Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE PONCE

PEDRO HERNÁNDEZ RIVERA Demandante – Apelado v. REAL LEGACY ASSURANCE COMPANY, INC. Y CARRION, LAFFITTE & CASELLAS, INC. Demandados – Apelantes	KLAN201401253	*Apelación* procedente del Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de Ponce Civil. Núm. J AC2011-0712 Sobre: Acción Civil por violaciones al Código de Seguros, por Prácticas Ilegales y Dolo Contractual

Panel integrado por su presidente el Juez Piñero González, la Juez Birriel Cardona y el Juez Sánchez Ramos[1]

Sánchez Ramos, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 10 de agosto de 2015.

Real Legacy Assurance Company ("Real Legacy") nos solicita que revoquemos la *Sentencia* emitida por el Tribunal de Primera Instancia, Sala de Ponce. Luego de celebrar el juicio, el Tribunal declaró "Con Lugar" la *Demanda* presentada por el señor Pedro Hernández Rivera ("señor Hernández Rivera"), y ordenó a Real Legacy a pagar a éste $44,703.20 en concepto de comisiones no devengadas, y a pagar otra partida de $4,500.00 por honorarios de abogado.

Por los fundamentos que se exponen a continuación, se confirma la sentencia apelada.

I.

Los hechos que nos permiten resolver esta apelación no están en controversia y surgen de la transcripción de la prueba

[1] Orden Administrativa núm. TA-2015-044 de 9 de marzo de 2015, mediante la cual se designa al Juez Sánchez Ramos en sustitución de la Juez Surén González.

oral y del contenido del expediente. A continuación, un resumen de los mismos.

El señor Hernández Rivera es productor o agente de seguros y, como tal, se dedica a gestionar pólizas de seguros a favor de sus clientes, entre ellos la Compañía Ponceña de Transporte ("Cía. Ponceña"), la aquí apelada. En el mes de diciembre de 2009, el señor Hernández Rivera estaba en proceso de renovar las pólizas de seguros de la Cía. Ponceña, pólizas que permiten a ésta mantener en marcha su negocio de acarreo de vagones de mercancías.

El señor Hernández Rivera completó el trámite de renovación mediante Eastern American Insurance Company ("Eastern American"), agencia general que representaba a la aseguradora Real Legacy, la aquí apelante. En el mes de diciembre de 2009, Real Legacy emitió una cotización de primas para todas las pólizas que requería la Cía. Ponceña, pero el precio resultó muy alto para la compañía de transporte, especialmente la prima del seguro nombrado "Truckers Policy". Así que el señor Hernández Rivera, sin mucho éxito, solicitó la reconsideración del precio establecido por la compañía aseguradora.

Sin embargo, y ante la inminencia del vencimiento de las pólizas, que ocurrió el 16 de enero de 2010, la Cía. Ponceña y el señor Hernández Rivera solicitaron a Eastern American que renovara todos los seguros. En consecuencia, el 12 de enero de 2010 Eastern American emitió la póliza CLP2091409, que es el seguro "Truckers Policy", contrato que provee la cubierta de responsabilidad pública que requiere Cía. Ponceña para poder entrar con sus camiones a los puertos locales y ofrecer su servicio de transporte. La renovación del resto de las pólizas culminó un día antes de la fecha de expiración de los seguros, el 15 de enero de 2010.

El 14 de enero de 2010, la Cía. Ponceña hizo un primer pago a Eastern American de $50,000.00 para cubrir el monto de la prima que sumaban los seguros; el resto del costo de las pólizas sería financiado. Es importante señalar, por razones que veremos más adelante, que la prima del seguro denominado "Truckers Policy" ascendió a $236,427.00. Así expedidas las pólizas, el 16 de enero de 2010, la Cía. Ponceña pudo entrar a los puertos y continuar con su negocio de transporte de bienes.

