garantiza es el uso normal al que se destina el producto.

2. Garantías del artículo 92

El artículo 92 de la ley dispone que los consumidores tendrán derecho a la reposición del producto, a la bonificación, compensación o devolución de la cantidad pagada, a su elección, si el bien no corresponde a la calidad, marca o especificaciones y demás elementos sustanciales bajo los cuales se haya ofrecido. Este artículo establece las consecuencias del incumplimiento de las afirmaciones que haya hecho el proveedor respecto del producto, es decir, de las garantías convencionales.

Añade el artículo 93 que la reclamación a la que se refiere el artículo 92 podrá presentarse indistintamente al vendedor o al fabricante, a elección del consumidor, dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se haya recibido el producto, siempre que no se hubiese alterado por culpa del consumidor. De ser procedente la

exigibilidad de la garantía, el proveedor deberá satisfacer la reclamación en un plazo que no excederá de 15 días contados a partir de dicha reclamación. Por otro lado, el vendedor o fabricante podrá negarse a satisfacer la reclamación si ésta es extemporánea, o bien cuando el producto haya sido usado en condiciones distintas a las recomendadas o propias de su naturaleza o destino o si ha sufrido un deterioro esencial, irreparable y grave por causas imputables al consumidor.

Aunque el artículo 92 no contemple la indemnización de daños y perjuicios causados, hay que tomar en cuenta lo que dispone el artículo 1º, fracción IV, de la Ley, que establece como un principio básico en las relaciones de consumo "la efectiva prevención y reparación de daños patrimoniales y morales individuales o colectivos". Con base en este artículo, será posible solicitar el resarcimiento de daños y perjuicios al ejercer las acciones que establece el artículo 92 de la ley.³⁹⁴

Al igual que las acciones establecidas en el artículo 82, para tener derecho a la reposición del producto, a la bonificación, compensación o devolución de la cantidad pagada, el consumidor únicamente tendrá que probar que el bien no corresponde a la calidad, marca o especificaciones y demás elementos sustanciales bajo los cuales se haya ofrecido. No es necesario probar que hubo culpa por parte del vendedor o fabricante del producto, por tanto estamos también ante una responsabilidad objetiva.

Por otro lado, La Ley Federal de Protección al Consumidor, en su artículo 42, obliga al proveedor a entregar el bien de acuerdo con los términos y condiciones

³⁹⁴ OVALLE FAVELA, José, *op. cit. supra* nota 388, p. 181.

ofrecidos o implícitos en la publicidad o información desplegados, salvo convenio en contrario o consentimiento escrito del consumidor.

3. Cláusulas de exclusión

El artículo 79 señala que las garantías ofrecidas no podrán ser inferiores a las que determinen las disposiciones legales aplicables, ni prescribir condiciones o limitaciones que reduzcan los derechos que legalmente corresponden al consumidor. De lo anterior se desprende que no es posible excluir las garantías que establece la Ley Federal de Protección al Consumidor.

Según lo que establece el artículo 85, un contrato de adhesión, para efectos de la Ley Federal de Protección al Consumidor es el documento elaborado unilateralmente por el proveedor, para establecer en formatos uniformes los términos y condiciones aplicables a la adquisición de un producto o la prestación de un servicio, aún cuando dicho documento no contenga todas las cláusulas ordinarias de un contrato. El artículo 90 regula qué cláusulas de un contrato de adhesión serán nulas.

“Artículo 90. No serán válidas y se tendrán por no puestas las siguientes cláusulas de los contratos de adhesión ni se inscribirán en el registro cuando:

- I. Permitan al proveedor modificar unilateralmente el contenido del contrato, o sustraerse unilateralmente de sus obligaciones;
- II. Liberen al proveedor de su responsabilidad civil, excepto cuando el consumidor incumpla el contrato;

- III. Trasladen al consumidor o a un tercero que no sea parte del contrato la responsabilidad civil del proveedor;
- IV. Prevengan términos inferiores a los legales;
- V. Prescriban el cumplimiento de ciertas formalidades para la procedencia de las acciones que se promuevan contra el proveedor; y
- VI. Obliguen al consumidor a renunciar a la protección de esta ley o lo sometan a la competencia de tribunales extranjeros."

En los contratos de adhesión, los proveedores no podrán excluir su responsabilidad civil, a menos que el consumidor incumpla el contrato, ni trasladarla a un tercero que no sea parte del contrato. No se podrán reducir las garantías indicadas con anterioridad, ni exigir formalidades para la procedencia de las acciones que se promuevan en contra del proveedor.

Por lo que respecta a las garantías convencionales que se regulan en el artículo 42 de la ley, es decir, aquellas ofrecidas o implícitas en la publicidad o información desplegadas, el proveedor se podrá liberar de responsabilidad por violación a las mismas mediante convenio o consentimiento escrito del consumidor.

4. Medios de defensa

En el caso de las garantías convencionales contempladas en la fracción II del artículo 92, el vendedor o el fabricante podrá liberarse de responsabilidad si el producto se altera por culpa del consumidor, si el producto fue usado en condiciones distintas a las recomendadas o propias de su naturaleza, o si ha sufrido un deterioro

esencial, irreparable y grave por causas imputables al consumidor, según se establece en el artículo 93 de la ley.

B. Código Civil

El artículo 2142 del Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia federal establece lo siguiente:

"Artículo 2142.- En los contratos conmutativos, el enajenante está obligado al saneamiento por los defectos ocultos de la cosa enajenada que la haga impropia para los usos a que se le destina, o que disminuyan de tal modo este uso, que de haberlo conocido el adquirente no hubiere hecho la adquisición o habría dado menos por la cosa".

De la lectura de este artículo, se desprende que "el enajenante debe garantizar una posesión útil al adquirente".³⁹⁵ Los defectos deben ser ocultos y deben hacer la cosa impropia para los usos a los que generalmente se le destina. Además, los defectos deben ser anteriores a la enajenación. Se puede decir que este artículo establece dos garantías:

1. Que la cosa enajenada no tiene defectos ocultos que la hacen impropia para los usos a que se le destina.
2. Que la cosa enajenada no tiene defectos ocultos que la disminuyen de tal modo el uso al que se le destina, que de haberlo conocido el adquirente no hubiere hecho la adquisición o habría dado menos por la cosa.

³⁹⁵ ROJINA VILLEGAS, Rafael, *op. cit. supra* nota 15, p. 402,

En este artículo se impone responsabilidad al enajenante o vendedor frente al adquirente o comprador. La responsabilidad que deriva de este artículo se encuentra en el ámbito puramente contractual. El artículo 2144 señala cuáles son las acciones que tendrá el adquirente en el caso de la existencia de defectos o vicios ocultos que hagan impropia la cosa para los usos a que se le destina: el adquirente podrá exigir la rescisión del contrato y el pago de los gastos que por él hubiere hecho, o que se le rebaje una cantidad proporcionada del precio, a juicio de peritos. Por otro lado, es necesario que la víctima pruebe el conocimiento de los vicios ocultos por el infractor, como lo establece el artículo 2145 del Código, para estar en posibilidad de ser indemnizado por los daños y perjuicios en caso de que prefiera la rescisión. En todo caso, los daños que podrán ser indemnizados son aquellos que sean consecuencia inmediata y directa de la falta de cumplimiento de la obligación, como se indica en el artículo 2110.

