

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGION JUDICIAL DE SAN JUAN
PANEL I

LESLIE M. FEBRES

Recurrido

v.

PEDRO RIVERA LÓPEZ
H/N/C VISTAMAR MOTORS

Recurrente

KLRA201401194

REVISIÓN JUDICIAL
procedente del
Departamento de
Asuntos del
Consumidor

QUERELLA NÚM.:
SJ0008891

SOBRE:
Compraventa de
Vehículo de Motor

Panel integrado por su presidenta, la Jueza Fraticelli Torres, la Jueza Ortiz Flores y el Juez Ramos Torres

Fraticelli Torres, Jueza Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 30 de abril de 2015

El recurrente Pedro Rivera López, h/n/c Vistamar Motors, nos solicita la revocación de la resolución emitida el 27 de agosto de 2014 por el Departamento de Asuntos del Consumidor, que declaró ha lugar la querella incoada por la recurrida Leslie M. Febres en su contra. En esa resolución se anuló el contrato de compraventa de un vehículo de motor y se ordenó al recurrente a restituir \$3,400 a la señora Febres, por el precio pagado por el vehículo y el costo de cierta reparación.

Luego de examinar los méritos del recurso y la transcripción de la prueba oral, así como la prueba documental que obra en el expediente, resolvemos confirmar la resolución recurrida.

Examinemos los antecedentes fácticos y procesales que justifican esta decisión.

I

De las determinaciones de hechos probados en la vista administrativa celebrada en el D.A.Co., los que encuentran apoyo en la prueba aquilatada por la jueza administrativa de la agencia, reseñamos

las más relevantes. La recurrida Leslie M. Febres y el padre de su hijo Jonathan Figueroa Rodríguez¹ vieron el anuncio de un vehículo de motor en los clasificados en internet, por el precio de \$3,000, y llamaron al concesionario que lo tenía en venta, Vistamar Motors. Hablaron con el señor Pedro Rivera López, dueño del negocio, y le explicaron que necesitaban el vehículo para llevar a su nene enfermo a las citas médicas. Ya en el lote, el señor Rivera le ofreció el vehículo Mitsubishi Galant de 1999, con un millaje de 195,738, por el que pagó \$2,500, más \$65 por la tablilla y el marbete. Les dijo que estaba en buenas condiciones, aunque tenía una pequeña pérdida de aceite en la transmisión. La señora Febres, junto al señor Figueroa Rodríguez, quien la acompañaba ese día, probaron brevemente el vehículo y a ambos les pareció que funcionaba bien. El concesionario había adquirido el vehículo mediante “trade in”, en una transacción efectuada dos días antes de vendérselo a la señora Febres, quien suscribió sola el contrato. El contrato escrito tiene una anotación de que el vehículo se le vendió sin garantía.

El negocio del recurrente ubica en el pueblo de Quebradillas y la señora Febres reside en Trujillo Alto. Ese mismo día, luego de adquirir el automóvil, y de camino de regreso a su casa, la señora Febres notó que el vehículo funcionaba algo raro. Así se lo expresó telefónicamente al señor Figueroa Rodríguez, quien la seguía en otro automóvil. Ya en Vega Alta el vehículo no se movió más y ambos esperaron a que se enfriara para continuar la marcha. Llamaron de inmediato al recurrente, quien les indicó que llevaran el automóvil a un mecánico y que él pagaría la reparación. Luego de enfriarse, pudieron prender el vehículo nuevamente y con dificultad llegaron a la residencia de la señora Febres en Trujillo Alto. Más tarde lo llevaron en grúa al taller del mecánico de confianza de la familia, quien lo cotejó y le reparó lo que supuestamente estaba

¹ No consta del expediente si estas personas estaban casadas entre sí, aunque el recurrente se refiere a ellos como matrimonio. El señor Figueroa se refiere a la señora Febres como “la madre de mi hijo”. Tal parece que la señora Gladys Rodríguez Valentín y el señor Figueroa Rodríguez son madre e hijo, a base de expresiones hechas en sus respectivos testimonios.

dañado, pero tampoco funcionó adecuadamente por otro desperfecto mayor en la transmisión. La señora Febres pagó \$835 por los servicios de grúa y por la reparación inicial. El automóvil quedó varado en su casa, sin poder utilizarlo.