Ahora bien, al mismo tiempo en que el señor Hernández Rivera se encontraba enfrascado en el proceso de renovación de seguros, la Cía. Ponceña procuró los servicios de Carrión, Laffitte & Casellas, Inc. (Carrión, Laffitte & Casellas). En específico la nombró, mediante carta con fecha de 14 de enero de 2010, como "corredores de seguros" para gestionar seguros como su agente o productor de seguros. Al día siguiente aclaró, mediante otra carta, que "nuestro agente de seguros para Real Legacy Assurance y Eastern American Insurance es el señor Pedro Hernández". Por último, al otro día, el 16 de enero de 2010, la Cía. Ponceña expidió una tercera carta de nombramiento, en la que expuso que "[l]a presente es para otorgamos [sic] exclusividad para [sic] Carrión [,] Laffitte [&] Casellas, Inc. como corredores de seguro de nuestra empresa, efectivo desde el 16 de enero de 2010". Así que, inicialmente la Cía. Ponceña mantuvo al señor Hernández Rivera y a Carrión, Laffitte & Casellas como sus productores de seguros, pero finalmente, mediante la última carta de nombramiento que expidió, nombró a esta última compañía como su productor exclusivo de seguros.

Así las cosas, y con la última carta de nombramiento, Carrión, Laffitte & Casellas negoció nuevas pólizas de seguros con Real Legacy a favor de Cía. Ponceña. El resultado del trabajo fue la expedición de otra "Truckers Policy", la póliza CLP70051288,

con una prima ascendente a $182,463.00, la cual, comparada con la primera, significó un ahorro de $53,964.00 a favor de la Cía. Ponceña. La Cía. Ponceña canceló la póliza CLP2091409 y la sustituyó por la que Carrión, Laffitte & Casellas tramitó a su favor. Igual sucedió con el resto de las pólizas que tramitó el señor Hernández Rivera; todas fueron canceladas y sustituidas por las "nuevas" pólizas gestionadas por Carrión, Laffitte & Casellas.

El 14 de diciembre de 2011, el señor Hernández Rivera demandó a Real Legacy y a Carrión, Laffitte & Casellas. Sobre la base de los hechos antes relatados, reclamó $59,703.20 por comisiones no pagadas. Aseguró que esa cantidad representa "los ingresos que debió recibir como agente" de Cía. Ponceña y alegó que Real Legacy concedió un descuento ilegal a la Cía. Ponceña, para retenerla como cliente. Concluyó que las acciones de las co-demandadas "constituyen una acción ilegal, dolosa y fraudulenta que le causó pérdida".

A pesar de ello y antes del juicio, el señor Hernández Rivera y Carrión, Laffitte & Casellas llegaron a un acuerdo que puso fin al pleito entre ellos. El 23 de diciembre de 2013 presentaron una "Moción Conjunta sobre Desistimiento Voluntario" mediante la cual anunciaron la transacción al Tribunal. En vista de ello, el 8 de enero de 2014, el foro primario emitió una *Sentencia Parcial* mediante la cual desestimó *con perjuicio* la acción en contra de Carrión, Laffitte & Casellas. El pleito continuó en contra de Real Legacy.

Ahora bien, durante el juicio declararon: (1) el señor Hernández Rivera; (2) la señora Carmen Iris Luna Echevarría ("señora Luna Echevarría"), quien al momento de los hechos que relatamos ocupaba el puesto de "comptroller" de la Cía. Ponceña y era la responsable de mantener al día todos los seguros de la corporación; (3) el señor Arnaldo Soto ("señor Soto"), ejecutivo de

Carrión, Laffitte & Casellas, persona responsable de tramitar los seguros de la Cía. Ponceña; (4) Jennifer Barbosa, quien al momento de los hechos era empleada de Real Legacy; (5) y Carmen González ("señora González"), quien era empleada de Real Legacy y fue la persona contacto del señor Soto en Real Legacy.

Además de los hechos que hemos bosquejado arriba, el Tribunal de Primera Instancia determinó, como hecho incontrovertido, que el señor Hernández Rivera no recibió la comisión que debió haber devengado como agente y productor de Cía. Ponceña. El Tribunal dio por cierto que el monto total de las comisiones no devengadas fue $59,703.20. Adicionalmente determinó que "[l]a diferencia entre ambos programas de seguros concernidos en este caso no es significativa en cuanto a sus cubiertas". Sobre la base de los hechos que hemos relatado, el Tribunal de Primera Instancia concluyó que:

> Los hechos que hemos determinado en esta sentencia demuestran que la compañía de seguros codemandada, Real Legacy Assurance Company, en un plazo de ocho (8) días, emitió dos (2) pólizas prácticamente idénticas. La primera fue gestionada por el demandante como corredor o productor y la segunda fue gestionada por la codemandada Carrión, Laffitte & Casellas, Inc. Ambas pólizas tienen cubiertas muy parecidas, aunque la segunda tiene límites mayores en cuanto al área de responsabilidad pública. Sin embargo, entre ellas hay una diferencia en prima alrededor de $54,000.00, siendo la segunda póliza más barata por dicha suma, aún cuando provee una mayor cubierta, según declararon los testigos examinados en el juicio.
>
> Esa diferencia en la prima de ambas pólizas es injusta para el agente o productor de la primera póliza y está prohibida por el artículo 27.000 del Código de Seguros de Puerto Rico. Allí se prohíbe que se establezcan diferencia o se concedan rebajas cuando, en esencia, existen los mismos factores de asegurabilidad, riesgo y exposición, o elementos de gastos, o en los tipos o en las primas cargadas, como en este caso.

El Tribunal añadió a su conclusión que una compañía de seguros, como Real Legacy, que por alguna razón cotiza dos veces "la prima" para la misma póliza del mismo asegurado, "debe cotizarla exactamente igual" en ambos casos "si no ha habido ningún cambio en los factores que la puede afectar". Como cuestión de hecho el foro primario reiteró que la diferencia entre

las primas del primer y segundo paquete de pólizas es una rebaja prohibida por el Código de Seguros de Puerto Rico. Es por lo anterior que ordenó a Real Legacy a pagar al señor Hernández Rivera $44,703.20, en concepto de comisiones no devengadas, cantidad que calculó tomando en consideración el acuerdo transaccional antes reseñado, y también ordenó a Real Legacy a pagar $4,500.00 por honorarios de abogado por haber desplegado temeridad al defenderse durante el pleito.

Inconforme, Real Legacy cuestiona la *Sentencia* ante relacionada y asegura que cometió error el Tribunal al concluir que concedió una rebaja prohibida e imponerle el pago de la comisión reclamada por el señor Hernández Rivera y al encontrarlo temerario por no llegar a un acuerdo transaccional en las tempranas etapas del litigio como hizo Carrión, Laffitte & Casellas. También asegura que el Tribunal erró "al llegar a determinaciones a base del testimonio de Carmen González que son contrarias a la prueba presentada".

El señor Hernández Rivera compareció mediante su alegato, las partes estipularon la transcripción de la prueba oral, y Real Legacy presentó su alegato suplementario. Estamos en posición de resolver.

II.

A. Los negocios de seguros en Puerto Rico

El Código de Seguros de Puerto Rico, Ley Núm. 77 de 19 de junio de 1957, según enmendada, 26 LPRA sec. 101 *et seq.*, establece el conjunto de normas especiales que regulan la materia de seguros. *Mun. de San Juan v. Great Ame. Ins. Co.*, 117 DPR 632, 636-637 (1986). Es por ello que el Tribunal Supremo ha destacado que, en primer lugar, ante una controversia que involucre pólizas de seguros, debemos acudir al Código de Seguros y solo en situaciones jurídicas no contempladas en ese cuerpo legal,

acudiremos entonces a otras fuentes legales supletorias como lo es el Código Civil. *Vélez v. Bristol–Myers*, 158 DPR 130, 134 (2002). En lo pertinente a este recurso, el Artículo 9.400 del Código de Seguros, *supra*, dispone:

> Cuando una póliza de seguro originalmente suscrita a través de un agente o corredor determinado, cuya prima haya sido facturada y pagada, en parte o en su totalidad, fuere cancelada y sustituida por una o más pólizas con las mismas cubiertas adicionales para el mismo asegurado a través de otro agente o corredor, fuere o no fuere suscrita con el mismo asegurador, y fuere o no fuere suscrita por el mismo término, el nuevo agente o corredor será responsable al agente o corredor de origen por la cantidad de cualquier comisión no devengada por éste, por el periodo comprendido entre la fecha de la cancelación y la fecha del comienzo del próximo aniversario de la póliza original, si el plazo correspondiente al año póliza en que ocurre la cancelación ha sido pagado.
>
> A los efectos de esta sección 'comisión no devengada' significa la comisión que se ha adelantado a, o se ha pagado a, o se ha acreditado a la cuenta de un agente o corredor por razón de la prima que ha sido pagada a, y aceptada por el asegurador, pero que el agente o corredor venga obligado a devolver por razón de la cancelación del seguro por el cual se pagó la prima.

