

Papeles del Centro de Investigaciones

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

14

**Desarrollo de la responsabilidad por
productos elaborados en Estados Unidos**

**EVOLUTION OF RESPONSABILITY OF PRODUCTS
IN THE UNITED STATES OF AMERICA**

~

JAVIER TONIOLLO · CÓSIMO GONZALO SOZZO

MARÍA VALERIA BERROS · LORENA BIANCHI

CAROLINA FILLIPÓN · SOLEDAD KHUN

JUAN SEBASTIÁN PODHAINY

CARLOS ALBERTO REYNA · LUCIANA SBRESSO

LUCENA SPANO TARDIVO

~

Publicación periódica · año 3 · 2013 · Santa Fe, República Argentina



14

Desarrollo de la responsabilidad por productos elaborados en Estados Unidos

EVOLUTION OF RESPONSABILITY OF PRODUCTS IN THE UNITED STATES OF AMERICA

~

JAVIER TONIOLO · CÓSIMO GONZALO SOZZO

MARÍA VALERIA BERROS · LORENA BIANCHI

CAROLINA FILLIPÓN · SOLEDAD KHUN

JUAN SEBASTIÁN PODHAINY

CARLOS ALBERTO REYNA · LUCIANA SBRESSO

LUCENA SPANO TARDIVO

~

Papeles del Centro de Investigaciones

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LITORAL

14

**Desarrollo de la responsabilidad por
productos elaborados en Estados Unidos**

**EVOLUTION OF RESPONSABILITY OF PRODUCTS
IN THE UNITED STATES OF AMERICA**

~

JAVIER TONIOLLO · CÓSIMO GONZALO SOZZO
MARÍA VALERIA BERROS · LORENA BIANCHI
CAROLINA FILLIPÓN · SOLEDAD KHUN
JUAN SEBASTIÁN PODHAINY
CARLOS ALBERTO REYNA · LUCIANA SBRESSO
LUCENA SPANO TARDIVO

~



Publicación periódica · año 3 · N° 14 · 2013 · ISSN 1853-2845
Santa Fe, República Argentina

Papeles del Centro de Investigaciones

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y SOCIALES

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LITORAL

Publicación periódica · ISSN 1853-2845

Santa Fe · República Argentina

~

Director

Cósimo Gonzalo Sozzo

Secretaría de Redacción

Ayelén García Gastaldo

Julietta Rodeles Antonelli

Consejo Asesor

José Manuel Benvenuti

Javier Francisco Aga

Darío Macor

Pablo Salomón

José Mariano Anzini

Desarrollo de la responsabilidad por productos elaborados
en Estados Unidos /

Toniollo, Javier... [et.al.]. -1a ed.- Santa Fe:

Ediciones UNL, 2013. 34 p.; 21x15 cm.

ISBN 978-987-657-845-5

1. Desarrollo. 2. Derecho. 3. Investigación.

I. Toniollo, Javier

CDD 338.9


edicionesUNL

Universidad Nacional del Litoral

Santa Fe, República Argentina.

editorial@unl.edu.ar

www.unl.edu.ar/editorial

Impreso en Argentina

Printed in Argentina

OBJETIVOS DE LA REVISTA

- Publicar los resultados de investigación. Ello constituye un indicador largamente aceptado por la comunidad científica a la hora de la evaluación de los informes de avance de los proyectos de investigación, como también en los informes finales;
- Brindar un espacio accesible para la difusión de los primeros trabajos a los recursos humanos en formación en el marco de los proyectos de investigación;
- Divulgar trabajos de los mencionados proyectos de investigación y demás actividades que se llevan adelante en el Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, que en ocasiones se trata de productos de corto

alcance, de carácter preparatorio o que por su grado de desarrollo aún no resultan publicables en revistas científicas, pero cuya difusión es importante a los efectos de generar una sinergia entre los diferentes actores y eventualmente relaciones con otros institutos o centros de investigación;

- Realizar una de las actividades previstas en el mismo Reglamento del Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, cual es la de propender, en la medida de los medios disponibles, a la publicación de todos los estudios resultantes de la investigación, dando prioridad a los producidos con financiamiento de la Universidad Nacional del Litoral.

~

TONIOLLO, JAVIER

Abogado, especialista en Derecho Laboral, doctor en Derecho en la FCJS-UNL. Profesor titular de Derecho Internacional Privado y profesor adjunto de Derecho Civil II en la FCJS-UNL. Director del CAI+D 2009: «El desafío del gobierno de los riesgos científicos-tecnológicos para la salud humana».

SOZZO, CÓSIMO GONZALO

Abogado, especialista en Derecho de Daños, doctor en Derecho de la FCJS-UNL. Profesor titular ordinario de Derecho Civil III y profesor adjunto de Derecho Civil II, profesor a cargo de la asignatura optativa de Derecho de los Consumidores en la FCJS-UNL. Director del PACT 2009: «PACT Biorregulaciones: ciencia y derecho ante el desafío del gobierno de los riesgos para la salud humana y el medio ambiente».

BERROS, MARÍA VALERIA

Abogada Especialista en Derecho de Daños. Doctora en Derecho. Becaria Postdoctoral de CONICET. Jefa de Trabajos Prácticos Ordinaria en Derecho Civil II y en Introducción a la Sociología en la FCJS-UNL.

BIANCHI, LORENA

Abogada. Master en Derecho Ambiental y Urbanístico por la Universidad de Limoges, Francia, y especialista en Derecho Ambiental y Tutela del Patrimonio Cultural. Doctoranda del Doctorado en Derecho de la FCJS-UNL. Jefa de Trabajos Prácticos en Derecho Civil III y en Derecho del Consumidor de la FCJS-UNL. Integrante del Grupo de Colaboradores del CAI+D 2009 Proyecto Especial: «Endeudamiento de los consumidores» de la FCJS-UNL.

FILIPPON, CAROLINA

Abogada. Alumna de la Maestría en Derecho Ambiental y Urbanístico por la Universidad de Limoges, Francia, y de Especialización en Derecho Ambiental y Tutela del Patrimonio Cultural en la FCJS-UNL. Adscripta en la asignatura Derecho Civil IV de la FCJS-UNL. Doctoranda en Derecho en la FCJS-UNL.

KHUN, SOLEDAD

Abogada. Alumna de la Especialización de Daños en la FCJS-UNL.

PODHAINY, JUAN SEBASTIÁN

Abogado. Alumno de la Maestría en Derecho Ambiental y Urbanístico por la Universidad de Limoges, Francia, y Especialización en Derecho Ambiental y Tutela del Patrimonio Cultural FCJS-UNL. Adscripto en la asignatura Derecho Constitucional de la FCJS-UNL.

REYNA, CARLOS ALBERTO

Abogado. Alumno de la Especialización en Derecho de Daños. Adscripto en la cátedra Instituciones de Derecho I de la FCE-UNL.

SBRESSO, LUCIANA

Abogada, alumna de la Especialización de Derecho Administrativo en la FCJS-UNL. Adscripta en la asignatura Derecho Constitucional de la FCJS-UNL.

SPANO TARDIVO, LUCENA

Abogada. Máster en Derecho Ambiental y Urbanístico por la Universidad de Limoges, Francia. Especialista en Derecho Ambiental y Tutela del Patrimonio Cultural por la UNL.

Todos los autores son integrantes del Proyecto de Investigación Convocatoria CAI+D 2009 «El desafío del gobierno de los riesgos científicos-tecnológicos para la salud humana»

RESUMEN

La responsabilidad por el producto en los Estados Unidos ha tenido una profusa evolución a nivel doctrinario y jurisprudencial, la que marcó una trayectoria conceptual no usualmente tratada por nuestra doctrina. Es por ello que este artículo intenta efectuar un relato que muestre esa evolución conceptual, que permita que el lector cuente con un mapa que lo guíe en el complejo tratamiento del tema.

El presente estudio explorará la evolución desde la valla inicialmente impuesta por la teoría clásica contractual, que sólo concebía la responsabilidad entre las partes contractuales (teoría del privity), hasta la responsabilidad objetiva extracontractual (strict liability in tort). Se observarán, a su vez, las diversas transiciones conceptuales que hicieron posible arribar a su último estadio de desarrollo y con ello la caída final del privity, con la idea de la actitud negligente del proveedor al fallar en la comunicación del peligro de un producto, la posterior utilización de la garantía contractual, cada vez más desplazada de la órbita contractual por intermedio de construcciones conceptuales, tales como la garantía implícita o la expresa, para finalmente situar la responsabilidad en la esfera extracontractual. Este trabajo concluye con el estudio de la crisis de la responsabilidad objetiva extracontractual y el nuevo avance de la negligencia como factor subjetivo de responsabilidad.

PALABRAS CLAVE · responsabilidad · productos elaborados · Estados Unidos

ABSTRACT

Responsibility for the Product in the United States has had a rich, both doctrinally and jurisprudential evolution, that marked a conceptual path usually not treated by our doctrine. Therefore this article attempts to make a story that shows the conceptual evolution, allowing the reader to have a map to guide him into the complex treatment of the subject.

The study will initially imposed from the fence by the classical theory of contract, that only conceived of responsibility between the contracting parties (privity theory) to tort liability (strict liability in tort). Observing, in turn, the various conceptual transitions that arrive in late-stage development, and thus the final fall of privity: the idea of the negligent attitude of the manufacturer that's fail to communicate the danger of a product; then using contractual warranty, Increasingly displaced of the contractual orbit through conceptual constructions, such as express or implied warranty, and finally to place the liability in the field of tort. Finally, the article closes with a study of the crisis of tort liability, and the advance of negligence liability as a subjective factor.