El artículo 2148 libera de responsabilidad por daños y perjuicios al enajenante que no conocía los vicios del producto, y únicamente deberá restituir el precio y abonarlos gastos del contrato, en el caso de que el adquirente los hubiera pagado.³⁹⁶

La protección que otorga al consumidor este artículo es muy limitada, pues únicamente se aplica a las relaciones que surjan de contrato, la reparación de los daños depende de que la víctima pueda demostrar el conocimiento de los defectos ocultos por el infractor, y los daños indemnizables serán aquellos consecuencia inmediata y directa del incumplimiento.³⁹⁷

³⁹⁶ BARRERA GRAF, Jorge, "La Ley de Protección al Consumidor", en *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, número 8, julio, 1976, México, p. 206.

³⁹⁷ BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 2, p. 703.

III. Responsabilidad extracontractual

A. Deber de advertir. Artículo 41 de la Ley de Protección al Consumidor

La fracción III del artículo 1 de la Ley Federal de Protección al Consumidor señala como principio básico en las relaciones de consumo el de la información adecuada y clara sobre los diferentes productos y servicios, con especificación correcta de cantidad, características, composición, calidad y precio, así como sobre los riesgos que representen. Por otro lado, el artículo 41 establece que cuando se trate de productos o servicios que de conformidad con las disposiciones aplicables, se consideren potencialmente peligroso para el consumidor o lesivos para el medio ambiente o cuando sea previsible su peligrosidad, el proveedor deberá incluir un instructivo que advierta sobre sus características nocivas y explique con claridad el uso o destino recomendado y los posibles efectos de su uso, aplicación o destino fuera de los lineamientos recomendados. El proveedor responderá de los daños y perjuicios que cause al consumidor la violación de esta disposición.

La Ley, en su artículo 2, define al proveedor como a la persona física o moral que habitual o periódicamente ofrece, distribuye, vende, arrienda o concede el uso o disfrute de bienes, productos y servicios. Los fabricantes del producto, interpretando lo establecido por los artículos 2 y 41, no tiene la obligación de advertir al consumidor sobre los posibles efectos del uso, aplicación o destino del producto fuera de los lineamientos recomendados.

El deber de advertir impuesto a los proveedores surgirá cuando se trate de productos:

- que se consideren potencialmente peligrosos para el consumidor, o
- que sean lesivos para el medio ambiente,
- cuya peligrosidad sea previsible.

Para cumplir con este deber, el proveedor deberá incluir un instructivo que advierta sobre sus características nocivas y explique con claridad el uso o destino recomendado y los posibles efectos de su uso, aplicación o destino fuera de los lineamientos recomendados. Cabe señalar que no se impone la obligación al proveedor de señalar cuáles serían los pasos a seguir en caso de que se actualizara el riesgo del cual se trata de advertir.

La violación de esta disposición traerá como consecuencia que el proveedor responda de los daños y perjuicios que se causen al consumidor.

B. Responsabilidad subjetiva. Artículo 1910

El artículo 1910 del Código Civil para el Distrito Federal establece que el que obrando ilícitamente o contra las buenas costumbres cause daño a otro, está obligado a repararlo, a menos que demuestre que el daño se produjo como consecuencia de culpa o negligencia inexcusable de la víctima.

En el caso de daños generados por un producto, para imputar responsabilidad al fabricante o al proveedor, habría que demostrar que actuaron ilícitamente o en contra de las buenas costumbres. El proceder debe ser "violatorio de una conducta o

de una omisión impuesta por ley, o de principios y reglas de moral comercial aplicables que realice el infractor".³⁹⁸

Un punto importante es determinar si el artículo 1910 requiere el dolo o la culpa del infractor o si es suficiente el proceder contra derecho y ocasionar un daño para que exista la responsabilidad y por tanto la obligación de indemnizar. Bejarano Sánchez sostiene: "la Doctrina jurídica sugiere (con bastante uniformidad) que la responsabilidad extracontractual sobreviene por cualquier mínima negligencia, por culpa levisima o aquiliana (*in lege aquilia et levissima culpa venit*)", pues "todo sujeto tiene el deber de extremar sus precauciones, para no perturbar con una agresión dañosa la esfera jurídica ajena (ya que en su acción debe respetar el deber jurídico de conducirse de manera que alcance el resultado de no dañar el prójimo)".³⁹⁹ Por su parte, Barrera Graf afirma que basta una mera imprudencia o una negligencia cualquiera que sea imputable al infractor, sin que se exija prueba de culpabilidad alguna por parte de la víctima, basta que ésta pruebe el proceder ilícito o contrario a las buenas costumbres, así como el daño sufrido y la relación de causalidad entre aquél y éste, para imponer responsabilidad al infractor.⁴⁰⁰

El principal problema al que podría enfrentarse una persona que interponga una demanda por responsabilidad de productos basada en el artículo 1910 es el de la prueba, inclusive puede convertirse en un obstáculo insalvable para el consumidor lesionado.

³⁹⁸ BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 396, p. 209.

³⁹⁹ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 217.

⁴⁰⁰ *Cfr.* BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 396, p. 210.

C. Responsabilidad objetiva

Barrera Graf afirmaba que en la fracción V del artículo 33 de la Ley Federal de Protección al Consumidor establecía una responsabilidad objetiva del fabricante y del vendedor o distribuidor, pues esta responsabilidad se imponía con independencia de toda idea de culpa o negligencia.

El artículo 33 establecía:

“Artículo 33. Los consumidores tendrán derecho, además de la indemnización por los daños y perjuicios ocasionados, a la reparación gratuita del bien, y, cuando ello no sea posible, a su reposición; o, de no ser posible la una ni la otra, a la devolución de la cantidad pagada, en los siguientes casos:

...

V. Cuando cualquier producto, por sus deficiencias de fabricación, elaboración, estructura, calidad o condiciones sanitarias, en su caso, no sea apto para el uso al cual está destinado; y...”

El fabricante, vendedor o distribuidor incurrían en responsabilidad “por el mero hecho de fabricar y poner en circulación el producto defectuoso que no sea apto para su uso propio, cuando por ello se provoquen daños o perjuicios patrimoniales y daños personales”.⁴⁰¹ Sin embargo, como ya se mencionó con anterioridad, esta fracción no se conservó en el texto de la actual Ley Federal de Protección al

⁴⁰¹ BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 2, p. 706.

Consumidor, lo que significa un muy grave retroceso en materia de responsabilidad por productos.

Sin embargo, los artículos 82 y 92 de la Ley Federal de Protección al Consumidor imponen una responsabilidad objetiva al fabricante, vendedor o distribuidor, y no es necesario que haya un vínculo contractual, pues se otorga al derecho al consumidor, entendiéndose por éste a la persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios.

D. Ley Federal sobre Metrología y Normalización

El artículo 94 de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece que las comprobaciones de calidad, especificaciones o cualquier otra característica, se efectuarán conforme las normas, métodos o procedimientos que determinen la Secretaría o la dependencia competente del Ejecutivo Federal, previa audiencia de los interesados.