El 31 de julio de 2012 la señora Febres presentó una querrela en el D.A.Co. en contra del señor Rivera, h/n/c Vistamar Motors, debido a que no ha podido utilizar el vehículo y, de haber sabido que no estaba en buenas condiciones para ser usado, como se le hizo creer, no lo hubiera comprado. Un técnico automotriz del D.A.Co. llevó a cabo una inspección de la unidad y encontró que el aceite de la transmisión estaba a su nivel normal, pero tenía olor a quemado; que la luz de advertencia del “check engine” y “ABS” (referente al sistema de frenos) estaban prendidas; que la pieza del “Mass Air Flow Sensor” estaba averiada y que la transmisión automática cambiaba de forma deficiente en el cuarto cambio durante la prueba en la carretera.

La señora Febres tuvo que trasladarse a los Estados Unidos a atender la condición de salud de su hijo y mediante una declaración escrita nombró a la señora Gladys Rodríguez Valentín como su apoderada para representarla en el procedimiento administrativo. El D.A.Co. celebró la vista de rigor el 23 de abril de 2014, a la que comparecieron la señora Rodríguez Valentín y el señor Figueroa Rodríguez, por la parte querellante, y el recurrente, señor Rivera López. El inspector del caso fue citado a la vista pero no compareció. La jueza administrativa señaló, sin embargo, que el informe de investigación se notificó a las partes y se les concedió el término de quince días para objetarlo, lo que no hicieron, por lo que se integró al expediente administrativo.

Luego de aquilatar la prueba testimonial y documental presentada y admitida en la vista, el 27 de agosto de 2014 el D.A.Co. emitió la resolución recurrida en la que declaró con lugar la querrela de la señora Febres, declaró nulo el contrato de compraventa del vehículo y ordenó al

señor Rivera a pagar a la recurrida el precio de \$2,565 pagado por el vehículo, más el costo de la reparación ascendente a \$835, para un total de \$3,400. Esa suma sería pagadera dentro del término de treinta días, contados a partir de la resolución, luego de cuyo plazo comenzaría a acumular intereses al porcentaje prevaleciente. El D.A.Co. dispuso que la señora Febres entregaría el vehículo al recurrido y que este pagaría por el traslado del vehículo.

Inconforme con ese dictamen, el señor Rivera solicitó su reconsideración a la agencia. El D.A.Co. no actuó sobre la moción, por lo que el señor Rivera presentó oportunamente este recurso de revisión judicial en el que plantea la comisión de seis errores por la agencia: (1) al no considerar el hecho no rebatido de que la señora Febres se llevó el vehículo contrario a las recomendaciones del vendedor; (2) al imponer responsabilidad al recurrente por vicios ocultos; (3) al determinar que el recurrente cometió dolo; (4) al determinar que el vehículo tenía todos los desperfectos al momento en que se vendió sin pasarse prueba sobre ello; (5) al no hacer un cálculo de nivelación entre las respectivas responsabilidades del vendedor y la responsabilidad de la compradora; y (6) al considerar y basar sus determinaciones de hecho en declaraciones de terceros que no eran parte en la reclamación, sin que el testigo directo estuviera presente.

La señora Febres tuvo la oportunidad de presentar su alegato, aunque solo presentó algunos documentos que ya formaban parte del expediente y reiteró las bases de su querella. Así sometido, pasamos a considerar los señalamientos de error en los tres asuntos principales que presentan: (II) la adecuación de la prueba presentada por la querellante, que estuvo ausente de la vista administrativa por causa mayor debidamente justificada, asunto que cubren los señalamientos 1 y 6; (III) la responsabilidad del recurrente como vendedor y su obligación de saneamiento por los vicios ocultos que presentaba el vehículo usado vendido a la querellante, que plantea en los errores 2 y 4; (IV) la

conclusión de que el recurrente actuó con dolo al realizar la venta del vehículo y la responsabilidad que la compradora pudo compartir en esa interacción que determinó su consentimiento, errores señalados como 3 y 5.

II

- A -

En su primer señalamiento de error, el señor Rivera señala que el D.A.Co. incidió al no considerar el hecho no rebatido de que la señora Febres se llevó el vehículo contrario a las recomendaciones del vendedor. Así, argumenta que la señora Febres fue la persona con la que él realizó el negocio y con quien tuvo comunicación directa. Señala, no obstante, que la señora Febres no estuvo disponible en la vista y que fueron terceras personas que no estuvieron presentes durante las comunicaciones entre la señora Febres y el recurrente las que declararon ante la agencia. Basado en ello, el señor Rivera sostiene que en ningún momento se rebatió ni se puso en duda lo declarado por él sobre la recomendación hecha a la señora Febres de que no se llevara el vehículo ese día.