KEY WORDS · responsibility · products · United States

La responsabilidad del fabricante hacia terceros tiene «carta de naturaleza en el Derecho americano» (Rojo y Fernández Río, 1974:61).^[1] Es una obra de ingeniería social en busca del equilibrio entre el interés público y el de las empresas.

Constituye la herencia anglosajona posibilitada por el sistema del precedente y la realidad social, económica y política que enfrentaban los tribunales.

Así, la exigencia de una mayor responsabilidad de las empresas vino dada por el desarrollo industrial y el capitalismo maduro.^[2]

El desarrollo de esta herramienta jurídica se estructuró a través de tres vías en las que es sumamente difícil trazar una distinción de criterios de imputación, como también, el grado de influencia recíproca entre ellas debido a la ausencia de perfiles jurídicos claramente diferenciados (Rojo y Fernández Río, 1974:62).

Estas vías son las siguientes:

- *Tort of negligence*,
- Incumplimiento contractual de una garantía.
- *Strict liability*.

Las mismas serán analizadas a continuación haciendo referencia a los antecedentes en el Derecho inglés.

1. La necesidad del superar el principio del *privity of contract*

1.1. Los orígenes del *privity*. Antecedentes del Derecho inglés

Por este principio sólo se respondía frente a demandas de co–contratantes y no frente a terceros, lo que implicaba una evidente confusión de los dos órdenes tradicionales de responsabilidad civil en la *civil law*: la contractual frente al comprador y la delictual frente a la víctima.

En el Derecho inglés, hasta el año 1778 la violación del deber de garantía (y en general de cualquier obligación derivada de un contrato) daba a la víctima como único medio de protección una acción de carácter delictual. La contractual tan sólo fue admitida a partir del año 1778, en el caso «Stuart v. Wilking» y pudo ejercerse desde ese momento una acción contractual como delictual para reprimir la *breach of warranty*.

El dogma del *privity of contract* fue reconocido y establecido por el Derecho inglés en el año 1842, como a continuación se analizará (Rojo y Fernández Río, 1974:53, nota 17).

[1] Hemos elegido seguir los lineamientos de este autor para el desarrollo de este tema.

[2] Ver Rojo y Fernández Río, obra y lugar citados.

Esta regla fue generada en dos casos: «Langridge v. Levy» (1837)^[3] y «Winterbottom v. Wright» (1842).^[4] En el primero de ellos se concedió la acción al demandante y en el segundo se revisó el precedente y se rechazó la demanda sobre la base del *privity*, como analizaremos seguidamente.

En la causa «Langridge v. Levy», el padre del actor adquirió un arma —para su uso y el de sus hijos— al demandado, quien garantizó falsamente que era buena y segura y afirmó que había sido fabricada por Nock, un prestigioso artesano.

Encontrándose en poder del actor, el arma explotó mutilándole la mano izquierda, motivo por el cual demandó al vendedor.

El caso fue presentando por el accionante dentro de una relación contractual, pretendiendo responsabilizar al vendedor por la violación de la garantía que le había otorgado al momento de efectuar la compra e indicando que había sido fabricada por Nock y que dicho bien revestía una excelente calidad.

El actor pretendió ingresar dentro del vínculo contractual que no celebró y considerar violada la garantía otorgada en tanto sostuvo que la compra realizada por el padre del accionante también había sido en su beneficio: «Langridge dijo al acusado que quería el arma para el uso de sí mismo y para sus hijos, y le pidió que lo enviará a su casa de Knowle, a unas dos millas de Bristol».^[5]

La pretensión giraba en torno a la identidad del bien otorgado, su origen, la calidad de los materiales y el deficiente trabajo de fabricación realizado en ella y se quería establecer una relación de causalidad entre esas deficiencias y los daños ocasionados al hijo del contratante.

Así se sometió a consideración del jurado, el que resolvió sobre la base de una relación contractual a favor del demandante.

Ante esta resolución, la parte perdedora apeló sustentada en que no existía vinculación contractual entre el actor y el demandado, que éste no era funcionario público del cual un deber pudiera nacer y, finalmente, que del contrato privado no podía nacer un deber general por el que debía responder.

La Corte comenzó concediendo razón a los argumentos vertidos por la defensa del perdedor al sostener:

[3] «Langridge v. Levy»; Reports of Cases in the Courts of Exchequer and Exchequer Chamber, Easter Term, 1837, by Meeson & Welsby.

[4] «Winterbottom v. Wright» (1842); 10 «Meeson & Welsby» 109 (1842); pages 109–116; Court of Exchequer Trinity Term, June 6, 1842.

[5] Ver nota 3.

Es evidente que esta acción no se puede apoyar en la garantía contractual, porque no hay convención existente al respecto entre el demandante y el demandado. El padre era la parte contratante con el acusado, y sólo él puede demandar por el incumplimiento del mismo.^[6]

La Corte apartó la acción de la órbita contractual y buscó en los hechos elementos que permitieran justificar el fraude y, por lo tanto, la violación del deber legal;^[7] y para culminar sostuvo que:

la parte culpable del fraude es responsable frente a la parte herida. (...) Decidimos que él es responsable en este caso por las consecuencias de su fraude, mientras el instrumento estaba en posesión de cualquier persona a la que su representación, directa o indirectamente fue comunicada, y para cuyo uso él sabía que se compró^[8].

Por otro lado, en 1842, en el caso «Winterbottom v. Wright», la Corte tuvo la oportunidad de revisar el precedente, retroceder sobre los pasos de la causa Langridge consolidando la teoría del *privity* y marcar un retorno fuerte a la teoría clásica del contrato. El tribunal entendió que en el antecedente de 1837 se abrió una puerta que necesariamente debía cerrar o por lo menos aclarar sus límites.

En el caso, la Administración General de Correos, celebró un contrato con Nathaniel Atkinson para transportar correo desde Hartford hasta Holyhead, y Atkinson no sólo transportaba sino que además proveía los cocheros y los caballos. Las carrozas necesarias para el transporte eran provistas por aquella Administración General, la cual a su vez celebró un contrato con el demandado para que proveyera las mencionadas carrozas y las mantuviera en perfecto estado de funcionamiento. El actor fue contratado como cochero para conducir las carrozas dadas por la Administración General y acondicionadas por el demandado. En el año 1840, el actor, en oportunidad de conducir el coche de correo desde Hartford hasta Holyhead —el mismo coche provisto y mantenido por el

[6] *Ídem*.

[7] Extracto del fallo: «El acusado, a sabiendas, vendió el arma al padre, con el propósito de ser utilizada por la demandante para la carga y descarga, y ha creado a sabiendas una falsa garantía de que podría ser utilizada con seguridad, a fin de efectuar la venta: y el demandante, en la fe de esa garantía, y en la creencia de que es cierto (éste es el sentido del plazo confiando) utilizó el arma, y por lo tanto se produjo el hecho dañoso que constituye el objeto de esta queja. La garantía entre estas partes no tiene el efecto de un contrato, sino que no es más que una representación, ni menos que eso».

[8] Ver nota 3.

demandado conforme al contrato antes mencionado— sufrió un accidente como consecuencia del frágil estado de la carroza y ello le ocasionó lesiones de gravedad.

El accionante intentó enmarcar su acción dentro de los parámetros del precedente *Langridge v. Levy* con la finalidad de sortear la barrera del *privity*, dado que evidentemente no era parte del contrato y, por aplicación del principio del efecto relativo de los contratos, no era un legitimado activo para reclamarle el incumplimiento en que había incurrido el demandado. Eso con la pretensión de argumentar que en el caso se había cometido un fraude, subyugando los hechos bajo los parámetros del precedente de 1837 y desplazándolos a la esfera de *torts*^[9].

Como habíamos anticipado, la Corte puso un freno y revisó el precedente «*Langridge v. Levy*», e incluso desdijo lo que expresamente se había sostenido en el fallo mencionado. En el primer voto de Lord Abinger se sostuvo:

No podemos permitir que una duda descansa sobre este tema, de hacerlo podría ser el medio para dejar caer sobre nosotros una infinidad de acciones. Esta es una acción de primera impresión, y se ha traído a pesar de las precauciones que se tomaron, en la sentencia de esta Corte en el caso de «*Levy v. Langridge*», para evitar cualquier noción de que tal acción podría mantenerse. No debemos tratar de ampliar el principio de esta resolución, que, aunque ha sido citado en apoyo de esta acción, en su totalidad falla como una autoridad en su favor, pues allí el arma fue comprada para la utilización del hijo, el demandante en la acción, que no podía hacer el trato por sí mismo, pero era real y substancialmente, la parte contratante. Aquí se interpone el recurso, simplemente porque el acusado era un contratista con una tercera persona, y se afirma con esto que él sería responsable frente a todo el mundo que podría usar el coche^[10].

Cabe destacar que, luego de afirmar que el hijo del contratante no era parte del contrato, y sin poder valerse de él para demandar, realizó un giro copernicano y argumentó que en definitiva era parte de aquella convención. Esto tiene una razón: la Corte consideró que se podía realizar una ruptura no deseada del principio del *privity* provocando un efecto multiplicador de las acciones con repercusiones inconmensurables.