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1992, define en su artículo 3º a las normas oficiales mexicanas como la regulación técnica de observancia obligatoria expedida por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40, que establece reglas, especificaciones, atributos, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado y las que se refieran a su cumplimiento o aplicación. Asimismo, define la norma mexicana como

la que elabore un organismo nacional de normalización, o la Secretaría, en los términos de dicha Ley, que prevé para un uso común y repetido reglas, especificaciones, atributos, métodos de prueba, directrices, características o prescripciones aplicables a un producto, proceso, instalación, sistema, actividad, servicio o método de producción u operación, así como aquellas relativas a terminología, simbología, embalaje, marcado o etiquetado.

El artículo 40 de la ley establece la finalidad de las normas oficiales mexicanas. Entre otras finalidades, dichas normas tienen las siguientes características:

- Las características y/o especificaciones que deben reunir los productos cuando éstos puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud humana.
- Señalan las características y/o especificaciones de los productos utilizados como materias primas o partes o materiales para la fabricación o ensamble de productos finales sujetos al cumplimiento de normas oficiales mexicanas, siempre que para cumplir las especificaciones de éstos sean indispensables las de dichas materias primas, partes o materiales.
- Las normas oficiales mexicanas también establecen las especificaciones y/o procedimientos de envase y embalaje de los productos que puedan constituir un riesgo para la seguridad de las personas o dañar la salud de las mismas.
- Señalan las características y/o especificaciones, criterios y procedimientos que permitan proteger y promover la salud de las personas.
- Determinan la información comercial, sanitaria, ecológica, de calidad, seguridad e higiene y requisitos que deben cumplir las etiquetas, envases, embalaje y la publicidad de los productos para dar información al consumidor o usuario.

- Indican las características y/o especificaciones que deban reunir los aparatos, redes y sistemas de comunicación, así como vehículos de transporte, equipos y servicios conexos para proteger las vías generales de comunicación y la seguridad de sus usuarios.
- Otras en que se requiera normalizar productos, métodos, procesos, sistemas o prácticas industriales, comerciales o de servicios de conformidad con otras disposiciones legales.

Las normas oficiales mexicanas imponen al fabricante los siguientes deberes:

- Deber de cuidado en el diseño.
- Deber de cuidado en la fabricación.
- Deber de cuidado en el embalaje y empaque del producto.
- Deber de cuidado en la información que se otorga al consumidor o usuario y el deber de advertir.

Si el fabricante no cumple con las normas oficiales mexicanas en lo que se refiere al diseño, fabricación, embalaje, empaque e información del producto amparado por la norma, y como consecuencia de esta violación se produce un daño, la víctima podrá demandar al fabricante con base en lo establecido en el artículo 1910 del Código Civil.

El artículo 51-A regula que las normas mexicanas serán de aplicación voluntaria, salvo en los casos en que los particulares manifiesten que sus productos, procesos o servicios son conformes con las mismas y sin perjuicio de que las dependencias requieran en una norma oficial mexicana su observancia para fines determinados. Su campo de aplicación puede ser nacional, regional o local. Por

tanto, si un fabricante manifiesta que su productos se conforma a las normas mexicanas, cuando en realidad las está incumpliendo, y como consecuencia del incumplimiento el producto tiene un defecto que causa un daño, el fabricante podrá ser demandado con base en lo que se dispone en el artículo 1910 del Código Civil.

El artículo 52 de la ley establece que todos los productos, procesos y métodos deberán cumplir con las normas oficiales mexicanas. Asimismo, deberán cumplir con estas normas los productos similares que se importen, según lo establece el artículo 53. Este mismo artículo impone que los productos a importarse cuenten con el certificado o autorización de la dependencia competente para regular el producto o de las personas acreditadas y aprobadas por las dependencias competentes para tal fin conforme a lo dispuesto por la ley. El artículo 54 dispone que las normas mexicanas son la referencia para determinar la calidad de los productos, particularmente para la protección y orientación de los consumidores, y que dichas normas en ningún caso podrán contener especificaciones inferiores a las establecidas en las normas oficiales mexicanas.

Por otro lado, el artículo 55 de la ley permite determinar que en las controversias de carácter civil, mercantil o administrativo, cuando no se especifiquen las características de los bienes o servicios, las autoridades judiciales o administrativas competentes en sus resoluciones deberán tomar como referencia las normas oficiales mexicanas y en su defecto las normas mexicanas. Este precepto puede servir de base para imponer responsabilidad al fabricante porque el producto no cumple con las características de las normas oficiales mexicanas y de las normas mexicanas.

El artículo 56 impone a los productores y fabricantes sujetos a las normas oficiales mexicanas el deber de mantener sistemas de control de calidad compatibles con las normas aplicables, y el de verificar sistemáticamente las especificaciones del producto y su proceso, utilizando equipo suficiente y adecuado de laboratorio y el método de prueba apropiado, así como llevar un control estadístico de la producción en forma tal, que objetivamente se aprecie el cumplimiento de dichas especificaciones. Este artículo establece al productor y al fabricante un deber de cuidado durante el proceso de fabricación del producto. Si el producto tiene algún defecto de fabricación, el fabricante y productor estarán incumpliendo con este deber, y si se causan daños, podrán ser demandados en términos del artículo 1910 del Código Civil.

La Ley Federal sobre Metrología y Normalización no aclara cuáles serán las consecuencias legales de la falta de cumplimiento de las normas oficiales mexicanas respecto de las personas que puedan resultar dañadas por dicho incumplimiento.

El artículo 57 se limita a establecer que cuando los productos sujetos al cumplimiento de determinada norma oficial mexicana, no reúnan las especificaciones correspondientes, la autoridad competente prohibirá de inmediato su comercialización, inmovilizando los productos, hasta en tanto se acondicionen, reprocesen, reparen o substituyan, y de no ser esto posible, se tomarán las providencias necesarias para que no se usen o presten para el fin a que se destinarían de cumplir dichas especificaciones. Si el producto se encuentra en el comercio, los comerciantes tendrán la obligación de abstenerse de su enajenación a partir de la fecha en que se les notifique la resolución o se publique en el Diario Oficial de la Federación. Cuando el incumplimiento de la norma pueda dañar

significativamente la salud de las personas, animales, plantas, ambiente o ecosistemas, los comerciantes se abstendrán de enajenar los productos o prestar los servicios desde el momento en que se haga de su conocimiento. Los medios de comunicación masiva deberán difundir tales hechos de manera inmediata a solicitud de la dependencia competente. Los productores, fabricantes, importadores y distribuidores serán responsables de recuperar de inmediato los productos. Únicamente se establece como consecuencia del incumplimiento de la norma, la obligación de los responsables de dicho incumplimiento de reponer a los comerciantes los productos cuya venta se prohíba por otros que cumplan las especificaciones correspondientes, o en su caso, reintegrarles o bonificarles su valor, así como cubrir los gastos en que se incurra para el tratamiento, reciclaje o disposición final, conforme a los ordenamientos legales y las recomendaciones de expertos reconocidos en la materia de que se trate. El retraso en el cumplimiento de estas obligaciones podrá sancionarse con multas por cada día que transcurra, conforme lo que establece la fracción I del artículo 112 de la ley. Nada se dice de las obligaciones que pudieran tener los responsables del incumplimiento de la norma por daños causados a consumidores.