En el sexto señalamiento de error el señor Rivera reitera que el D.A.Co. basó sus determinaciones de hecho en declaraciones de terceros y que no contó con el testimonio directo de la señora Febres, ya que esta no compareció a la vista. El recurrente indica que en este caso su testimonio y el de la señora Febres es la prueba principal de los hechos ocurridos y que la agencia adjudicó la controversia sin permitir al recurrente contrainterrogar a la señora Febres. Añade que esa agencia fundamentó sus determinaciones de hecho en prueba de referencia.

- B -

Como es sabido, las Reglas de Evidencia no se aplican en las vistas administrativas de manera rigurosa, no importa la naturaleza del procedimiento. *López Santos v. Asoc. de Taxis de Cayey*, 142 D.P.R. 109, 113 (1996); *López Vives v. Policía de Puerto Rico*, 118 D.P.R. 219,

231 (1987). Específicamente, la Sección 3.13 de la Ley de Procedimiento Administrativo Uniforme, Ley Núm. 170 de 12 de agosto de 1988 (LPAU), según enmendada, dispone que las Reglas de Evidencia "...no serán aplicables a las vistas administrativas, pero los principios fundamentales de evidencia se podrán utilizar para lograr una solución rápida, justa y económica del procedimiento". 3 L.P.R.A. § 2163.

Asimismo, el Tribunal Supremo ha reconocido que "[e]l carácter informal y flexible, que distingue a los procesos administrativos, permite que el juzgador de hechos conozca toda la información pertinente para dilucidar la controversia que tiene ante sí...", sin necesidad de sujetar el proceso a los moldes rígidos de dichas reglas, "...aunque los principios fundamentales de las reglas procesales y de evidencia podrán utilizarse en estos procesos mientras no sean incompatibles con la naturaleza de los mismos." *J.R.T. v. Aut. de Comunicaciones*, 110 D.P.R. 879, 884 (1981). Véase también, *Martínez v. Tribunal Superior*, 83 D.P.R. 717, 720 (1961); *Industria Cortinera Inc. v. P.R.T.C.*, 132 D.P.R. 654, 660 (1993).²

La Regla 110 de Evidencia dispone en su inciso (D) que "[l]a evidencia directa de una persona testigo que merezca entero crédito es prueba suficiente de cualquier hecho, salvo que otra cosa se disponga por ley." 32 L.P.R.A., Ap. IV, R. 110. Al aplicar igual texto de la antigua Regla 10(d), el Tribunal Supremo reiteradamente ha reconocido que basta el testimonio de un solo testigo con conocimiento personal de la materia objeto del litigio, que le merezca credibilidad al tribunal, para establecer cualquier hecho. *Miranda Soto v. Mena Eró*, 109 D.P.R. 473, 481-482 (1980); *Pérez v. Acevedo Quiñones*, 100 D.P.R. 894, 899 (1972).

Apliquemos estas normas a los dos errores señalados.

² De igual manera, el profesor Demetrio Fernández afirma que "...exigirle a las agencias administrativas el cumplimiento de todas las formalidades técnicas del derecho probatorio, equivaldría a imponerle una carga sustancial y onerosa en el descargo de su calendario. Así se eliminan los aspectos excesivamente técnicos que imperan en la litigación judicial." Demetrio Fernández Quiñones, *Derecho Administrativo y Ley de Procedimiento Administrativo Uniforme* 159 (2da. Ed., Forum 2001).