[9] «*Winterbottom v. Wright*» (1842); 10 «*Meeson & Welsby*» 109 (1842); Declaración de Peacock por la parte actora: «El demandante no tuvo oportunidad de ver que el coche estaba bien y seguro (Alderson, B. La decisión de «*Levy v. Langridge*» procede sobre la base del conocimiento del fraude de la parte demandada). Aquí también hubo un fraude: el acusado ha representado al cochero que se encontraba en un estado adecuado para su uso, y si él representaba lo que era falso en sus conocimientos, o de un hecho tan cierto que no sabemos que es así, era igualmente un fraude en las cuestiones de Derecho, de la que es responsable».

[10] Ver nota 4.

De forma que reforzó contundentemente el *privity*: «No hay relación contractual entre las partes, y si el demandante puede demandar, todos los pasajeros, o incluso cualquier persona que pasa por el camino, que resulta herido por la rotura del coche, puede presentar una acción similar^[11]». Esta idea fue apoyada por toda la Corte, la que expresó que el actor no era parte del contrato y carente de legitimación en unanimidad.^[12]

Finalmente, se agregó en el voto del juez Rolff que la discusión del caso giraba en torno a las obligaciones nacidas del contrato, y que

el deber, por lo tanto, aparece surgido exclusivamente del contrato, y la falacia consiste en el uso de la palabra «deber». Si por deber nos referimos a la Administración General de Correos, es cierto; pero no había ningún deber en referencia al actor. Éste es uno de esos casos desafortunados en los que ciertamente ha existido *damnum*, pero es *damnum abs que in juriâ*; que el demandante esté sin un remedio es, sin duda, una dificultad, pero, por aquella consideración nosotros no deberíamos ser influidos. Casos difíciles, se ha observado con frecuencia, tienden a presentar una mala ley^[13].

Es decir que debía preservarse la regla de *privity* a tal punto que, quien hubiera sufrido un daño injusto es quien debía soportarlo, sin que se le otorgara reparación alguna. Estamos entonces en condiciones de concluir que la regla descansa sobre una limitación estricta, que es la existencia de una relación contractual: sólo tiene acción quien es parte del contrato o en cuyo beneficio se celebró, contra su contraparte.

Básicamente, constituye una aplicación clara de la máxima «Nada fuera del contrato, todo dentro de él».

La finalidad era circunscribir al máximo el riesgo de las empresas industriales como valoración social del siglo XIX.^[14]

[11] *Idem*.

[12] En el voto de Alderson se indicó que el contrato fue celebrado solamente con la Administración General de Correos; el juez Gurney concordó sin fundamentar.

[13] Ver nota 4, voto del juez Rolff.

[14] Rojo y Fernández Río (1974:53). Destacan que responsabilizar a los fabricantes y vendedores frente a los cientos de personas remotas, cuya identidad no podían siquiera conocer, equivaldría a colocar sobre ellos una carga muy pesada que iría en *detrimiento* de la actividad industrial y comercial, por lo que era preferible que el perjuicio recayera sobre el usuario o consumidor del bien.

1.2. Importación de la regla del *privity* por el Derecho americano

En el caso «Thomas v Winchester» del año 1852 se produjo la incorporación de la solución reconocida en el caso inglés «Winterbottom» y se trasladó la aplicación de la teoría del *privity* a Estados Unidos, que recién comenzaba a enfrentar los problemas del uso y consumo de bienes de producción masiva.

Esta traspolación se hizo desde un comienzo con una particularidad que implicaba una importante modificación a la teoría clásica del *privity*: la posibilidad de responsabilizar a quien no era parte del contrato por su negligencia en la fabricación de productos inherentemente peligrosos.^[15]

Así, en el caso «Thomas v. Winchester» se erosionó por primera vez la teoría del *privity* en tanto se admitió, para ciertos productos, aplicar una excepción a la regla importada. En el caso, se pretendió obtener el resarcimiento por los daños ocasionados por el negligente etiquetaje y la venta de la medicina como si se tratase de un inofensivo extracto de diente de león cuando en realidad era extracto de belladona (un veneno mortal). El medicamento, recetado por prescripción médica, fue adquirido por el marido de la Sra. María Ana Thomas, quien resultó perjudicada al ingerir una pequeña cantidad del mismo. Consecuentemente, la Sra. Thomas demandó al fabricante y al etiquetador del medicamento que lo distribuyó (por intermedio de Aspinwall) hasta llegar a la farmacia en donde lo había adquirido, la del Dr. Foord.

[15] Esta forma de superar el *privity* también se desarrolla en forma paralela en el Derecho Inglés. La tendencia a esa necesidad de superación del dogma del *privity* fue abriendo camino a una jurisprudencia inglesa, que comenzaba a distinguir las cosas inherentemente peligrosas (*things dangerous per se*) y de las que lo son, por una negligente fabricación o construcción (*things dangerous because of negligent construction*). Así las cosas en el año 1851 en la causa «Longmeid v. Holliday» (155 E.R. 752 1851 cuando una lámpara defectuosa explotó causando quemaduras de importancia a la esposa del adquirente), —aunque se rechaza la demanda por no ser la lámpara una cosa peligrosa— se admite por primera vez la categoría conceptual cosas inherentemente peligrosas a los fines de responsabilizar extracontractualmente al demandado frente a terceros.

En el año 1932 la evolución en el Derecho inglés se cierra con la sentencia en la causa «Domoghue v. Stevenson» superando la *non liability rule* frente a una demanda por daños sufridos por la actora, al advertir dentro de una botella de *Ginger-ale* restos de un caracol, lo que le causó un shock sicosomático. En este sentido, la House of Lords sostuvo que cuando el fabricante coloca en el mercado productos confeccionados de modo tal que llegan hasta el consumidor sin posibilidad de controles intermedios, responderá de los daños imputables a su negligencia frente al público. La existencia de un contrato con el adquirente inmediato no impide el deber de naturaleza extracontractual frente a terceros. Junto al deber contractual de poner a disposición del otro contratante un producto no susceptible de ocasionar daños como consecuencia de su defectuosidad, se establece a cargo del fabricante un deber de diligencia en el proceso de producción de tal modo que nunca pueda comprometerse la integridad de la persona o de sus bienes. El deber de cuidado se establece por primera vez con carácter general.

La Corte de Apelaciones de Nueva York analizó la posibilidad de responsabilizar al fabricante no contratante por los daños sufridos por el adquirente de la medicina mal etiquetada y, en tal sentido, hizo propia la regla Winterbottom:

Así, por la misma razón, si un caballo es defectuosamente calzado por un herrero, y una persona que alquila el caballo del dueño es lanzada y herida como consecuencia de la negligencia del herrero en el herraje, el herrero no es responsable de la lesión. El deber del herrero en tal caso, nace exclusivamente de su contrato con el dueño del caballo, era un deber que el herrero le debe a él solo, y nadie más. Y a pesar de que la lesión del jinete podría haber ocurrido como consecuencia de la negligencia del herrero, este último no estaba obligado, ya sea por su contrato o por ninguna consideración de orden público o la seguridad, para responder por su incumplimiento de las obligaciones frente a nadie excepto la persona que contrató con él. (...) Éste fue el motivo por el que el caso de Winterbottom v. Wright, (10 Mees. & Welsb. 109), se decidió. (...) La razón de la decisión es la mejor indicada por el Barón Rolff. A. el deber de mantener el coche en buen estado era un deber frente al Director General de Correos, con quien hizo su contrato, y no una obligación con el conductor contratado por los propietarios de los caballos^[16].

Pero realizó una distinción por entender que el caso que los ocupaba era diferente, dado que se trataba de la venta de medicamentos venenosos por lo cual la muerte o grave daño corporal de una persona es una consecuencia normal del mal etiquetado. Se mantuvo el *privity* pero creando una primera excepción que comprendía la situación de productos inminentemente o inherentemente peligrosos y responsabilizando a quienes eran negligentes aunque no tuvieran vinculación contractual.^[17] La Corte de Apelaciones de Nueva York reiteró esta idea en el caso «Loop v. Litchfield», donde se manifestó:

El vendedor de un artículo de su producción no se hace responsable frente a alguien que utiliza el mismo, con el consentimiento del comprador, por las lesiones resultantes de un defecto en el mismo, a menos que dicho artículo sea, por su naturaleza, peligroso^[18].

[16] «Thomas v. Winchester»; Court of Appeals of New York; decided July 1852.

[17] Toma la distinción, como vimos (nota anterior), de la jurisprudencia inglesa; caso «Longmeid v. Holliday» (1851).

[18] «Loop v. Litchfield», 42 N.Y. 351 (1870); Court of Appeals of the State of New York; Argued March 23d 1870; decided June 21st, 1870.

Años después, se introdujo una nueva modificación al precedente Winterbottom, en la causa «Coughtry v. GlobeWoolen»,^[19] que decidió sobre la responsabilidad del constructor de un andamio por sus defectos ante la muerte de un trabajador y eliminó la barrera del *privity* para aquellas situaciones en que los lesionados utilizaran el bien defectuoso con el permiso del demandado, aunque fuera tácito.^[20]

Luego, en el año 1882, en «Devlin v. Smith», se confirmaron estos precedentes. En este caso, el actor fue contratado por Smith para pintar una pared y accidentalmente cayó de un andamio que había sido construido por un tercero no contratante. Aquí la corte resolvió aplicar los precedentes de Thomas y Coughtry.