E. Medios de defensa

En una acción basada en lo que dispone el artículo 1910, el fabricante podrá liberarse de la responsabilidad si demuestra que el daño se produjo como consecuencia de culpa o negligencia inexcusable de la víctima. La culpa o negligencia inexcusables de la víctima "deben interpretarse como actos dolosos o tan

semejantes a éstos, que deben estar regidos por el principio de que nadie puede prevalerse de su propio dolo (*nemo auditur propriam turpitudinem allegans*)⁴⁰².

IV. Daños resarcibles

A. Tipos de daños resarcibles

1. Daños y perjuicios

Según lo que establece el artículo 2108, se entiende por daño la pérdida o menoscabo sufrido en el patrimonio por la falta de cumplimiento de la obligación. Por perjuicio, según lo que dispone el artículo 2109, se reputa la privación de cualquier ganancia lícita que debiera haberse obtenido con el cumplimiento de la obligación. El artículo 2110 aclara que los daños y perjuicios deben ser consecuencia inmediata y directa de la falta de cumplimiento de la obligación, ya sea que se hayan causado o que necesariamente deban causarse.

2. Daño moral

El artículo 1916 define al daño moral como la afectación que una persona sufre en sus sentimientos, afectos, creencias, decoro, honor, o bien en la consideración que de ella misma tienen los demás. Añade que se presumirá que hubo daño moral cuando se vulnere o menoscabe ilegítimamente la libertad o la integridad física o psíquica de las personas. El segundo párrafo del artículo 1916

⁴⁰² BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 396, p. 212.

establece que cuando un hecho u omisión ilícitos produzcan un daño moral, el responsable del mismo tendrá la obligación de repararlo mediante una indemnización en dinero, con independencia de que se haya causado daño material, tanto en responsabilidad contractual como extracontractual. La misma obligación de reparar tendrá quien incurra en responsabilidad objetiva conforme al artículo 1913.

3. Acción redhibitoria

La acción redhibitoria consiste en la "resolución del contrato, con sus efectos de restitución de la cosa y precio".⁴⁰³

4. Acción estimatoria

La acción estimatoria o *quantum minoris* consiste en la "reducción del precio (que es propiamente una indemnización en dinero de la deficiencia de la cosa)".⁴⁰⁴

B. Daños resarcibles

1. En la responsabilidad contractual

El artículo 82 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, que contempla las garantías legales del producto, además de permitir al consumidor el ejercicio de la acción redhibitoria y estimatoria, le da derecho a la indemnización de daños y perjuicios.

⁴⁰³ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 379.

El artículo 92 del mismo ordenamiento, que en su fracción II se refiere a las garantías convencionales del producto, otorga al consumidor el derecho a la reposición, a la bonificación, compensación o devolución de la cantidad pagada (acciones redhibitoria y estimatoria), además del pago de daños y perjuicios, tomando en cuenta lo que establece la fracción IV del artículo 1º de la Ley, que señala como principio básico de las relaciones de consumo la efectiva prevención y reparación de daños patrimoniales y morales, individuales o colectivos.

El artículo 2142 del Código Civil otorga al adquirente tanto la acción estimatoria como la redhibitoria, y la indemnización de daños y perjuicios únicamente en el caso de que el enajenante hubiera conocido los defectos ocultos del producto, en el supuesto de que se opte por la acción redhibitoria.⁴⁰⁵

2. En la responsabilidad extracontractual

La violación del deber de advertir que impone el artículo 41 de la Ley Federal de Protección del Consumidor traerá como consecuencia que el proveedor responda de los daños y perjuicios que se causen al consumidor.

Un proveedor o fabricante que sean declarados responsables en términos de lo establecido por el artículo 1910 del Código Civil tendrán la obligación de indemnizar los daños y perjuicios causados.

En el caso de que los consumidores, entendiéndose por éstos a los destinatarios finales de los productos, procedan en contra del proveedor con base en

⁴⁰⁴ *Loc. Cit.*

la violación de las garantías legales y convencionales que se prevén en los artículos 82 y 92 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, podrán solicitar la indemnización de daños y perjuicios causados.

Los fabricantes y proveedores que incumplan con los deberes impuestos por las normas oficiales mexicanas o las normas mexicanas, ya sea en el diseño, fabricación, embalaje, empaque, información y advertencias, podrán ser declarados responsables conforme lo que establece el artículo 1910 del Código Civil, y tendrán la obligación de resarcir los daños y perjuicios que se hayan causado con motivo de la violación a dichos deberes.

Tanto en los casos de responsabilidad contractual como en los de responsabilidad extracontractual, se podrá exigir que se indemnice el daño moral si la víctima del daño sufre una afectación en sus sentimientos, afectos, creencias, decoro, honor, o bien en la consideración que de sí misma tienen los demás. Si la persona sufre un daño físico o psíquico por un producto, se presumirá que hubo daño moral.

V. Prescripción

El artículo 1135 del Código Civil establece que la prescripción "es un medio de adquirir bienes o de librarse de obligaciones, mediante el transcurso de cierto tiempo y bajo las condiciones establecidas por la ley". Doctrinalmente se ha definido a la prescripción como "una institución de orden público que extingue la facultad de un acreedor que se ha abstenido de reclamar su derecho durante determinado plazo

⁴⁰⁵ BARRERA GRAF, Jorge, *op. cit. supra* nota 396, p. 206.

legal, a ejercer coacción legítima contra un deudor que se opone al cobro extemporáneo o exige la declaratoria de prescripción".⁴⁰⁶ Por virtud de la institución de la prescripción, la facultad de exigir el pago de una obligación se extingue por el simple transcurso del tiempo.

El artículo 383 del Código de Comercio establece que el comprador que dentro de los cinco días de recibir las mercancías no reclamare al vendedor, por escrito, las faltas de calidad o cantidad de ellas, o que dentro de treinta días, contados desde que las recibió, no le reclamase por causa de vicios internos de las mismas, perderá toda acción y derecho a repetir por tales causas contra el vendedor.

El artículo 82 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, que otorga al consumidor las acciones rehibitoria (la acción que puede ejercer el comprador para obtener la rescisión del contrato de compraventa cuando descubre vicios ocultos en la cosa vendida) y estimatoria (la acción que tiene el comprador para exigir al vendedor la disminución del precio, si en la cosa hay defectos o vicios ocultos o tiene una extensión menor de la pactada), además de la indemnización por daños y perjuicios, no establece un plazo de prescripción. Por tanto, será aplicable el plazo de prescripción establecido en el artículo 14 de la Ley, es decir, de un año. Sin embargo, no se aclara a partir de cuando comienza a correr este término, si a partir del momento de la compraventa, del descubrimiento del defecto o vicio oculto, o de la causación de un daño o perjuicio. Siendo la Ley Federal de Protección al Consumidor una ley de carácter mercantil, su ley supletoria es el Código de Comercio. En este ordenamiento no encontramos al respecto ninguna disposición que pueda aplicarse para determinar en qué momento empieza a correr el plazo de

⁴⁰⁶ BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *op. cit. supra* nota 10, p. 455.

prescripción establecido en el artículo 14 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, por lo que considerando lo que señala el artículo 2º del Código de Comercio, podría aplicarse lo establecido en el artículo 1934 del Código Civil, es decir, la acción para exigir la reparación de los daños causados en los términos del capítulo V, *De las obligaciones que nacen de los actos ilícitos*, prescribe en dos años contados a partir del día en que se haya causado el daño. Por tanto, el plazo de prescripción que establece el artículo 14 de la Ley Federal de Protección al Consumidor comenzará a correr a partir del día en que se haya causado el daño.