- C -

En cuanto al planteamiento del recurrente de que la señora Febres no testificó en la vista, a pesar de ser la querellante en este caso, y de que el D.A.Co. emitió su decisión a base de prueba de referencia, surge de la transcripción de la prueba que la señora Rodríguez Valentín declaró que la señora Febres suscribió una carta en la que le nombraba su representante y que el foro administrativo aceptó que ella iba a estar a cargo del proceso en representación de la querellante. Se advierte que la señora Rodríguez Valentín no acudió a la vista como representante legal de la querellante, sino como su mandataria o representante voluntaria, lo que no puede estar vedado en los procesos adjudicativos si la parte promovente tiene causa justificada para su ausencia. Lo que importa es que quien acuda en su nombre pueda efectivamente aportar al proceso de manera activa y afirmativa, lo que ocurrió en este caso por haber estado presente la representante en el negocio impugnado y en los eventos posteriores. La señora Rodríguez Valentín tuvo conocimiento personal de los hechos que dieron lugar a la querella, sobre los que testificó, y pudo ser contrainterrogada por el recurrente, quien se refirió en su testimonio a las acciones específicas en las que ella participó. Igual hizo referencia a la participación activa del señor Figueroa Rodríguez en este asunto.

Es decir, en el caso de autos, si bien la señora Febres no testificó, el D.A.Co. contó con el testimonio del señor Figueroa Rodríguez, padre del hijo enfermo de la querellante, también interesado en la adquisición del vehículo con ese propósito, y quien fue testigo directo de su compraventa al concesionario. Este testigo hizo la prueba inicial del vehículo en el lote del concesionario y tuvo conocimiento personal de los incidentes ocurridos durante el viaje de Quebradillas a Trujillo Alto, pues seguía a la querellante en su propio automóvil. Fue él quien llamó al

concesionario en ese momento y quien verificó el nivel del aceite de la transmisión del vehículo cuando este presentó problemas en Arecibo.³

Por su parte, como indicado, la señora Rodríguez Valentín fue testigo presencial de los hechos medulares de la querrela. Su testimonio trató las gestiones que ella realizó con el concesionario para solicitar la reparación del vehículo que adquirió su amiga y representada, luego que el automóvil llegó a Trujillo Alto. Fue ella quien le envió al señor Rivera la factura por la reparación hecha al vehículo por el mecánico de la familia. Así, si su testimonio estuvo basado en el conocimiento personal de los hechos en los que se basa la querrela, constituyó prueba directa que, admitida, pudo servir para demostrar la ocurrencia o certeza de ciertos hechos. Igual ocurrió con el testimonio del señor Figueroa Rodríguez.

Aún más, la propia declaración del recurrente sirvió para corroborar el testimonio de los dos testigos de la querellante Febres. Haremos referencia a los testimonios de estas personas más adelante. Veamos ahora en detalle lo declarado por el señor Rivera en la vista, pues constituye una confirmación de la razonabilidad de la resolución recurrida.

El señor Rivera testificó que hubo una compraventa de un vehículo de motor realizada por el señor Figueroa y su esposa, dos personas adultas. Ellos vieron el vehículo por internet en los clasificados. **El señor Figueroa** llamó y preguntó por el vehículo. El carro tenía un precio mayor (\$3,000) al que se les vendió. Ellos le especificaron que buscaban un

³ Luego del testimonio del señor Rivera, la Jueza Administrativa del D.A.Co. le hizo ciertas preguntas al testigo Jonathan Figueroa. Esta le señaló al señor Figueroa que se le advirtió que el carro tenía un liqueo de aceite. El señor Figueroa contestó que eso fue lo único que se le advirtió, pero no se les dijo que patinaba, que tenía el transformador dañado. Se les dijo que solamente tenía un liqueo chiquito. Señaló, no obstante, que un liqueo así de chiquitito de Quebradillas a Arecibo no iba a fundirlo. Este indicó que cuando chequeó el aceite, estaba normal. No le echó aceite y en ningún momento dijo que le había echado aceite. Declaró, además, que le dijeron que le chequeara el nivel de aceite y lo hicieron en Arecibo, porque la señora Febres le dijo que el carro estaba fallando. Se pararon en el paseo, lo chequearon y el nivel de aceite del carro estaba normal. Era un liqueo chiquitito, una gotita, pero cuando llegó a Vega Alta, empezó el fallo completo y lo dejaron quieto. El señor Figueroa no pudo decir quién le contestó en el "dealer", si el vendedor o el señor Rivera, quien le dijo que se consiguiera un mecánico, que él lo iba a pagar. T.P.O., a las págs. 19-20.