1.2.1. Camino hacia la negligencia

El *privity* se encontraba ya desgastado, admitiendo como vimos, la excepción de negligencia para productos inherentemente peligrosos^[21] o cuando se utilizaran bienes defectuosos con el permiso del propietario.^[22]

Continuó su decadencia en el caso «Huset v. JI Case Threshing Mach. Co.»^[23] al incorporar a las excepciones antes mencionadas el caso en que el vendedor tuviera conocimiento del peligro del producto defectuoso y fallara en comunicarlo. En 1908 se aplicó esta teoría en un caso de explosión de un sifón de soda que produjo la pérdida de un ojo de una empleada doméstica no contratante,^[24] y en «Statler v. George A. Ray-

[19] «Coughtry v. Globe Woolen Co.», 56 N.Y. 124 (1874); Court of Appeals of the State of New York; Argued February 9, 1874; decided March 24, 1874.

[20] Supra nota 19: «Este caso es totalmente diferente. En el momento de la lesión el andamio pertenecía a la parte demandada, se había erigido por él, estaba en su posesión y se utilizaba en sus instalaciones, con su permiso, con el único propósito para el cual había sido aportada, y por las personas para cuyo uso había sido provista. La única función del contrato en el caso será ser un obstáculo para que el demandado crea que la estructura es defectuosa. Al ser reconocido como su propia estructura, suministrada por él para su uso, se erigió el deber de debida diligencia en su construcción, no sólo porque el contrato lo proporcione, sino por el hecho de que el acusado lo proporcionó con el expreso objetivo de permitir e inducir a los hombres a realizar trabajos sobre él. Es evidente por la naturaleza y la posición de la estructura que la muerte o lesiones corporales graves a las personas sería la consecuencia natural y casi inevitable de la negligencia en la construcción por material defectuoso o la insuficiente fuerza».

[21] «Thomas v. Winchester».

[22] «Coughtry v. Globe Woolen» y «Devlin v. Smith».

[23] «Huset v. JI Case Threshing Mach. Co.»; 120 E 865 (1903).

[24] Conf. caso «Torgesen v. Schultz»; Court of Appeals of the State of New York; argued April 15, 1908; decided May 19, 1908. Se hace responsable al fabricante del sifón por no efectuar un debido test de seguridad al producto, sosteniendo sus argumentos en «Thomas v. Winchester»: «Es manifiesto que no existía relación contractual entre el demandante y el demandado, pero el demandado es quien se pretende responda de conformidad con la doctrina de “Thomas v. Winchester” (6 N.Y. 397), y casos similares basados

Manufacturing Co.» (1909) se confirmó la regla al afirmarse:

En el caso de un bien de una naturaleza inherentemente peligrosa, los fabricantes podrán ser responsables frente a terceros que no tengan relación contractual para una construcción negligente que, sumadas al carácter inherente de la máquina, hace que sea inminentemente peligroso^[25].

Hasta aquí podemos observar el modo en que se fue extendiendo el *privity* desde el caso Thomas con las armas (típicamente peligrosas) hasta simples sifones de sodas, andamios o cafeteras, para luego dar el último salto hacia la doctrina de la negligencia como forma de sortear la barrera convencional, con el caso «MacPherson v Buick Motor Co.» (1916).

Este caso resuelto por la Corte de Apelaciones de Nueva York presenta la siguiente situación: Donald. C. MacPherson, en oportunidad de conducir su vehículo a escasa velocidad (8 km/h), vio que se desprendía una rueda defectuosa y a raíz de eso su cuerpo fue expulsado del vehículo, lo cual le causó graves lesiones. El Sr. Donald. C. MacPherson había adquirido el automotor en un concesionario local que, a su vez, lo había comprado a la empresa Buick Motor Co. Esta empresa había fabricado el automóvil pero no la rueda defectuosa, que había sido fabricada por Wheel Company.

Como puede advertirse, no existía vínculo contractual entre el actor y el demandado, sumado eso a la complicación de que el producto defectuoso (la rueda) no había sido fabricada por Buick Motor Co. En consecuencia, el tribunal se encontró con el impedimento del *privity*. Para sortear este problema, comenzó delimitando y actualizando el caso «Thomas v. Winchester»:

Es posible que Devlin v. Smith y Statler v. RayMfg Co. han extendido el imperio de Thomas v. Winchester. Si es así, este tribunal está comprometido con la extensión. La parte demandada alega que las cosas de peligro inminente a la vida son vene-

en la obligación del vendedor de un artículo peligroso en su naturaleza, o que puedan llegar a serlo en el curso del uso ordinario contemplado por el vendedor, ya sea aplicando la debida diligencia para advertir a los usuarios del peligro o tomando precauciones razonables para evitar que la cosa vendida sea peligrosa sólo cuando se someten a un uso consuetudinario. El principio invocado sobre la ley es el que afirmó bien el Juez Lord Cotton en "Heaven v. Pender" (L.R. [11 Q.B.D.], de la siguiente manera: "Todo el que deja un instrumento peligroso, como una pistola, de tal manera que genere un peligro, o quien sin debida advertencia suministre a otros para utilizar un instrumento o una cosa que en su conocimiento, desde su construcción o de otra manera es de tal condición que cause peligro, no necesariamente relacionado a la utilización de dicho instrumento o cosa, será responsable por daños causados a terceros por razón de su negligencia".

[25] «Statler v. George A. Ray.Mfg. Co.», 195 N.Y. 478, 480, 88 N.E. 1063, 1064 (1909).

nos, explosivos, armas letales, cosas cuya función normal es para herir o destruir. Pero cualquiera que sea la regla en *Thomas v. Winchester*, lo que una vez haya sido, ya no tiene ese significado restringido. Un andamio (*Devlin v. Smith, supra*) no es un instrumento intrínsecamente destructivo. Se convierte en destructivo sólo si está imperfectamente construido. Una cafetera grande (*Statler v. RayMfg Co., supra*) puede encerrar, por ser negligentemente hecha, el potencial de peligro, sin embargo, nadie piensa en ella como un instrumento cuya función normal es la destrucción. Lo que es cierto para la cafetera es igualmente válido para las botellas de aguas gaseosas (*Torgeson v. Schultz, NY 192 156*) (...) Tenemos, entonces, que el principio de *Thomas v. Winchester* no se limita a los venenos, explosivos, y las cosas de la misma naturaleza, a las cosas que en su funcionamiento normal son instrumentos de destrucción. Si la naturaleza de una cosa es tal que es razonablemente seguro que coloque la vida o un miembro en peligro cuando esté negligentemente hecha, ésta es entonces una cosa de peligro. Su naturaleza da la advertencia de las consecuencias para ser esperadas^[26].

A su vez, la Corte entendió que:

Si al elemento de peligro se le suma el conocimiento que la cosa va a ser utilizada por personas distintas del comprador, y la usan sin nuevas pruebas, con independencia del contrato, el fabricante de esta cosa de peligro tiene el deber de hacerlo con cuidado. (...) Se trata ahora con la responsabilidad del fabricante del producto acabado, quien lo pondrá en el mercado para ser utilizados sin control por sus clientes. Si él es negligente, donde el peligro es previsible, un pasivo surgirá^[27].

Distinguió que el demandado no se encontraba dispensado del deber de inspección y el fabricante era el responsable por el producto terminado y debía someterlo a inspecciones que determinarían su seguridad para el uso.

Esto marcó un quiebre y determinó el ingreso pleno en un nuevo estadio de desarrollo de la responsabilidad por el producto. La consolidación jurisprudencial del deber de diligencia del fabricante en el proceso de fabricación para todo tipo de productos, independizada de los campos de responsabilidad contractual y extracontractual. Si existía contrato con el damnificado, invocaba la obligación de garantía.

[26] «*MacPherson v Buick Motor Co.*»; Court of Appeals of New York; argued January 24, 1916; decided March 14, 1916.

[27] Ver nota 22.

De no mediar relación contractual, se debía acudir al sistema de ilícitos e individualizar una hipótesis de «la *negligence*». Cardozo y sus seguidores separaron el *duty of care* o el *duty to warn* frente a terceros del ámbito propio de la compraventa (Rojo y Fernández Río, 1974:66).

Hacia la *res ipsa loquitur*

La dificultad de la prueba de la culpa viene soslayada por la doctrina de la *res ipsa loquitur*. Ésta se trataba de calificar el daño sufrido por la víctima como un perjuicio que no hubiera tenido lugar sin la culpa del fabricante (Parra Lucan, 1990:142).^[28]

La expresión entra en el lenguaje jurídico angloamericano en el caso «Byrne v. Boadle» (1863) y, a partir de allí, encuentra gran aceptación por los tribunales de justicia en los casos de *tort of negligence*. Resultó útil para paliar la dificultad de prueba de la culpa del autor ya que el juzgador considera responsable a quien causa un daño en circunstancias que hablan por sí mismas (Rojo y Fernández Río, 1974:67, nota 52). En resumen, se trataba de invertir la carga probatoria.

En este sentido, se ha sostenido que

aunque el alcance de esta doctrina está sujeto a cierta incertidumbre en cuanto a su impacto de procedimiento y, además, varía según el tipo de producto implicado, su efecto, en términos generales, es que cuando la circunstancia de un producto causa daños es claramente más probable que la lesión fue producida por algún defecto de origen dentro de la empresa del demandado (fabricante) que por alguna otra causa, corresponde a la parte demandada demostrar que no ha habido negligencia por su parte. (Duintjer Tebbens, 1984:16)

Debido a la aceptación de esta doctrina, las acciones de responsabilidad por el producto se facilitaron enormemente en los casos en que existían estatutos sobre el producto, dado que su violación implicaba *per se* la presencia de negligencia por violación de los deberes.

El test de negligencia proponía un análisis de la conducta del demandado para determinar si había o no cumplido con el deber de cuidado impuesto por la ley. Por lo que, ante este escrutinio, la posibilidad de eximición se encontraba en justificar que el comportamiento se había ajustado al deber de cuidado, que había sido diligente, probando en definitiva su no culpa.