Por lo que respecta a las acciones que otorga el artículo 92 de la Ley Federal de Protección al Consumidor, el artículo 93 establece que las reclamaciones podrán presentarse indistintamente al vendedor o al fabricante, a elección del consumidor, dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se haya recibido el producto, siempre que no se hubiese alterado por culpa del consumidor. El proveedor deberá satisfacer la reclamación en un plazo que no excederá de 15 días contados a partir de dicha reclamación. Añade el mismo artículo que el vendedor o fabricante podrá negarse a satisfacer la reclamación si ésta es extemporánea, cuando el producto haya sido usado en condiciones distintas a las recomendadas o propias de su naturaleza o destino o si ha sufrido un deterioro esencial, irreparable y grave por causas imputables al consumidor. El plazo de prescripción que establece este artículo es sumamente breve, pues en muchas ocasiones, el carácter dañoso del producto puede manifestarse mucho tiempo después de que se haya recibido. Nos encontramos con el mismo problema en el Código Civil, pues según lo que establece el artículo 2149, las acciones que nacen de lo dispuesto en el artículo 2142 se extinguirán a los seis meses, contados desde la entrega de la cosa enajenada. El

plazo es un poco más amplio, pero aún así puede convertir en nugatorio el derecho de los consumidores.

Las acciones que se basen en el artículo 1910 del Código Civil tendrán el plazo de prescripción de dos años que se establece en el artículo 1934 del mismo ordenamiento, contado a partir del día en que se haya causado el daño.

La acción por daños y perjuicios derivada de la violación de advertir establecida en el artículo 41 de la Ley Federal de Protección al Consumidor tendrá el plazo de prescripción que se establece en el 14 de la Ley, es decir, de un año a partir del día en que se haya causado el daño.

CONCLUSIONES

1. La responsabilidad civil consiste en la obligación que tiene una persona de resarcir los daños y perjuicios causados a otra persona, por una conducta contraria al derecho, a las buenas costumbres, o por un riesgo creado. La responsabilidad puede ser contractual si deriva de la violación de una norma establecida en un contrato, o extracontractual, cuando la norma violada es de observancia general. Asimismo, la responsabilidad civil se clasifica en responsabilidad subjetiva, cuando tenga su fundamento en la culpa, y en responsabilidad objetiva, cuando se imponga sin importar que el responsable haya actuado con culpa o no.
2. La responsabilidad por productos consiste en la obligación de reparar los daños y perjuicios que se causen a una persona por un producto defectuoso. Por producto, para efectos de esta investigación, se entiende el resultado material o intangible de la actividad humana destinado al consumo masivo.
3. En las relaciones de consumo, el consumidor generalmente es la parte débil, y por ende, la parte que necesita ser protegida. Un sistema adecuado de responsabilidad por productos es aquel que permite a la víctima de un producto

defectuoso obtener una justa compensación, eliminando obstáculos que muchas veces pueden ser insalvables mediante instrumentos jurídicos; además, exige a los empresarios un mayor cuidado en el diseño, fabricación y comercialización de productos, disminuyendo así el número de productos defectuosos en el mercado, y por tanto, el riesgo de que se causen daños a los consumidores.

4. En los tres sistemas jurídicos que se estudiaron se encuentran tanto bases contractuales como extracontractuales para imponer responsabilidad por daños causados por productos.
5. Por lo que se refiere a la responsabilidad contractual, en los tres sistemas jurídicos encontramos tanto garantías implícitas como garantías expresas en el contrato de compraventa. En Canadá, en las garantías donde rige el *Common Law*, la *Sale of Goods Act* impone las garantías de *fitness for a particular purpose* y *condition of merchantability*. En Quebec, la *Loi sur la protection du consommateur* impone las garantías de uso normal, de durabilidad y de información sobre la seguridad, mientras que el *Code Civil* establece la garantía de calidad. En Estados Unidos, el *Uniform Commercial Code* impone las garantías de *merchantability* y de *fitness for a particular purpose*. En México, la Ley Federal de Protección al Consumidor otorga garantías de que el producto estará libre de vicios ocultos que lo hagan impropio para los usos a que habitualmente se destine, de que no contendrá defectos o vicios ocultos que disminuyan su calidad o la posibilidad de su uso. En los tres sistemas encontramos la posibilidad de existencia de garantías expresas en los contratos de compraventa.

6. En los tres sistemas se contempla la posibilidad de excluir o limitar la responsabilidad por violación a garantías expresas. No sucede lo mismo con las garantías implícitas, las cuales no pueden ser limitadas ni excluidas en ninguno de los tres países.

7. El principio de *privity of contract* rige de manera estricta en las provincias de *Common Law* de Canadá, mientras que en Estados Unidos este principio se ha ido perdiendo en materia de las garantías derivadas del contrato de compraventa, mismas que se extienden a personas que no forman parte de la relación contractual (*horizontal privity* y *vertical privity*). En Quebec, la *Loi sur la protection du consommateur* otorga al consumidor, incluyendo al adquirente subsecuente, acción directa contra el fabricante y contra el comerciante, obligados ambos de manera solidaria. Asimismo, según lo establecido en el artículo 1442 *Code Civil*, el adquirente subsecuente se beneficia del régimen contractual en virtud de la regla establecida en el fallo *Kravitz*, según la cual se transmiten los derechos accesorios al objeto de la venta a los adquirentes subsecuentes. En México, las garantías implícitas y las garantías expresas previstas en la Ley Federal de Protección al Consumidor se extienden a las personas físicas o morales que adquieren, realizan o disfrutan como destinatarios finales bienes, productos o servicios, con lo que se rebasa el principio de relatividad de los contratos; de igual modo, las garantías pueden exigirse indistintamente al productor y al importador del bien, así como al distribuidor, salvo en los casos en que alguno de ellos o algún tercero asuma por escrito la obligación.

8. A nivel de la responsabilidad extracontractual subjetiva, en los tres sistemas encontramos que es posible imponer responsabilidad si se demuestra que el

fabricante o vendedor han actuado de forma ilícita: en Estados Unidos y en las provincias canadienses donde rige el *Common Law*, con base en la *negligence*; en México, con base en lo que establece el artículo 1910 del Código Civil. En los tres sistemas el problema al que hay que enfrentarse es el de la prueba. En Estados Unidos y en Canadá se ha desarrollado el principio *res ipsa loquitur*, que permite al tribunal inferir que hubo negligencia del fabricante si un producto provocó lesiones en circunstancias bajo las cuales normalmente no se producen, a menos que haya habido negligencia por parte del consumidor. El efecto principal de la aplicación de este principio es el de revertir la carga de la prueba, pues será el demandado el que deberá probar que no hubo negligencia de su parte o que sí la hubo de parte del consumidor.