Para que el citado Artículo 9.400, aplique a una situación de hechos, es necesaria la presencia de las condiciones dispuestas en la Carta Normativa Núm. N–L–02–15–2005 emitida por la Oficina del Comisionado de Seguros el 11 de marzo de 2002:

> (1) una póliza suscrita por un productor original;
>
> (2) que se haya pagado parcial o totalmente la prima de la póliza originalmente suscrita;
>
> (3) la cancelación de dicha póliza;
>
> (4) la sustitución de la póliza cancelada por una nueva con las mismas cubiertas o con cubiertas adicionales para el mismo asegurado;
>
> (5) que la nueva póliza sea tramitada mediante un nuevo productor, y;
>
> (6) que el productor original haya tenido que devolver las comisiones no devengadas al asegurador de origen.

La Carta Normativa establece que el Artículo 9.400, tiene como propósito disuadir a los productores de seguros de despojar a otros productores de sus negocios y clientes. Por ello, aunque el principio de la buena fe no aparece explícitamente como uno de los requisitos para la aplicación de esta disposición legal, el mismo

está implícitamente incluido ya que la buena fe es un principio que gobierna toda relación de negocios.

III.

En este caso, después de estudiar con cuidado la transcripción de la prueba oral estipulada, podemos concluir con toda certeza, que no hay controversia en cuanto a que el señor Hernández Rivera, actuando como productor de seguros de la Cía. Ponceña, negoció un primer grupo de seguros a favor de la compañía. Entre las pólizas estaba la CLP2091409 cuya prima ascendió a $236,427.00. En el expediente encontramos el primer pago que hizo la Cía. Ponceña para cubrir el monto de la prima y según el testimonio de la señora Luna Echevarría, la Cía. Ponceña se proponía financiar, como era su costumbre, el resto. El expediente contiene una copia del seguro.

Además, el testimonio de la señora Luna Echevarría, quien al momento de los hechos era la persona encargada de tramitar los seguros, confirma todo lo anterior. En la vista, refiriéndose al cheque de $50,000.00 y a la póliza CLP2091409, la señora Luna Echevarría testificó:

> R. Ese es el… es un… Se me olvida el nombre ahora mismo, **pero es el pronto que nosotros damos para entonces que nos emitan la póliza y el resto se financia y que nos provean para el 16 de enero el certificado de pago que nos requieren los muelles para que nuestros camiones no se detengan y puedan seguir operando**.
>
> P. Okay. ¿Por lo tanto, ese pago de 50 mil pesos fue para qué póliza?
>
> R. Para la póliza que estaba actualmente en este momento.
>
> P. Era esa, ¿verdad?
>
> R. Sí, seria esta que es la que tiene fecha del 14, que concordaría con esa. A ese momento, pues y no tenía ahí el número tal de, de póliza.
>
> P. Okey. O sea, ¿que esos 50 mil pesos fueron para pagar, para empezar a pagar esta póliza y tener cubierta a partir del día 16.
>
> R. A partir del día 16. Eso es así.
>
> […]

> P. ...**qué póliza usted utilizó para continuar teniendo acceso a las facilidades portuarias de las navieras a las que usted les rendía servicio?**
>
> R. Esta póliza.
>
> P. La del 16, que se cre...
>
> P. **¿La primera póliza?**
>
> R. **Sí, la primera póliza**.
>
> P. **¿La que tramitó Pedro Hernández?**
>
> R. **Sí, tiene que haber sido esa póliza, porque esta fue el 27, si no nos hubiéramos quedado sin servicio, y nosotros no paramos nuestros servicios**. (Énfasis nuestro.)

Tampoco está en controversia que la Cía. Ponceña, el 16 de enero de 2010, otorgó una carta de nombramiento en la que dejó claro que su único productor de seguros, desde esa fecha en adelante, sería Carrión, Laffitte & Casellas. Explicó que el propósito de esa carta fue que Carrión, Laffitte & Casellas fuera su productor o corredor de seguros exclusivo, pues había obtenido un mejor precio para las primas con Real Legacy para los seguros que necesitaba. Estos hechos los encontramos en el testimonio de la señora Luna Echevarría:

> P. Ahí es que usted aclara. Ahora, ¿el 16...
>
> R. Ajá.
>
> P. ...usted emite una tercera carta...
>
> R. Sí.
>
> P. ¿Dice, "Ahora, de ahora en adelante Carrión & Laffitte son nuestros agentes para todas las compañía de Puerto Rico"? ¿Correcto?
>
> R. Eso es así.
>
> P. **Okey. ¿Qué causó, si algo, esa tercera carta?**
>
> [...]
>
> R. **El... se consiguió un descuento en la, en la póliza**.
>
> P. Dígalo más alto, si es tan amable.
>
> R. **Se consiguió un descuento en la, en la póliza, y entonces, ellos**...
>
> P. **¿Quién consiguió un descuento en la póliza?**
>
> R. **Carrión, Laffitte & Casellas.**
>
> P. Carrión & Laffitte. ¿Y ese descuento en la póliza, con qué compañía fue?
>
> R. Con Real Legacy.

> P. Con Real Legacy. O sea, ¿Qué para el 16, cuando usted revoca…
>
> R. Unjú.
>
> P. … la, la carta del 15 donde todavía mantenía el nombramiento de agente ba…
>
> R. Unjú.
>
> P. …de Pedro Hernández para Real Legacy, usted lo revoca, porque Carrión & Laffitte le dicen, "Te conseguí un descuento con Real Legacy mismo"? ¿Correcto?
>
> R. Sí, ellos estaban cotizando con Triple S y Real Legacy, pero el descuento con Real Legacy que era la, la compañía que nosotros habíamos mantenido durante todos los años, pues igualaba a Triple S, y se parecía bastante a Triple S. (Énfasis nuestro.)

No hay duda de que, luego de que Carrión, Laffitte & Casellas consiguiera una mejor prima y que Real Legacy expidiera un nuevo grupo de pólizas, la Cía. Ponceña procedió a cancelar el primer grupo de seguros que obtuvo mediante la gestión del señor Hernández Rivera, y sustituirlos con el grupo de seguros que Carrión, Laffitte & Casellas negoció con Real Legacy. Transcribimos el testimonio de la señora Luna Echevarría que verifica lo anterior:

> P. ¿Y usted se reunió con Arnaldo Soto después del 16 para gestionar la póliza con otras aseguradoras?
>
> R. No recuerdo. Yo… nosotros hablamos por teléfono.
>
> P. Hablaron por teléfono. O sea, ¿Qué a pesar de que usted estaba haciendo negocios con la póliza que le gestionaron a través de Pedro Hernández y la agencia de Ponce, que es la que usted mencionó…
>
> R. Unjú.
>
> P. …aquí, verdad, que identificó, usted estaba activamente buscando cotizaciones en el mercado…
>
> R. Claro.
>
> P. …con otras aseguradoras?
>
> R. Claro, porque estoy buscando una economía. Por lo tanto, estoy buscando en el mercado.
>
> P. Estaba buscando una economía. O sea, ¿Qué su intención era, si se conseguía una rebaja…
>
> R. Buscar la rebaja.
>
> P. …buscar la rebaja? ¿Pues entonces no era correcto que usted ya tuviera ese negocio para el 16 con Real Legacy por 50 mil pesos menos? ¿Verdad que eso no es correcto?
>
> R. Yo ya tenía una póliza vigente.

> P. ¿La del 239?
>
> R. Pues si estaba buscando una economía, yo la podía cancelar.
>
> P. O sea, ¿que usted entiende que usted tiene la potestad como cliente, en este caso la Compañía Ponceña de Transporte…
>
> R. Claro. Eso según una…
>
> P. …de cancelar la póliza y buscar un mejor negocio?
>
> R. Claro. Como según una vez Real Legacy tuvo la potestad de cancelar en un momento dado la póliza…
>
> […]
>
> P. ¿Usted sabe qué gestiones, si alguna, hizo el señor Arnaldo Soto después del 16?
>
> R. No, yo no sé qué gestiones él hizo. Yo sé que yo le había indicado que si me podía conseguir mis, mis mismos términos y… o sea, valores de mis pólizas, o sea, mi póliza, a ver en el precio que me la daba.
>
> P. O sea, que en efecto con la carta del 16 usted, para decirlo en forma pedestre, usted despidió a Pedro Hernández como su corredor y lo sustituyo por Carrión, Laffitte & Casellas, ¿verdad?
>
> R. Lo sustituí.
>
> P. ¿Ah?
>
> R. Lo sustituí con la carta del 16.
>
> P. Por eso. Ya él cesó. Entonces, ¿usted siguió persiguiendo una rebaja en la misma?
>
> R. Exactamente.