[28] Agrega esta autora que se llegaba por esta vía a la inversión de la carga de la prueba, con resultados similares a la responsabilidad sin culpa.

Según Prosser (....), la difusión de este parámetro de responsabilidad se produce en el frente del accionante al incorporar a la protección a los empleados,^[29] los miembros de su familia,^[30] así como los compradores sucesivos,^[31] usuarios de la cosa,^[32] transeúntes ocasionales^[33] y *by standers*.^[34] Del lado de los demandados se expandió para incluir a los fabricantes^[35] y a quienes armaban los bienes,^[36] a los que ponían sus nombres en las marcas,^[37] a vendedores que no eran fabricantes,^[38] a los que reparaban los bienes^[39] y a los contratistas de construcción.^[40]

[29] «Rosebrock v. General Elec. Co.», 236 N.Y. 227, 140 N.E. 571 (1923); «Marsh Wood Prods. Co. v. Babcock & Wilcox Co.», 207 Wis. 209, 240 N.W. 392 (1932) (dictum); «Kalash v. Los Angeles Ladder Co.», 1 Cal. 2d229, 34 P.2d 481 (1934) (dictum); «O'Donnell v. Geneva Metal Wheel Co.», 183 F.2d 733 (6th Cir. 1950).

[30] «White Sewing Math. Co. v. Feisel», 28 Ohio App. 152, 162 N.E. 633 (1927); «Baker v. Sears, Roebuck & Co.», 16 F. Supp. 925 (S.D. Cal. 1936).

[31] «Beadles v. Servel, Inc.», 344 Ill. App. 133, 100 N.E. 2d 405 (1951); «Quackenbush v. Ford Motor Co.», 167 pp. Div. 433, 153 N.Y. Supp. 131 (1915); State ex re! «Woodzell v. Garzell Plastics Indus.», Tnc, 152 F.Supp. 483 E.D. Mich. 1957).

[32] «Hoenig v. Central Stamping Co.», 273 N.Y. 485, 6 N.E.2d 415 (1936); «Lill v. Murphy Door Bed Co.», 290 Ill.App. 328, 8 N.E.2d 714 (1937); «Reed & Barton Corp. v. Maas», 73 F.2d 359 (1st. Cir. 1934); «Coakley v. Prentiss-Wabers Stove Co.», 182 Wis. 94, 195 N.W. 388 (1923).

[33] «McLcod v. Linde Air Prods. Co.», 318 Mo. 397, 1 S.W.2d 122 (1927); «Statler v. George A. Ray Mfg. Co.», 195 N.Y. 478, 88 N.E. 1063 (1909) (dictum); «Hopper v. Charles Cooper & Co.», 104 N.J.L. 93, 139 Atl. 19(Ct. of Err. & App. 1927).

[34] Restatement, Torts § 395; «Flies v. Fox Bros. Buick Co.», 196 Wis. 196, 218 N.W. 855 (1928); «Gaidry Motors, Inc. v. Brannon», 268 S.W.2d 627 (Ky. 1954); «Carpini v. Pittsburgh & Weirton Bus Co.», 216 F.2d 404 (3d Cir. 1954); «Whitehead v. Republic Gear Co.», 102 F.2d 84 (9th. Cir. 1939) (dictum); «Ford Motor Co. v. Zahn», 265 F.2d 729 (8th. Cir. 1959).

[35] «Smith v. Peerless Glass Co.», 259 N.Y. 292, 181 N.E. 576 (1932); «Spencer v. Madsen», 142 F.2d 820 (10th. Cir. 1944); State ex re! «Woodzell v. Garzell Plastics Indus.», Inc., 152 F. Supp. 483 (E.D. Mich. 1957).

[36] «Sheward v. Virtue», 20 Cal. 2d 410, 126 P.2d 345 (1942).

[37] «Burkhardt v. Armour & Co.», 115 Conn. 249, 161 Atl. 385 (1932); «Swift & Co. v. Hawkins», 174 Miss. 253, 164 So. 231 (1935); «Armour & Co. v. Leasure», 177 Md. 393, 9 A.2d 572 (1939); «Swift & Co. v. Blackwell», 84 F.2d 130 (4th. Cir. 1936); «Slavin v. Francis H. Leggett & Co.», 114 N.J.L. 421, 177 Atl. 120 (Sup. Ct. 1935), affd per curiam, 117 N.J.L. 101, 186 Atl. 832 (Ct. Err. & App. 1936).

[38] «Flies v. Fox Bros. Buick Co.», 196 Wis. 196, 218 N.W. 855 (1928); «Gaidry Motors, Inc. v. Brannon», 268S.W.2d 627 (Ky. 1954); see «Bock v. Truck & Tractor, Inc.» 18 Wash. 2d 458, 139 P.2d 706 (1943); «Jones v. Raney Chevrolet Co.», 217 N.C. 693, 9 S.E.2d 395 (1940).

[39] «Hudson v. Moonier», 94 F.2d 132 (8th. Cir. 1938), affd, 102 F.2d 96 (8th. Cir. 1939); «Kalinowski v. Truck Equipment Co.», 237 App. Div. 472, 261 N.Y. Supp. 657 (1933); «Dahms v. General Elevator Co.», 214 Cal.733, 7 P.2d 1013 (1932); «Vrooman v. Beech Aircraft Corp.», 183 F.2d 479 (10th. Cir. 1950); «Fish v. Kirlin-Gray Elec. Co.», 18 S.D. 122, 99 N.W. 1092 (1904); «Williams v. Charles Stores Co.», 209 N.C. 591, 184 S.E. 496 (1936).

[40] «Moran v. Pittsburgh-Des Moines Steel Co.», 166 F.2d 908 (3d. Cir. 1948); «Hale v. Depaoli», 33 Cal. 2d228, 201 P.2d 1 (1948); «Hunter v. Quality Homes Inc.», 45 Del. (6 Terry) 100, 68 A.2d 620 (Del.

Tal fue el estado de la expansión que el test se convirtió en una regla de aplicación general para toda negligencia en la provisión de bienes.

2. Segunda vía: la extensión de la *breach of warranty* más allá del contrato

Las garantías contractuales despliegan su eficacia solamente con relación a las partes contratantes. Sin embargo, la jurisprudencia ayudada por el carácter de *pure tort* con que nace la acción derivada de la garantía contractual va a forzar por vía de las ficciones la extensión de la eficacia protectora del contrato a personas que no habían sido parte del mismo (Gilliam, 1957:119 y ss.).^[41]

En este sentido, dentro de las diferentes alternativas a las que se recurrió para responsabilizar al fabricante por los daños causados al consumidor encontramos el recurso, por parte de los consumidores damnificados y de la jurisprudencia, al instituto de las garantías contractuales. Sin embargo, el mismo no tardó en mostrar sus obstáculos, precisamente por verse ceñido a las reglas contractuales de las cuales era necesario despojar. Así se sucedió una serie de fallos en este sentido y se pergeñaron las más variadas teorías para fundamentar en esta tecnología contractual la responsabilidad del fabricante frente a los consumidores.^[42]

Una *warranty* consiste en una declaración o representación hecha por el vendedor, contemporáneamente y como parte del contrato de compraventa, colateral a su objeto expreso, relativa al carácter, calidad o título de la cosa, y a través de la cual promete o se responsabiliza en garantizar que ciertos hechos son o deben ser así como los representa^[43]

En sus comienzos, la *warranty* poseía un origen delictual (*tort character*), toda declaración del vendedor que no se correspondiese con la realidad configuraba un ilícito civil

1949); «Colton v. Foulkes», 259 Wis. 142, 47 N.W.2d 901 (1951); «Colbert v. Holland Furnace Co.», 333 Ill. 11. 78, 164 N.E. 162 (1928); «Wright v. Holland Furnace Co.», 186 Minn. 265, 243 N.W. 387 (1932); «McDonnell v. Wasenmiller», 74 F.2d 320 (8th. Cir. 1934).

[41] Ver también Rojo y Fernández Río (1974:69, nota 55).

[42] Graf von Westphalen distingue dos grupos de teorías: 1) *Vertical privity*, que atienden a la posible relación negocial entre el fabricante y el último adquirente del producto; verbigracia la *representation*, en cuya virtud la propaganda del fabricante sobre una cualidad determinada del producto que pone en el comercio sirve para fundamentar una responsabilidad directa de éste frente al consumidor o usuario. 2) *horizontal privity*, esto es, las que intentan introducir al fabricante en la relación que media entre el detallista y el consumidor; verbigracia *teoría de la agency* y la *teoría de la thirdpartybeneficiary*. (Rojo y Fernández Ríos, 1974).

[43] *Corpus Iuris Secundum, the American Law Book Co.*, New York, 1963, Vol. 77, p. 1.115 en Beck (1994:75).

denominado *mis representation*, la acción otorgada era delictual (*action of deceit*). Posteriormente, la acción adquirió carácter contractual (*action for breach of warranty*).

Conforme a Becker, la garantía es expresa cuando el propio vendedor realiza una afirmación relativa al artículo a ser vendido durante el acuerdo de compraventa, afirmación ésta en la cual se entiende que el comprador debe confiar al realizar el negocio, sin que se exija por ello un lenguaje especial o declaración explícita de que algo configura una garantía para que la misma se constituya. Una garantía es implícita cuando la ley la presume o la infiere de la naturaleza de la transacción, de la situación o de las circunstancias de las partes.