9. Por lo que respecta a la responsabilidad extracontractual objetiva, en Estados Unidos encontramos la *strict liability in tort*, doctrina que establece que cualquiera que ponga en el comercio un producto defectuoso irracionalmente peligroso para el usuario o el consumidor o para sus bienes, está sujeto a la responsabilidad por daños que se causen al último usuario, al consumidor o a sus bienes, si el vendedor se dedica al comercio de dicho producto y si se espera que el producto alcance al usuario o consumidor en la condición en la que fue vendido. En las provincias canadienses regidas por el *Common Law*, no se ha reconocido aún esta teoría. En Quebec, la responsabilidad extracontractual del fabricante y del distribuidor reposa en la noción de riesgo creado, al buscar aquél un beneficio de la puesta en circulación de un producto, por lo que su responsabilidad se funda sobre la existencia objetiva de un defecto de seguridad del bien teniendo en cuenta las expectativas del público. Para imponer responsabilidad al fabricante y al distribuidor, no es necesario probar culpa alguna, únicamente hay que probar

Federal de Protección al Consumidor impone una responsabilidad objetiva al fabricante, vendedor o distribuidor, pues otorga al consumidor (persona física o moral que adquiere, realiza o disfruta como destinatario final bienes, productos o servicios) el derecho de exigir el pago de daños y perjuicios, y simplemente bastará con demostrar que el producto tenía un vicio oculto o defecto que los hacen impropio para los usos a que habitualmente se destine o que disminuyan su calidad o la posibilidad de su uso.

10. En cuanto a los daños, en los tres sistemas se acepta la indemnización de daños tanto materiales como morales. Tanto en México como en Quebec los daños indemnizables serán sólo aquellos que sean consecuencia inmediata y directa del hecho ilícito. En Estados Unidos, en las provincias canadienses donde rige el *Common Law* y en Quebec se prevén los daños punitivos o ejemplares, figura que no existe en México.
11. Los plazos de prescripción varían de sistema a sistema. Los plazos varían dependiendo de la acción de que se trate. Asimismo, varía el momento a partir del cual comienza a correr el plazo de prescripción. Por regla general, en una acción contractual, el plazo empieza a correr a partir de la venta o de la entrega del producto, mientras que en una acción extracontractual generalmente el plazo corre a partir de la fecha en que se produjo el daño. Para evitar el que se presenten demandas por productos que se vendieron hace muchos años, en Estados Unidos se han emitido *final repose statutes* que impiden las acciones de responsabilidad por productos después de que cierto número de años han pasado desde el momento de la venta.

12. En los tres sistemas se impone responsabilidad no sólo al fabricante del producto, sino a otros miembros de la cadena de distribución del producto, tanto a nivel contractual como extracontractual. Esto se ha logrado mediante la extensión de las garantías (*vertical privity*) en Estados Unidos; a través del recurso directo contra el fabricante existente en Quebec; y por medio de la posibilidad de exigir las garantías previstas en la Ley Federal de Protección al Consumidor al productor, distribuidor o importador. También a nivel extracontractual se ha impuesto la responsabilidad por productos a diversos miembros de la cadena de distribución, como se ha hecho en los Estados Unidos al aplicar la *strict liability in tort*. Generalmente, se impone una responsabilidad solidaria a los miembros de la cadena de distribución del producto.
13. Considero que en México existen preceptos legales para imponer responsabilidad civil tanto a fabricantes, como a distribuidores e incluso a importadores de productos. Sin embargo, es necesario que se establezcan mecanismos que faciliten a las víctimas de productos defectuosos el obtener una indemnización justa. Estos mecanismos podrían ser el establecimiento de presunciones, como la de *res ipsa loquitur* que se contempla tanto en los Estados Unidos como en Canadá, o como la presunción de conocimiento del defecto por parte del fabricante que existe en el régimen de responsabilidad extracontractual en Quebec. Asimismo, se deberían establecer normas que impongan responsabilidad extracontractual objetiva por la puesta de productos defectuosos en el mercado a los fabricantes, distribuidores y otros miembros de la cadena de distribución del producto.

BIBLIOGRAFÍA

1. ARANGIO RUIZ, Vincenzo, *Instituciones de derecho civil*, trad. de José M. Caramés Ferro, Editorial Depalma, Buenos Aires, 1986.
2. BARRERA GRAF, Jorge, "La Ley de Protección al Consumidor", en *Jurídica, Anuario del Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana*, número 8, julio, 1976, México.
3. BARRERA GRAF, Jorge, "La responsabilidad del producto en el derecho mexicano", en *Revista de Derecho Comercial y de las Obligaciones*, no. 64; Ediciones Depalma, Argentina, Sin fecha.
4. BAUDOIN, Jean-Louis, *La Responsabilité Civile*, 4ª ed., Éditions Yvon Blais Inc., Canadá, 1994.
5. BEJARANO SÁNCHEZ, Manuel, *Obligaciones Civiles*, 4ª ed., Oxford University Press-Harla México, S.A. de C.V., México, 1998.

6. BELOBABA, E. P., *Products liability and personal injury compensation in Canada: towards integration and rationalization*, Consumer Corporate Affairs Canada, Canadá, 1983.
7. BORJA SORIANO, Manuel, *Teoría General de las Obligaciones*, 16ª ed., Editorial Porrúa, S.A. de C.V., México, 1998.
8. CALAIS-AULOY, Jean, *Droit de la consommation*, 3ª ed., Editorial Précis Dalloz, Francia, 1992.
9. CLARK, Alistair M., *Product Liability*, Sweet & Maxwell, Inglaterra, 1989.
10. COCCIA, Michel A., Et al., *Product liability; trends and implications*, American Management Association, Inc., Estados Unidos, 1970.
11. CHADDERTON, H. Clifford, *Report of the Thalidomide Task Force*, vol. I, War Amputations of Canada, Thalidomide Task Force, Canadá, 1989.
12. DAVID, René, Camille Jauffret-Spinozi, *Les grands systèmes de droit contemporains*, 10ª ed., Ed. Précis Dalloz, Francia, 1992.
13. DIEZ-PICAZO, Luis y Antonio Gullón, *Sistema de Derecho Civil*, vol. II, 6ª ed., Editorial Tecnós, España, 1994.
14. EDWARDS, Jeffrey, *La garantie de qualité du vendeur en droit québécois*, Wilson & Lafleur Ltée, Canadá, 1998.

15. *Enciclopedia Jurídica Básica*, vol. IV, Editorial Civitas, España, 1995.
16. GIFIS, Steven H., *Dictionary of legal terms*, 3ª ed., Barron's, Estados Unidos, 1998.
17. GUTIÉRREZ Y GONZÁLEZ, Ernesto, *Derechos de las obligaciones*, 12ª ed. 1ª reimpresión, Editorial Porrúa, México, 1998.
18. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES JURÍDICAS, *Diccionario Jurídico Mexicano*, 12ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1998.
19. INTERAGENCY TASK FORCE ON PRODUCT LIABILITY, *Final Report. Executive Summary*, NTIS, Estados Unidos, 1977.
20. KAKALIK, James S., Et al., *Costs of Asbestos Litigation*, The Rand Corporation, Estados Unidos, 1983.
21. LAROUCHE, Angers, *Théorie Générale des Obligations II*, doc. 1, Edición 1996, Universidad de Ottawa, Canadá, 1996.
22. LINDEN, Allen M, *Canadian Tort Law*, 4ª ed., Butterworths, Canadá, 1988.
23. MADDEN, M. Stuart, Kathy Seward Northern, *Products Liability (1995 Pocket Part)*, 2ª ed., West Publishing Co., Estados Unidos, 1995.