Igualmente estamos convencidos de que el descuento que ofreció Real Legacy tuvo el único propósito de mantener a Cía. Legacy como cliente. Esto último lo pudimos ver en la transcripción del testimonio de la señora González, la empleada de Real Legacy que trabajó las nuevas cotizaciones solicitadas por Carrión, Laffitte & Casellas:

> R. … El señor Arnaldo Soto en un momento dado me llamó a mi oficina para pedirme una cita, porque deseaba ir a, a hablar conmigo sobre la cuenta, porque me dijo que la cuenta le había sido otorgada a él con una carta de nombramiento. Nos reunimos en la oficina, me llevó la carta de nombramiento, y yo comen… me dijo, en la conversación que tuvimos, que ya él tenía unas cotizaciones de otras compañías, específicamente de Triple-S, la más baja, y que no quería dar la oportunidad de si nosotros queríamos mantener la cuenta teníamos que entonces ver de qué manera podíamos llegar a competir con la prima de Triple-S.
>
> […]

> R. Bueno, pues se le dio el… Ellos rebajaron sus, sus primas, yo las rebajé más, y comenzamos a trabajar la cuenta para poder retenerla, y eso es sencillo. Realmente, eso fue lo que sucedió. **Al, al tener competencia de otra compañía y estar de por medio una agencia pidiéndome que los ayudara, pues también pude, pude lograr lo que**… **el objetivo de, de retener la cuenta**. **Eso fue todo**. (Énfasis nuestro.)

Resaltamos que todos estos hechos surgen claramente del récord ante nosotros, en especial de la transcripción de la prueba oral estipulada. Por las misma razones, y contrario a lo que postula Real Legacy en sus escritos, la prueba sí sostiene de forma preponderante la existencia del grupo de pólizas que primero gestionó el señor Hernández Rivera a favor de la Cía. Ponceña, entre ellas la "Truckers Policy", y que entre el 16 de enero de 2010 y el 22 de enero del mismo año, la Cía. Ponceña utilizó para poder seguir operando su negocio, incluyendo el poder entrar a los puertos del país para recoger y entregar mercancía, en lo que Carrión, Laffitte & Casellas le conseguía una mejor cotización con Real Legacy.

En resumen, el testimonio oral que hemos analizado nos permite concluir que, una vez Carrión, Laffitte & Casellas obtuvo un mejor precio, la Cía. Ponceña procedió a nombrarlos como su productor de seguros exclusivo, y también procedió a cancelar el primer grupo de pólizas que fue expedido por Real Legacy, negociadas por el señor Hernández Rivera, y las sustituyó por el grupo de pólizas que Carrión, Laffitte & Casellas negoció con Real Legacy. Por último, está fuera de toda duda que Real Legacy ofreció el descuento, que tanto han reseñado las partes en sus escritos, con el único propósito de retener a la Cía. Ponceña como cliente.

IV.

Aclarados los hechos, abordamos el tema de la cancelación del grupo de seguros. En torno a la cancelación por la Cía. Ponceña del grupo de pólizas tramitado por el señor Hernández

Rivera, no existe ninguna disposición legal específica que la regule. Véase: *Reyes Ayala v. Torres Amaral et al.*, 130 DPR 743 (1992).

En ese sentido, la Cía. Ponceña podía, como lo hizo, solicitar la cancelación del grupo de contrato de seguros en cualquier momento, siempre y cuando se lo permita lo pactado específicamente en la póliza. No encontramos nada en el expediente, en específico en las copia de la póliza CLP2091409, que impidiera a la Cía. Ponceña cancelar el primer grupo de seguros. Tampoco las partes sometieron como evidencia copia del resto de los seguros, por lo que presumimos que la cancelación, tal como fue hecha por la Cía. Ponceña, era posible de acuerdo a los términos incluidos en las diferentes pólizas.

Ahora bien, y como ocurrió en este caso, la Cía. Ponceña luego de cancelar el grupo de seguros, optó por obtener un grupo nuevo. Esta operación se conoce en el campo de seguros como una sustitución. Véase: L. Russ & T. Segalla, Couch on Insurance 3D, West Group, Vol. 2, sec. 30:126, págs. 31–120. ("the net effect of a substitution of policies is that the insurer and the insured have agreed that the original policy shall no longer be in force and that another shall take its place.")