Se observa en las garantías implícitas una clara tentativa de objetivización del negocio, en el sentido de pasar a tutelar la confianza creada por una de las partes del contrato en la contraparte.

Como lo mencionáramos, el instituto de las garantías estaba limitado a las partes contratantes, ello se fundamentaba en un principio muy arraigado en el Derecho norteamericano el *privaty of contract*. Sin embargo, las graves injusticias que generaba el principio de relatividad de los contratos en materia de responsabilidad civil hizo que los tribunales norteamericanos comenzaran a pergeñar excepciones al mismo y fue en el ámbito de los productos alimenticios donde se recurrió al instituto de las garantías contractuales para comenzar a admitir la existencia de una garantía implícita por parte de los fabricantes a favor de los posibles consumidores independientemente de una relación contractual con ellos.

La denominada *vertical prvity* que atiende a la posible relación negocial entre el fabricante y el último adquirente del producto, verbigracia la *representation*, en cuya virtud la publicidad del fabricante sobre una cualidad determinada del producto que pone en el comercio sirve para fundamentar una responsabilidad directa de éste frente al consumidor y usuario constituyendo el revendedor un mero *conduit*. Y la denominada *horizontal prvity* con sus dos variantes: la teoría de la agencia (fabricante/concedente–vendedor/concesionario y consumidor) y del tercero beneficiario (fabricante/beneficiario–vendedor y consumidor) intentó introducir al fabricante en la relación que media entre el vendedor y el consumidor.

Las teorías fueron «ingeniosas» pero igualmente ficticias para justificar el nacimiento de un inusual híbrido en los intersticios del contrato y el ilícito (Prosser, (...):1126; Rojo y Fernández Ríos, 1974:77, nota 78).

Garantías objetivas (expresas o implícitas) fueron reconocidas por los tribunales y por el *Uniform Comercial Code*,^[44] los familiares, las personas que vivan bajo techo

[44] En su versión del año 1950 (Rojo y Fernández Río, 1974:70).

del adquirente (*by standers*) son protegidos en los mismos términos que este último, cuando sea razonable y de esperar que usen el producto.

3. Tercera vía: hacia la *strict liability*. Food cases

La evolución hacia la *strict liability* se inició en materia de alimentos y otros artículos similares.

3.1. Garantías implícitas

En el año 1913 la jurisprudencia receptó la existencia de una garantía implícita en materia de alimentos para consumo, por parte del fabricante, de que el producto se encuentre en perfectas condiciones para el consumo humano, fue en el caso «Mazetti v. Armour Products» donde la Corte de Washington concedió legitimación para reclamar al fabricante de una lengua en conserva en mal estado no sólo al dueño del restaurante sino también al cliente.

Se trataba de una garantía implícita que rige a falta de una garantía expresa y para que los productos elaborados no atenten contra la salud y la vida humana; esta última cuestión fue considerada como de orden público (Rojo y Fernández Ríos, 1974:73).^[45]

En 1927 se sostuvo la idea de que existía una garantía implícita en productos alimenticios, en el sentido de que *run with theg o odsto ultimate consumer*, similar a una obligación real o *propter rem* (Prieto Molinero, 2004:25). Ello se reconoce en el caso «Coca-Cola Bottling Works v. Lions» resuelto por la Corte Suprema del Estado norteamericano de Mississippi en el año 1927 (Prosser, 1960:1105).

En 1942 se terminó de perfilar esta garantía, no como contractual sino como una obligación que imponía coactivamente el Derecho, por entender que la protección de la salud y la vida humana es materia de orden público así se había establecido en el caso «Jacob E. Decker and Sons v. Capps».^[46]

3.2. Garantías expresas

Una segunda etapa de la evolución hacia la *strict liability* comenzó con el reconocimiento de las garantías expresas cuando el fabricante hiciera hecho publicidad de alguna cualidad determinada del producto que lanzaba al mercado. Se trataba

[45] Así se sostuvo como cuestión de orden público, en el caso «Jacob E. Decker and sons v. Carps» en 1942.

[46] Citado en nota nº 9.

de un redescubrimiento del carácter de las declaraciones expresas que, en un primer momento, cuando la cosa no poseía las cualidades declaradas, podía ser objeto de una acción delictual (*action of deceit*) y luego adquirió carácter *contractual* y así fue codificada en el año 1906 en la Sección 14 de *Sale Goods Acts* (Rojo y Fernández Ríos, 1974:74, nota 71).

En 1932 la jurisprudencia comenzó a manifestar la autonomía de la garantía frente al contrato concediendo acciones *in tort*, como se decidió en el caso en un caso en el cual se responsabilizó al fabricante de un automóvil por el contenido de la publicidad en la cual afirmaba el carácter irrompible de los parabrisas, «Baxter v. Ford Motor Co» resuelto por la Corte norteamericana del Estado de Washigton.

A este último siguió una serie de decisiones en el mismo sentido: «Worley v. Procter and Gamble Mfg. And Co.» (1952); «Roger v. Toni Home Permanent» (1958); «Hamon v. Digliani» (1961). A partir de 1938, precisamente de la sentencia «Rochlin v. Libby–Owens–Ford Glass Co.» no existe decisión contraria al reconocimiento de la responsabilidad del fabricante (Rojo y Fernández Ríos, 1974:75, nota 74) cuando éste hubiera garantizado expresamente determinadas cualidades del producto puesto en el mercado de bienes.

Se trata de una conquista de la jurisprudencia americana, la responsabilidad del fabricante —más allá del *privity* por los daños causados por el producto por la falta de condiciones que se habían garantizado expresamente en la publicidad.

4. Establecimiento de la *strict liability in tort*.

Su expansión hacia todo tipo de productos

La expansión productiva y la multiplicación de eventos dañosos obligaron a la jurisprudencia a administrar los riesgos de la producción industrial con arreglo a criterios de carácter objetivos por los riesgos introducidos en la sociedad.

En este estadio de la evolución jurisprudencial hacia la *strict liability* se comenzó con la ampliación de la garantía a toda clase de productos, no sólo a los alimentos (Rojo y Fernández Ríos, 1974:76, nota 78).

En un primer paso, el establecimiento de la *strict liability* en el campo del *tort* fue despojando al concepto de *warranty* de las vestiduras contractuales (Rojo y Fernández Ríos, 1974:76–77)^[47] para afirmarse como justificación los argumentos de *public policy* (Rojo y Fernández Ríos, 1974:77, nota79).^[48]

[47] Nos da cuenta que Prosser criticaba por carecer de adecuada justificación dogmática esta hibridez, producto de la combinación entre una acción *in tort* y *contractual* (ver nota nº 10 y el texto que lo acompaña).

[48] Esto es, el interés público que exige la máxima protección de la vida humana, la salud y la seguridad

El criterio apareció, por primera vez, en el año 1944, en la opinión en disidencia del juez Traynor en la causa «Escuela v. Coca Cola Bottling of Fresno», lo cual colocó la atención en las personas que sufrían daños como consecuencia del uso o consumo de un producto defectuoso, donde el coste de la lesión y la pérdida de tiempo y salud representaban una desgracia innecesaria en razón de que esos riesgos que producía el evento dañoso podían ser asegurados por el fabricante y distribuidos como un coste más de la actividad empresarial. Este último se encontraba en mejor situación de soportar esa protección del público en general ((Rojo y Fernández Ríos, 1974:78).

Conforme a Prosser, «la caída de la ciudadela del *privity*» aconteció el 9 de mayo de 1960 con el caso «Henningsen v. Bloomfield Motors», en el que se responsabilizó al productor de un vehículo declarándose nula la cláusula de eximición de responsabilidad pactada en el contrato de compraventa entre la actora y el productor, responsabilizando a éste por garantía implícita de seguridad (*Implied warranty*) (Prosser, 1966:791; Prieto Molinero, 2004:23); y se expresó:

la carga de las pérdidas causadas por el uso de artículos defectuosos debe ser soportada por aquellas personas cuya posición les permita controlar el peligro o hacer una distribución equitativa de las pérdidas cuando las mismas tienen lugar (...) cuando un fabricante pone un automóvil nuevo en circulación comercial y promueva su compra por el público, existe una garantía implícita de que el mismo se halla razonablemente adecuado a su uso como tal y esa garantía lo acompaña hasta las manos del último comprador.

Afirma el autor que esta sentencia no sólo sostiene la *strict liability* para alimentos sino para cualquier producto desde que no existen bases racionales para distinguir una mosca en una botella o un defecto en un automóvil (Prosser, 1966:793, nota 53).

Seis años después de esta sentencia, dieciocho Estados aceptaban la *strict liability with out negligence and with out privity* a los productores de todo tipo de productos, entre ellos Arizona, California, Connecticut, Columbia, Florida, Illinois, Iowa, Kentucky, Michigan, Minnesota, Missouri, New Jersey, New York, Dakota del norte, Ohio, Oregon, Tennessee, Washington.