24. MADDEN, M. Stuart. Et al., *Products liability*, 2ª ed., West Publishing Co., Estados Unidos, 1988.
25. MARÉE, Perrine, *Nouveaux développements de la responsabilité du fait des produits en droit américain*, Economica, Francia, 1985.
26. MERRYMAN, John Henry, *La tradición jurídica romana-canónica*, traducción de Eduardo L. Suárez, 2ª ed. en español, de la 2ª ed. en inglés, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1989.
27. MILLER, C. J., P. A. Lovell, *Product liability*, Butterworths, Inglaterra, 1977.
28. NOEL, Dix W., *Products liability cases and materials*, West Publishing Co., Estados Unidos, 1976.
29. NOEL, Dix W., Jerry J. Phillips, *Product liability in a nutshell*, West Publishing Co., Estados Unidos, 1974.
30. ONTARIO LAW REFORM COMMISSION, *Reports on products liability*, Ministry of the Attorney General, Canadá, 1979.
31. OVALLE FAVELA, José, *Comentarios a la Ley Federal de Protección al Consumidor*, 2ª ed. Actualizada, Editorial McGraw Hill, México, 1995.
32. OWLES, Derrick, *The development of product liability in the United States*, Lloyd's of London Press Limited, Inglaterra, 1978.

33. PERRET, Louis, "Les garanties légales relatives à la qualité d'un produit selon la nouvelle loi de la protection du consommateur", en *Revue Générale de Droit*, vol. 10, Canada, 1979.
34. PINA, Rafael de, *Derecho Civil Mexicano*, vol. III, 8ª ed., Editorial Porrúa, S.A., México, 1993.
35. REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, *Diccionario de la lengua española*, Editorial Espasa Calpe, S.A., España, 1992.
36. REID, Hubert, *Dictionnaire de Droit Québécois et Canadien*, Wilson & Lafleur Ltée, Canada, 1994.
37. ROCHA DÍAZ, Salvador, "La protección jurídica del débil en el consumo. Responsabilidad civil por productos defectuosos", en SÁNCHEZ CORDERO DÁVILA, Jorge A. (coordinador), *La protección del consumidor*, Editorial Nueva Imagen, México, 1981.
38. ROGOWSKI, Robert, *Product liability rules in OECD countries*, OECD, Francia, 1995.
39. ROJINA VILLEGAS, Rafael, *Derecho civil mexicano*, tomo quinto, vol. II; 7ª ed., Editorial Porrúa, México, 1998.
40. SÁNCHEZ CORDERO DÁVILA, Jorge A. (coordinador), *La protección del consumidor*, Editorial Nueva Imagen, México, 1981.

41. SCHWARTZ, Saul, Jacob S. Ziegel, Louis Romero, *Product Liability: reflections on legal aspects of the policy issues*, Consumer Research and Evaluation Branch, Consumer and Corporate Affaires, Canadá, 1979.
42. SCHWARTZ, Saul, "The manufacturers's liability to the purchaser of a 'lemon': a review of the situation in Canada after *General Motors Products of Canada Ltd. V. Kravitz*", en *Ottawa Law Review*, vol. 11:583, Canadá, 1979.
43. SETTLE, Stephen M., Sharon Spigelmyer, *Product liability: a multibillion dollar dilemma*, American Management Associations, Estados Unidos, 1984.
44. SHERMAN, Paul, *Products liability for the general practitioner*, Shepard's/McGraw-Hill, Estados Unidos, 1981.
45. STIGLITZ, Gabriel A., *Protección jurídica del consumidor*, Ediciones Depalma, Argentina, 1986.
46. SULLIVAN, Gene, *Products liability, who needs it?*, The National Underwriter Co., Estados Unidos, 1979.
47. TEBBENS, Henricus Duintjer, *International Product Liability. A study of comparative and international legal aspects of product liability*, Sijthoff & Noordhoff, Holanda, 1979.

48. TRELEAVEN, A. D., *Comparative Study of Manufacturer's Liability in Canada*, Canadian theses, Theses LLM, McGill University, Canadá, agosto de 1982.
49. WADDANS, S. M., "Contractual Remedies", en *The Law of products liability: good heavens there's a snail in there!*, Canadian Bar Association, Canadá, 1978.
50. WADDANS, S.M., *Products liability*, 3ª edición, Carswell, Canada, 1993.
51. WADDANS, S.M., "The Law of Products Liability in the Common Law Provinces of Canada", en MILLER, C.J. (editor), *Comparative product liability*, United Kingdom National Committee of Comparative Law, British Institute of Comparative Law, Inglaterra, 1986.
52. WHYTE, John D., y William R. Lederman, Q.C., *Canadian Constitutional Law*, 3ª ed., Butterworths, Canada, 1992.
53. WRIGHT, C. A., A. M. Linden, L. N. Klar, *Canadian Tort Law*, 9ª ed., Butterworths, Canada, 1990.
54. YOGIS, John A., *Canadian Law Dictionary*, 3ª ed., Barron's, Canada, 1995.

LEYES Y CÓDIGOS.

1. Código Civil para el Distrito Federal en Materia Común y para toda la República en Materia Federal, México, 1932.

2. *Code Civil*, Quebec, Canadá, 1991.
3. Código de Comercio, México, 1887.
4. Directrices para la Protección del Consumidor, Resolución 38/248, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, el 16 de abril de 1985.
5. Ley Federal de Protección al Consumidor, México, 1992.
6. Ley Federal sobre Metrología y Normalización, México, 1992.
7. *Loi sur la protection du consommateur*, Canada, 1978.
8. *Magnusson-Moss Warranty Act*, Estados Unidos, 1975.
9. *Sale of Goods Act*, Inglaterra, 1893.
10. *Uniform Commercial Code*, Estados Unidos, 1952.
11. *Uniform Sales Act*, Estados Unidos, 1906.

PÁGINAS DE INTERNET.

1. *ALI Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability*. Dirección de internet:
<http://www.ali.org/ali/promo6081.htm>. P. 1-3.
2. LETALIK, Norman, Borden DuMoulin, Howard Gervais. *Products liability in Canada: seeking the middel ground*, Dirección de internet:
http://www.borden.com/london/london_pubs/london8.thml.
3. *The Facts About Products Liability Lawsuits*, Dirección de internet:
<http://www.citizen.org/congress/civjus/product/facts1.htm>.