El señor Figueroa también testificó que el mecánico le dijo que tenía un arreglo de varias cosas; que tenía que arreglarle piezas y piezas para saber cuál era el problema con el vehículo, como un doctor, y salió el escape de aceite en la transmisión. Declaró que el carro patinó en Arecibo cuando lo llevaban para Trujillo Alto. T.P.O., en la pág. 20.

carrito de dos mil quinientos dólares. Se les explicó que era un “trade-in” que cogieron en el concesionario dos o tres días antes y que el carro tenía unos detalles que corregir, que el vehículo liqueaba aceite de transmisión y ellos insistieron en que el carro les gustaba y fueron a verlo como quiera. El señor Rivera declaró que anteriormente había vendido ese vehículo hacía tres o cuatro años y lo cogió en “trade in” porque el dueño era cliente suyo. El carro corrió perfecto, ellos lo probaron y el señor Figueroa y su esposa lo aceptaron. Para probar el carro, ellos salieron a la carretera y le dieron una prueba de carretera (“test drive”). Volvieron al lote, miraron el carro, le dijeron dónde estaba el liqueo, se doblaron, le especificaron que era la transmisión y ellos lo aceptaron. Los compradores le dijeron que tenían \$2,500. El señor Rivera añadió que el vendedor es el que tanteaba y el que ponía los anuncios en los clasificados. Llegaron a un acuerdo en que si se llevaban el carro con esa condición, se lo iban a dar por \$2,500 y los compradores lo arreglaban, si no, no había negocio. T.P.O., en las págs. 13-14.

El señor Rivera también declaró que ellos no engañaban a las personas, que se especificó a los compradores que ellos vivían lejos y que se iban a llevar el carro corriendo y no había problema, pero les indicó que verificaran por el camino los niveles de aceite por si acaso, en lo que corregían el liqueo, para que no fueran a tener problemas. El testigo aclaró que no era correcto que el señor Figueroa hubiese hablado con él, ya que con quien habló fue con su vendedor, el señor Rafael De Jesús. El señor Rivera declaró que el señor Figueroa llamó como a las cuatro de la tarde para decir que le notó algo al vehículo. Ellos se preocuparon y le dijeron que se parara. Aclaró que él no fue el que habló. Le dijeron que verificara los niveles de aceite no fuera a ser que durante el viaje hubiese bajado bastante el nivel de aceite y le estuviera dando problemas. Colgaron el teléfono, el señor Figueroa chequeó el carro y verificó que eran los aceites, por lo que le echó aceite. Eso es lo que le dijo y que el carro procedió la marcha y llegaron a la casa. No volvió a

saber de ellos. Asumió cuando cerró el “dealer” que todo había salido bien. Varios días después llamó doña Gladys. T.P.O., en la pág. 14.

El señor Rivera aclaró que no era cierto lo testificado por los otros testigos de que el vendedor les dijo que llevaran el carro a arreglar a un mecánico, sino que lo que le dijo fue que verificaran lo del liqueo todo el tiempo, porque eso iba a ser un problema. Indicó que un retenedor puede empezar bien, puede tener una hemorragia y puede botar todo el aceite y entonces va a dañar la transmisión. Cuando se le echó el aceite y [el carro] llegó a la casa, asumió que [el comprador] resolvió el problema. Al comprador le tocaba chequear el carro para verificar lo del retenedor, que era el único problema que tenía el carro, ya que el carro estaba corriendo perfecto. El testigo indicó que el carro estaba perfecto, tenía aire acondicionado, gomas nuevas, pintura excelente y todos sus “labels” del fabricante. La señora Rodríguez llamó al vendedor y le dijo que había llevado el carro a un mecánico según este último le había dicho. El señor Rivera indicó que ella con quien siempre habló fue con el vendedor hasta que él recibió por fax la copia de [la factura] sin encabezado de un mecánico por \$835. Luego reconoció que la factura tenía un sello con la licencia. T.P.O., a las págs. 14-15.

Declaró, además, el señor Rivera que el carro supuestamente había dejado una mancha de aceite o un bache en la transmisión en la marquesina de [los compradores], lo que quería decir que ese retenedor, según él entendía con lo poco que sabía de mecánica, que a lo mejor tuvo más desgaste y botó más aceite y el procedimiento era el acuerdo o negocio que habían hecho de arreglar el retenedor, en que debían llevarlo al mecánico y arreglar el retenedor. El testigo indicó que él daba garantía y se regía por un libro que daba el D.A.Co. que establece que después de cien mil millas, no hay ninguna hoja que le especifique que él tiene que llegar a un acuerdo con ellos. Además, señaló que él le puso en la factura y se lo especificó que el carro no tenía garantía por el millaje. El testigo

indicó que el señor Figueroa sabía que se le vendió el vehículo bajo su responsabilidad con un liqueo de aceite. T.P.O., en la pág. 15.