Pero los efectos más contundentes por el apartamiento de la existencia de una garantía implícita aparecieron en el año 1963, en la sentencia del caso «Greenman

personal; la posición vulnerable de los consumidores frente al fabricante; la posibilidad de control del producto por el fabricante de todas las etapas frente a la imposibilidad del consumidor de apreciar los peligros inherentes a la defectuosidad del producto.

v. Yuba Power Products» en el Estado de California. Se hizo realidad la responsabilidad objetiva respondiendo el productor de un taladro (*electric handdrill*) de los daños que había sufrido el comprador en su ojo por un defecto en el producto. El juez Traynor, ahora miembro de la Corte Suprema de California, estableció que el productor era responsable en forma estricta por los daños causados por productos defectuosos que había colocado en el mercado conociendo que iban a ser usados sin inspección de los defectos, y aclaró que no se trataba de una responsabilidad impuesta por un acuerdo de partes sino por la ley. *Is no one governed by the law of the contract warranties, but by the law of strict liability in tort.*

Esta sentencia tuvo efecto inmediato; los tribunales comenzaron a aceptar que la teoría adecuada era la responsabilidad no basada en una garantía contractual sino en un ilícito. Aunque algunos tribunales siguieran hablando de garantía, ya se advertía que el reino de cuarenta años estaba llegando a su fin. El cambio era más en teoría que en sustancia, sólo que las reglas del contrato habían sido «echadas por la borda» donde no existía contrato.

La responsabilidad no era estrictamente objetiva en el sentido del *civil law*, pues se exigía la prueba del defecto en el producto imputable a la empresa. La víctima sólo probaba el defecto en el producto y la relación causal entre el defecto y el daño.

En 1965, el American Law Institute, en su función de compilador de reglas jurídicas aceptadas por la mayor parte de los tribunales, adoptó en la Sección 402 A del *Second Restatement of torts* el principio de «*strict liability for defective products*» que causarían daños a la propiedad o la persona del consumidor. Bastaba que éste tuviera *a defective condition un reasonably dangerous*.

Defectuoso por someter a las personas a «un razonable *risk of harm*», que podía provenir de diferentes causas (Parra Lucan, 1990:146); a saber: a) anomalía que lo diferenciara del resto de la serie (*theflaw in de product o defectivec onstruction*); b) *fairlure to warn*; c) *defective design*.

El defecto de diseño en los Estados Unidos, más que una falsa muestra, es un defecto de planificación o de construcción en el sentido de incumplimiento de las legítimas expectativas del consumidor.

Tanto el deber de advertencia (*duty to warn*) como el defecto de diseño tienen en su jurisprudencia perfiles bastantes interesantes y pueden conducir a la responsabilidad del productor si el producto no presenta ni un defecto de construcción ni un defecto de fabricación. El deber de advertencia es inseparable de la responsabilidad objetiva. Es el caso de insuficiencia e inexactitud de las instrucciones.

La previsibilidad del mal uso del producto, también en Estados Unidos, condujo a responsabilidad. El caso tipo es el de las maquinarias en las que los trabajadores des-

activan el sistema de seguridad para poder usarlas mejor. Tal circunstancia determina la responsabilidad del productor, quien debería advertir las medidas de seguridad o dificultar el desmontaje.

Para la conceptualización del producto defectuoso se tienen en cuenta las expectativas del consumidor, pero la Corte de California estableció una nueva definición del concepto de diseño en el año 1978, en el caso «Barker v. Lull Engineering» resuelto por la Corte de California. Las expectativas del consumidor pueden servir sólo de una manera mínima para la determinación de un defecto de diseño, debiendo tener en cuenta si las ventajas o beneficios inherentes al diseño en cuestión son compensados por los riesgos inherentes a tales diseños.

El control o vigilancia de los productos colocados en el mercado también es un deber del productor. La observancia y seguimiento de los productos lo hacen responsable de su omisión y, para el supuesto de que por nuevos conocimientos se determine la inseguridad de un producto, el productor debe emprender la tarea de mejoramiento o incluso retirarlos del mercado.

En el Caso «Bell Helicopters Co. v. Bradshaw», resuelto en el Estado de Texas en 1979, el productor de helicópteros omitió exigir a los clientes (a quienes les había vendido helicópteros) que adaptaran sus hélices del motor de acuerdo con la Federal Aviation Administration, y pese a que ello fue comunicado a sus explotadores no se consideró suficiente. El productor debió ocuparse de que todas las hélices antiguas fueran retiradas del mercado. Lo más peligroso de la responsabilidad por riesgo es la producción en masa, desde que el productor debe adoptar medidas de seguridad adicionales o suministro de accesorios o directamente la retirada de los productos.

En el año 1980, en la causa «DES», «Sindell v. Abbott Labs» resuelta por la Suprema Corte de California, se estableció una presunción de causalidad aplicando la conocida doctrina del «Market share liability» (participación en el mercado). El estrógeno sintético se administraba para proteger embarazos y evitar abortos. Muchos productores pusieron en circulación productos que más tarde se pudo comprobar que producía cáncer en las hijas de quienes los habían consumido. Los actores no recordaban a quiénes les habían comprado el producto, pero se responsabilizó de acuerdo con la cuota que cada productor tenía en el mercado (principio de reparto de acuerdo con la cuota del mercado).

En las reclamaciones relativas a la cuota de participación en el mercado (supuestos de daños DES, Asbestos, siniestros ambientales, y de desechos) sólo se puede eximir probando que el demandado no fabricó el producto o no lo comercializaba en la fecha del siniestro.

5. La crisis de la *strict liability*

A partir del año 1975, los representantes de la industria comenzaron a hablar de una crisis. En abril de 1976 la «Economic Policy Board» de la Casa Blanca creó la Federal Inter Agency Task Force of Product Liability para que elaborara un informe sobre el problema.

El informe de la Task Force afirmaba que en 1974 había existido un incremento en las primas de seguro que había afectado las pequeñas empresas. Fue obstáculo para la introducción de nuevos productos. En 1976 se había interpuesto un millón de demandas por esa causa. El incremento de primas no era la única causa de la crisis sino, también, la incertidumbre en los procesos por la falta de uniformidad de criterios en las diferentes jurisdicciones y las prácticas de fabricación inseguras. Eran muy pocas las empresas que ponían énfasis en programas o técnicas de prevención. La inflación incrementaba los gastos médicos y los del proceso.

El Departamento del Comercio de los Estados Unidos publicó el *Model Uniform Liability Act (MUPLA)* que planteaba como objetivos:

- a) Garantizar la reparación de perjuicios ocasionados por productos irrazonablemente inseguros.
- b) Garantizar la cobertura adecuada de los riesgos inherentes a una práctica empresarial razonablemente segura.
- c) Incentivar la prevención de daños.
- d) Reducir la incertidumbre del fabricante al verse demandado cuando ha transcurrido un cierto tiempo desde que introdujo su producto en el mercado.
- e) Reducir los costes de todo el sistema de responsabilidad.

El sistema de responsabilidad por el producto es una rama de los hechos ilícitos y no un sistema de compensación de daños similar a la seguridad social u otros.

En suma, para la *MUPLA*:

- 1) No todo se soluciona por los mismos principios: *strict liability* para defectos de construcción y de *miss representation product*; y *negligence* para defecto de diseño e instrucciones.
- 2) Para la incertidumbre sobre la responsabilidad por productos viejos: *useful safe life*, *Statute of Repose*, *Statute of limitation*.

Los Estatutos de Reposo significan una tentativa de algunos Estados de limitar las acciones, estableciendo un plazo de caducidad de las mismas a los 10 o 12 años de colocación del producto en el mercado.

Se trata de una presunción de que el producto no es defectuoso después de cierto tiempo de uso sin consecuencias dañosas.

La razón es que los términos de prescripción varían según la responsabilidad sea objetiva o culposa y de un Estado a otro (de uno a seis años).

3) Se establece la posibilidad de reducir la indemnización cuando la víctima contribuyó con su comportamiento a la producción del daño (*misuse, alteration, assumption of risk, contributory negligence*).

También en este sentido, la *patent danger rule*, que opera para liberar de responsabilidad al productor por los daños causados por la peligrosidad del producto si cualquier persona con diligencia media era capaz de advertirlo.

4) Permite al fabricante aminorar o reducir su responsabilidad con la prueba de haberse ajustado en la elaboración del producto a las prácticas habituales del sector industrial de que se trate y a los requisitos legales exigidos (*state of art defense*).

5) Exclusión de responsabilidad a los miembros de la cadena de distribución distintos del fabricante si demuestran haber vendido el producto tal como llegó a sus manos.

No obstante las reformas, no se ha frenado la expansión de la responsabilidad por el producto donde se seguían desarrollando teorías tendientes a favorecer las reclamaciones, como el *colateral stoppel* —que permite en causas referidas a productos similares liberar a la víctima de probar circunstancias que han sido probadas en otros procesos, aun cuando ni el actor ni el demandado hayan sido partes—: «Hardy v. Johns–Manville Sales Corp (Texas, 1981), donde el juez liberó a la víctima de probar si determinada sustancia producía la enfermedad que sufría el demandante, sin entrar a considerar siquiera si el producto contenía o no tal sustancia.

En el año 1982 y 1986 existieron intentos de reforma legislativa y unificación del *product liability law*, que fracasaron por entender que sería inconstitucional por violar los principios del federalismo al asumir competencia sobre una materia que es estatal (Parra Lucan, 1990).

Este intento de unificación, claramente a favor de la comunidad de negocios, no fue propuesto por el Departamento de Estado como un estatuto federal de responsabilidad por el producto sino ofrecido como modelo voluntario para los Estados, y no fue incorporado en su totalidad ni en partes significativas. La autoridad secundaria del mismo es que ayuda a un entendimiento uniforme de las materias críticas en los litigios de responsabilidad por el producto (Henderson y Twerski, 2008:710).