Ante el escenario de la sustitución, el Art. 9.400 del Código de Seguros, 26 LPRA sec. 940, dispone lo siguiente:

> **Cuando una póliza de seguro originalmente suscrita a través de un agente o corredor determinado**, **cuya prima haya sido facturada y pagada, en parte o en su totalidad**, **fuere cancelada y sustituida por una o más pólizas con las mismas cubiertas adicionales para el mismo asegurado a través de otro agente o corredor**, fuere o no fuere suscrita con el mismo asegurador, y fuere o no fuere suscrita por el mismo término, **el nuevo agente o corredor será responsable al agente o corredor de origen por la cantidad de cualquier comisión no devengada por éste**, **por el período comprendido entre la fecha de la cancelación y la fecha del comienzo del próximo aniversario de la póliza original**, si el plazo correspondiente al año póliza en que ocurre la cancelación ha sido pagado.
>
> A los efectos de esta sección 'comisión no devengada' significa la comisión que se ha adelantado a, o se ha pagado a, o se ha acreditado a la cuenta de un agente o

> corredor por razón de la prima que ha sido pagada a, y aceptada por el asegurador, pero que el agente o corredor venga obligado a devolver por razón de la cancelación del seguro por el cual se pagó la prima. (Énfasis nuestro.)

En el presente caso, entre las partes no hubo acuerdo sobre qué ocurriría en caso de la Cía. Ponceña decidiera cancelar y sustituir las pólizas que trabajó el señor Hernández Rivera. Por otro lado, en cuanto a la ausencia de buena fe que impide la aplicación del Art. 9.400, la Carta Normativa Núm. N–L–02–15–2005 de la Oficina de la Comisionada de Seguros, establece que "para determinar la existencia de buena fe [...], es necesario que todo productor notifique inmediatamente el cambio de nombramiento al productor original".

En el expediente, no encontramos evidencia de que Carrión, Laffitte & Casellas notificara inmediatamente al señor Hernández Rivera el cambio de nombramiento de productor que hizo la Cía. Ponceña el 16 de enero de 2010. Por lo tanto, en este caso opera plenamente el Art. 9.400 del Código de Seguros, que le concedía al señor Hernández Rivera el derecho de reclamar directamente a Carrión, Laffitte & Casellas el importe de cualquier comisión no devengada.

En cuanto al asunto del descuento ilegal, el Tribunal de Primera Instancia decidió que el descuento que hizo Real Legacy, al segundo paquete de seguros, fue ilegal porque violó el Art. 27.100 del Código de Seguros, 26 LPRA sec. 2710. Ese fue el fundamento que utilizó para ordenar a Real Legacy el pago de la comisión reclamada por el señor Hernández Rivera e imponer sanciones por temeridad. La actuación del Tribunal de Primera Instancia es correcta al amparo del texto del Art. 27.100. La parte del Artículo que nos ocupa lee de la siguiente forma:

> (1) **Ninguna persona proveerá en una póliza, u ofrecerá,** venderá, comprará, u ofrecerá o prometerá comprar, vender, dar, **prometer o conceder en forma alguna al asegurado presente o futuro ni a ninguna otra persona, como incentivo para la obtención de un seguro, o**

> **<u>después de haberse efectuado un seguro</u>**, **o <u>en relación con una transacción de seguro</u>**:
>
> (a) **<u>Ninguna rebaja</u>**, **<u>descuento</u>**, **<u>disminución</u>**, crédito **<u>o reducción en la prima estipulada en una póliza</u>**.
>
> [...]
>
> (2) **<u>Ningún asegurado nombrado en una póliza</u>**, **ni ningún empleado o <u>representante del mismo</u>**, **recibirá o aceptará, directa o indirectamente, tal rebaja, descuento**, disminución o reducción de prima, favor o ventaja especial u objeto de valor o incentivo.
>
> (3) **Cualquier persona que participe en una rebaja o incentivo ilegal** será sancionada con una multa administrativa que no excederá de diez mil dólares ($10,000) por cada violación. Además, **deberá restituir el monto de la rebaja, comisión o beneficio** y provocará la revocación, desde su comienzo, de cualquier prerrogativa, favor, ventaja, beneficio, empleo lucrativo, puesto o cualquier otro objeto de valor envuelto, tanto para el donante como para el donatario. [...]