INDICE

	PAG.
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO PRIMERO. RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS	
I. Responsabilidad civil	10
A. Definición	10
B. Tipos de responsabilidad	13
1. Contractual	13
2. Extracontractual	14
a) Subjetiva	16
b) Objetiva	16
II. Responsabilidad civil por productos	18
A. Definición	18
B. Fundamento filosófico	20
C. Impacto económico	23
	218

CAPITULO SEGUNDO. RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS EN CANADÁ

I. Introducción	25
II. Responsabilidad civil por productos en las provincias de Common Law	26
A. Responsabilidad contractual	26
1. Garantías expresas	27
2. Garantías implícitas	27
a) <i>Sale of Goods Act</i>	31
i. <i>Fitness for a particular purpose</i>	32
ii. <i>Condition of merchantability</i>	33
3. <i>Privity of contract</i>	35
4. Cláusulas de limitación	36
B. Responsabilidad extracontractual	37
1. <i>Negligence</i> (negligencia)	37
a) Definición	37
b) Deberes hacia el consumidor	38
i. Deber de cuidado	38
ii. Deber de advertir	39
c) Responsables	40
d) <i>Res ipsa loquitur</i>	42
2. <i>Breach of statute</i> (violación de la ley)	43
3. <i>Strict liability in tort</i>	44
C. Responsabilidad estricta	45

D. Daños resarcibles	48
1. Tipos de daños	48
a) <i>Physical injury</i>	48
b) <i>Pure economic loss</i>	49
c) <i>Consequential economic loss</i>	49
i. <i>Consequential to physical injury</i>	49
ii. <i>Consequential to pure economic loss</i>	49
d) <i>Exemplary damages</i>	50
2. Daños resarcibles	50
a) En casos basados en violación de garantías	50
b) En casos basados en negligencia	51
E. Prescripción	52
III. Responsabilidad civil por productos en Quebec	54
A. Principios de base	54
1. Asimilación del vendedor al fabricante	54
2. Responsabilidad proteiforme	54
3. Dicotomía de regímenes	55
B. Responsabilidad contractual	55
1. <i>Loi sur la protection du consommateur</i>	55
a) Garantías que otorga la ley	57
i. De uso normal (<i>D'usage normal</i>)	58
ii. De durabilidad (<i>De durabilité</i>)	59
iii. De información sobre la seguridad (<i>D'information sur la sécurité</i>)	61
b) Recurso directo contra el fabricante (<i>recours direct contre le fabricant</i>). El fallo <i>Kravitz</i>	61
	220

c) Cláusulas de limitación	64
2. Código civil de Quebec	64
a) Garantía de calidad	64
i. En el caso de vendedores no profesionales	65
ii. En caso de vendedores profesionales	66
iii. Artículos 1442 y 1730 del Código Civil de Quebec.	
Transmisión contractual de derechos accesorios	
del bien. Fallo <i>Kravitz</i>	68
b) Cláusulas de limitación	68
C. Responsabilidad extracontractual	69
1. Obligación de garantía del fabricante	71
a) En la producción	71
i. En el diseño del producto	71
ii. En la fabricación del producto	71
b) En la puesta en el mercado: obligación de información	72
2. Régimen extracontractual de los artículos 1468 y 1469 del	
Código Civil	72
D. Daños resarcibles	75
1. Tipos de daños	75
a) <i>Dommages-intérêts</i> (Daños y perjuicios)	75
b) <i>Dommages-intérêts exemplaires</i> (Daños ejemplares)	75
c) Acción redhibitoria	75
d) Acción estimatoria	76
2. Daños resarcibles	76
a) En el régimen contractual	76
b) En el régimen extracontractual	78

CAPITULO TERCERO. RESPONSABILIDAD CIVIL POR PRODUCTOS EN ESTADOS UNIDOS

I.	Introducción	80
II.	Responsabilidad contractual	84
	A. Garantías expresas	90
	B. Garantías implícitas	94
	a) <i>Warranty of merchantability</i>	95
	b) <i>Warranty of fitness</i>	98
	C. Cláusulas de limitación o exoneración	102
	D. Fin de la relatividad contractual	105
	E. Defensas	109
III.	Responsabilidad extracontractual	109
	A. <i>Negligence</i> (negligencia)	109
	1. Definición	109
	2. Elementos	113
	3. Deberes hacia el consumidor	113
	a) Diseño	117
	b) Fabricación	119
	c) Deber de advertir o de proporcionar información	120
	4. <i>Res ipsa loquitur</i>	127
	5. Excepciones (<i>defenses</i>)	128
	a) <i>Contributory negligence</i>	129
		222

b) <i>Assumption of risk</i>	130
c) <i>Misuse of the product</i>	131
d) <i>Comparative fault</i>	132
B. <i>Strict liability in tort</i>	133
1. Definición	133
2. Desarrollo de la doctrina	137
a) <i>Escola v. Coca Cola Bottling Company of Fresno</i>	137
b) <i>Henningsen v. Bloomfield Motors</i>	139
c) <i>Greenman v. Yuba Power Products, Inc.</i>	140
d) <i>Restatement of Torts (Second) Section 402 A</i>	142
e) <i>Restatement of the Law Third, Torts: Products Liability</i>	144
3. Filosofía del nuevo régimen	146
4. Elementos	148
a) El producto era defectuoso al ser vendido	149
b) La condición defectuosa del producto lo convierte en irracionalmente peligroso (<i>unreasonable dangerous</i>)	153
c) El producto es la causa del daño	154
5. Beneficiarios del régimen	155
6. Posibles responsables	157
7. Medios de defensa	161
a) Asunción del riesgo	161
b) <i>Contributory negligence</i> y <i>misuse</i>	162
c) <i>Comparative negligence</i>	163
d) <i>State of the art</i>	164
8. Cláusulas de exclusión	164
IV. Daños resarcibles	165
	223

A. Tipos de daños resarcibles	165
1. <i>Personal injury</i>	165
2. <i>Property damage</i>	165
3. <i>Economic loss</i>	165
4. <i>Punitive damages</i>	166
B. Daños resarcibles	167
1. En casos basados en garantías	167
2. En los casos basados en negligencia	168
3. En los casos basados en responsabilidad estricta en <i>tort</i>	169
V. Prescripción	170

CAPITULO CUARTO. RESPONSABILIDAD POR PRODUCTOS EN MÉXICO

I. Introducción	172
II. Responsabilidad contractual	173
A. Ley Federal de Protección al Consumidor	178
1. Garantías del artículo 82	178
a) Defectos o vicios ocultos que hagan impropio el objeto para los usos a que habitualmente se destine	179
b) Garantía de calidad	179
c) Defectos o vicios ocultos que disminuyan la posibilidad de su uso	180
2. Garantías del artículo 92	180
3. Cláusulas de exclusión	182
4. Medios de defensa	183
	224

B. Código Civil	184
III. Responsabilidad extracontractual	186
A. Deber de advertir. Artículo 41 de la Ley de Protección al Consumidor	187
B. Responsabilidad subjetiva. Artículo 1910	187
C. Responsabilidad objetiva	189
D. Ley Federal sobre Metrología y Normalización	190
E. Medios de defensa	195
IV. Daños resarcibles	196
A. Tipos de daños resarcibles	196
1. Daños y perjuicios	196
2. Daño moral	196
3. Acción redhibitoria	197
4. Acción estimatoria	197
B. Daños resarcibles	197
1. En la responsabilidad contractual	197
2. En la responsabilidad extracontractual	198
V. Prescripción	199
CONCLUSIONES	203
BIBLIOGRAFÍA	209
	225