Respecto de estas tendencias de propuestas legislativas federales, se sostuvo:

The saga of the efforts to pass federal products liability legislation is too long to tell in a few short pages. Given the politically charged atmosphere surrounding efforts at federal reform, it does not appear likely that federal legislation will accomplish uniformity in the foreseeable future. (Henderson y Twerski, 2008:710)

En 1997 se publicó el *Restatement third of torts: products liability* y en la sección segunda se clasifica a los defectos en: defectos de diseño, de fabricación y de información, y se establece que sólo en los primeros rige el principio de la atribución objetiva de responsabilidad —esto es la regla de la *strict liability*—, mientras que en el campo de los dos restantes el consumidor debe acreditar la *negligence* del vendedor.

El tercer *restatement* muestra cómo se fue consolidando un cambio fundamental en el campo de la responsabilidad por el producto en los Estados Unidos, en el sentido de hacer retroceder la regla de la *strict liability* a favor de la ampliación del ámbito de funcionamiento de la responsabilidad subjetiva, lo que a su tiempo indica un proceso de reindividualización y una consecuente imposición del *test risk and utility* por sobre el test de las expectativas legítimas del consumidor. A su vez, este avance de la *negligence* abre un campo muy amplio a la alegación de la denominada *state of the art defense* (Salvador Coderch y Sole Feliu, 1999:84).

La idea de *state of the art defense* se introduce a partir de que, conforme al *restatement*, los defectos de diseño o de información existen siempre que se trate de riesgos previsibles para el fabricante al momento de colocar el producto en los canales de comercialización y sólo son previsibles los que podían ser conocibles según el estado del arte existente en ese momento.

Respecto de este instrumento, se dijo que *to the extent the Restatement gains acceptance by American courts, it will promote uniformity among the states* (Henderson y Twerski, 2008:710).

Bibliografía

- BECKER, Analise** (1994). «As garantias implícitas no direito brasileiro e em perspective comparativista.» Revista *Direito do Consumidor*, nº 9. São Paulo: Intituo Brasileiro de Política e Direito do consumidor.
- DUINTJER TEBBENS, H.** (1984). *International Product Liability; a Study Of Comparative and International Legal Aspects of Product Liability*. Netherland: Springer. 2ª. edición.
- GILLIAM C.W.**(1958). «Product liability in a nutsell.» *Oregon Law Review* nº 37 Oregon. 119, pp. 153–55.
- HENDERSON, James; TWERSKI, Aaron** (2008). *Product Liability. «Problems and Process»*. New York: Aspen Publishers. 6ª. edición.
- PARRA LUCAN, María de los Ángeles** (1990). *Daños por productos y protección del consumidor*. Barcelona: Bosch.
- PRIETO MOLINERO, Ramiro** (2004). «La evolución de la responsabilidad por productos en el derecho anglosajón.» En *Revista de Responsabilidad Civil y Seguros*, Año VI, nº 6, julio. Buenos Aires: La Ley.
- PROSSER, William L.** (1966). «The Fall of the citadel (strict liability to the consumer).» En *Minnesota Law Review*, nº 50.
- PROSSER, William L.** (1099). *The assault upon the citadel (strict liability to the consumer)*. Yale Law Journal Company, Inc. New Haven. 1960
- ROJO y FERNÁNDEZ RÍO, Ángel** (1974). *La responsabilidad civil del fabricante*. Boloña: Real Colegio de España.
- SALVADOR CODERCH, Pablo y SOLE FELIU, Joseph** (1999). *Brujos y aprendices*. Madrid: Marcial Pons.

REGISTRO BIBLIOGRÁFICO

JAVIER TONIOLLO Y OTROS

«Desarrollo de la responsabilidad por productos elaborados en Estados Unidos», en *Papeles del Centro de Investigaciones*, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales, UNL, publicación periódica, año 3, N° 14, Santa Fe, República Argentina, 2013, pp. 6-30.

Normas de estilo y modos de presentación y publicación

Los trabajos con pedido de publicación deben observar las siguientes normas de estilo:

1. Sobre la presentación del texto

a) Formato

- *Procesador*: Microsoft Word o RTF para Windows
- *Fuente*: Times New Roman 12
- *Párrafo*: interlineado simple. Justificado. Sangría a partir del segundo párrafo. No habrá sangría en el primer párrafo después de un epígrafe, pero sí a partir de los siguientes. Cada párrafo deberá separarse del siguiente con un espacio.
- *Márgenes*: izquierdo y derecho 3cm. Superior e inferior 2,5 cm.
- *Destacados*: se evitará el uso de la negrita, del subrayado o de la cursiva para resaltar palabras o ideas, y se limitará el uso de la cursiva a las palabras extranjeras que no tengan traducción al castellano.
- *Páginas*: se numerarán al pie y se imprimirán a simple faz.

b) Organización

- *Orden a tener en cuenta en la presentación del trabajo*: título de la publicación en mayúscula, primero en español y seguidamente en inglés, resumen en español, palabras clave en español, resumen en inglés, palabras clave en inglés, texto completo en español, referencias bibliográficas.
- *Títulos*: el título del trabajo se escribirá en mayúscula, sin subrayar y en negrita sobre el margen izquierdo. Establecer jerarquías de títulos y subtítulos con numeración correlativa:

HISTORIA ARGENTINA

1. El contexto nacional

1.1. Historia

1.1.1. De las provincias

Es recomendable que la jerarquía de los subtítulos no supere los 4 niveles.

- *Uso de los epígrafes y subepígrafes, párrafos*: se recomienda no abusar de los párrafos excesivamente largos. La manera de emplear los epígrafes y subepígrafes es la siguiente:

1. Título del epígrafe

No se dejará espacio entre el epígrafe y el párrafo, pero sí se dejará un espacio entre un epígrafe y un subepígrafe.

1.1. Título del subepígrafe

No habrá espacio entre el subepígrafe y el párrafo.

c) Citas bibliográficas y notas al pie

- Las notas comprenden aclaraciones o una ampliación del tema que se trata, por lo que no incluirán referencias bibliográficas, las que se añadirán al final del texto. Serán en TNR 10, interlineado sencillo y justificado. Se enumerarán correlativamente con numeración arábica, justo después de la palabra sin espacio, siempre detrás del signo de puntuación.
- La primera nota se realizará sobre el nombre del autor/es y contendrá los datos personales que se consideren relevantes a los efectos de la publicación.
- La bibliografía será en TNR 12, interlineado sencillo, justificado y estará ordenada alfabéticamente, y por orden cronológico si de un mismo autor existe más de una obra (de la más antigua a la más reciente).

Cómo citar un libro¹

APELLIDO(S), Nombre (año). *Título del Libro en Cursiva*. Lugar de edición: Editorial

Cómo citar un artículo de revista²

APELLIDO(S), Nombre (año). «Título artículo entre comillas» en *Nombre de la revista en cursiva*, Vol., n.º, p. o pp.

Cómo citar un capítulo de libro³

APELLIDO(S), Nombre (año). «Título del capítulo entre comillas» en APELLIDOS, Nombre (ed., dir. o coord.), *Título del libro en cursiva*. Lugar de edición: Editorial, p. o pp.

Vínculo Web⁴

Indicar el link completo, la fecha de consulta, y si es posible la institución que lo «edita».

¹ LORENZETTI, Ricardo Luis (2004). *Tratado de los Contratos, Parte General*. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni Editores.

² CAFFERATTA, Néstor (2004). «El principio de prevención en el derecho ambiental» en *Revista de Derecho Ambiental*, Vol. 5, n.º 2, pp. 9-49.

³ BULL, Hedley (1972). «The theory of international politics» en PORTER, Brian (ed.), *The Aberystwyth Papers. International Politics*. Londres: Oxford University Press.

⁴ www.uam.es/centros/derecho/cpolitica.html [Consultado el 26 de marzo de 2011].

2. Sobre el contenido de los artículos

- Los trabajos deberán tener una extensión máxima de 50.000 caracteres con espacios incluidos.
- Los trabajos deberán ser inéditos y no haber sido enviados, de manera simultánea, a otras revistas o plataformas. Recibirán una valoración ciega, a través de un sistema de referato con el fin de preservar la calidad y el rigor científicos.
- Todos los artículos han de tener un resumen y palabras clave en español e inglés. El resumen tendrá un máximo de 200 palabras, y 5 palabras clave en cada idioma.
- Los cuadros y gráficos deberán estar insertos en el texto en Word. Las imágenes, incluidas también en el texto, deberán estar en archivos independientes en formato .jpg o .gif; todas con una resolución mínima de 300 dpi.
- Esta publicación no se hace responsable por los trabajos no publicados ni se obliga a mantener correspondencia con los autores sobre las decisiones de selección.

3. Anexo

- Se deberán presentar dos copias en versión impresa, tamaño A4. El original deberá estar firmado por el o los autores.
- La copia no incluirá los nombres de los autores.
- Las copias deben ser enviadas por correo postal a «Cándido Pujato 2751, 1er piso (CP3000) Santa Fe, República Argentina» con referencia al Centro de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.
- Se deberá presentar una tercera copia en formato digital (soporte CD o DVD) que podrá enviarse al correo electrónico de la publicación: papelesdelcentro@fcjs.unl.edu.ar
- El original irá acompañado de una hoja adjunta en la que constarán: los datos personales completos del autor o los autores (número de documento, domicilio postal, teléfono y dirección de correo electrónico), un breve *curriculum vitae*, fecha de envío del manuscrito y las aclaraciones que se consideren necesarias para la correcta publicación del trabajo.

Papeles del Centro
de Investigaciones 14

}

Se terminó de imprimir en
Imprenta UNL, Ciudad Universitaria,
Paraje El Pozo, Santa Fe,
República Argentina, mayo de 2013