Sobre la base de los testimonios que hemos transcrito en esta *Sentencia*, y del resto que hemos examinado, concluimos que Real Legacy, en un plazo de ocho días, emitió dos pólizas que, en esencia, cubren los mismos riesgos. Lo que ocurre en este caso es que la primera fue gestionada por el señor Hernández Rivera, como corredor o producto de seguros de la Cía. Ponceña. Luego que el primer grupo de seguros fuera emitido y puesto en vigor, unos días después, una segunda póliza de seguro fue negociada, por Carrión, Laffitte & Casellas, para asegurar el mismo negocio. Ambos seguros cubren el riesgo de operar la flota de vehículos de la Cía. Ponceña; la única diferencia es que la segunda póliza tiene límites mayores en cuanto al área de responsabilidad pública. No obstante, hay una diferencia en prima bastante marcada, lo que resultó en que el seguro gestionado por Carrión, Laffitte & Casellas tuviera una prima mucho más barata y, como vimos, el único propósito que tuvo Real Legacy para ofrecer dicho descuento fue mantener a la Cía. Ponceña como cliente. En cuanto a este asunto, hacemos nuestra la conclusión a la que correctamente llegó el foro primario:

> Esa diferencia en la prima de ambas pólizas es injusta para el agente o productor de la primera póliza y está prohibida

> por el artículo 27.000 del Código de Seguros de Puerto Rico. Allí se prohíbe que se establezcan diferencia o se concedan rebajas cuando, en esencia, existen los mismos factores de asegurabilidad, riesgo y exposición, o elementos de gastos, o en los tipos o en las primas cargadas, como en este caso.

Así pues, la diferencia entre las cuantías de las primas del primer y segundo paquete de pólizas constituyen una rebaja prohibida por el Código de Seguros de Puerto Rico. Es por lo anterior que estamos de acuerdo con lo dispuesto por el Tribunal de Primera Instancia en la *Sentencia* apelada. Real Legacy debe restituir el monto de la comisión por $44,703.20.

Real Legacy objeta la cuantía de $44,703.20 que tiene que pagar. Argumenta que, salvo el testimonio del señor Hernández Rivera, no existe otra prueba que corrobore la cantidad en comisiones que reclamó. Sin embargo, es principio en nuestro ordenamiento jurídico que si el juzgador de los hechos entiende que el testimonio de un solo testigo merece entero crédito en cuanto al hecho que se busca probar, esto será suficiente para dar ese hecho como probado. *Pueblo v. Villafañe*, 143 DPR 474 (1997).

A su vez, del récord ante nosotros no surge prueba en contrario para rebatir la cuantía de la comisión reclamada. No erró el Tribunal de Primera Instancia al establecer la cantidad de la comisión en $44,703.20, pues la prueba ventilada durante el juicio así lo estableció.

Finalmente, abordamos la temeridad impuesta por el Tribunal de Primera Instancia a Real Legacy. Es norma en nuestra jurisdicción que incurre en temeridad aquella parte que hace necesario un pleito frívolo y obliga a la otra parte a incurrir en gastos innecesarios. *Torres Ortiz v. E.L.A.*, 136 DPR 556, 565 (1994). Entendemos, al igual que lo hizo el Tribunal de Primera Instancia, que Real Legacy actuó con temeridad, pues el texto del Código de Seguros es claro y no ofrece dudas, en cuanto a que,

tanto Real Legacy como Carrión, Laffitte & Casellas, respondían al señor Hernández Rivera.

Además, Real Legacy, injustificadamente, negó la certeza de la existencia del primer paquete de pólizas, a pesar de constarle su veracidad. Ello también sustenta la conclusión de que hubo temeridad de su parte al litigar este caso. *Polanco v. Tribunal Superior*, 118 DPR 350, 359 (1987).

Hay que recordar que la determinación de si una parte ha actuado o no con temeridad descansa en la discreción del Tribunal, por lo que sólo intervendremos cuando surja de tal actuación un claro abuso de discreción. En este caso, optamos por no intervenir con la determinación de temeridad, y tampoco con la partida que se detalló como honorarios de abogado por temeridad, pues la misma no es excesiva ni irrazonable.

V.

Por los fundamentos antes expuestos, se confirma la *Sentencia* apelada.

Lo acordó y manda el Tribunal y lo certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones.

Lcda. Dimarie Alicea Lozada
Secretaria del Tribunal de Apelaciones