El señor Rivera declaró que no entendía por qué procedía una querrela de vicios ocultos cuando él les especificó el único detalle que ellos le habían encontrado al vehículo. Reiteró que había dicho que el vehículo no tenía garantía por el millaje y que no se lo vendió en tres mil dólares, sino que hizo un arreglo económico para ayudarlo porque sabía la condición de los compradores. Por lo dicho, indicó que no los engañó. T.P.O., en las págs. 15-16.

A la testigo Rodríguez Valentín la conoció un año después. Él no sabía quién era ella. El señor Rivera cuestionó por qué la señora Rodríguez no llevó el vehículo al “dealer” y por qué no pagó la grúa para llevarlo al “dealer”. El señor Rivera también declaró que la señora Rodríguez llevó el carro a un mecánico, quien le hizo arreglos que él no entendía porque le reparó la transmisión, le cobró \$835 y cuando terminó le dijo que el carro no servía. Indicó que cuando él llevaba un vehículo al mecánico, antes de que lo arreglaran, preguntaba qué problema tenía el vehículo y si valía la pena arreglarlo, porque si no valía la pena arreglarlo, él no iba a pagar \$835 para que luego el vehículo saliera con un problema en el cuarto cambio. El testigo testificó que no podía decir quién dañó la transmisión. Añadió que la garantía de cualquier equipo es en el “dealer”, con el fabricante, no con un mecánico personal. El señor Rivera también señaló que la señora Rodríguez llevó el carro a arreglar a San Lorenzo y pagó \$150 por la grúa, por lo que eso quería decir que ese mecánico era de “súper confianza”. T.P.O., en la pág. 16.

En la continuación de su testimonio, el señor Rivera indicó que cuando la señora Rodríguez le envió la factura y habló con ella, él le dijo que ella tenía que ir al D.A.Co. a plantear que ella mandó a arreglar una transmisión y quedó peor. Y luego fue que a él le llegó la carta del D.A.Co. Reiteró que no entendía por qué se referían a vicios ocultos en la venta, cuando se le especificó lo que tenía el vehículo. Añadió que el

vehículo tenía un millaje exageradamente alto, casi el doble de lo que el D.A.Co. dispone que él se tiene que registrar. El señor Rivera señaló que en la querrela se mencionó que se le vendió el vehículo con un liqueo de aceite de transmisión, no de motor. Indicó que se les especificó y ellos, que son personas adultas, tomaron la decisión de tirarse el viaje, a pesar de que tenía un desperfecto que podía tener consecuencias. Así, ellos aceptaron que si a mitad de camino el vehículo botaba todo el aceite, se rompía la transmisión y, entonces, ya no hay vicios ocultos. Indicó que llevaba quince años con el negocio y que nunca había ido al D.A.Co. con nadie, porque él sabía llegar a acuerdos y era justo, humilde y no engañaba a nadie. Volvió a cuestionarse cómo se lleva un carro al mecánico y el carro sale peor, siendo ese mecánico el de la preferencia de la persona. **El señor Rivera aclaró que él estuvo presente todo el tiempo cuando se hizo la venta**. También señaló que no podían venir terceros a tomar acciones y decisiones en una cosa en la que no estuvieron presentes y que no aceptaron el negocio. T.P.O., en las págs. 16-17.

Finalmente el señor Rivera señaló que, luego de un año, fue con un inspector del D.A.Co. a una inspección del vehículo y se encontró con que el carro estaba estacionado con una goma vacía y con ciertas cosas de abandono, lo que hace que se deteriore. Añadió que el mecánico de ellos logró prender el carro y corrieron el carro y la transmisión no patinó nunca. El desperfecto era de tercera a cuarta, como tirar un cambiecito duro. Indicó que no se incluyó en la hoja de inspección que la transmisión patinaba, por lo que no sabía de lo que hablaban. Si el carro hubiese patinado, no hubiese subido una cuesta con tres personas dentro. T.P.O., en las págs. 21-22.

Como adelantado, del propio testimonio del señor Rivera surge que los testigos Figueroa Rodríguez y Rodríguez Valentín tenían conocimiento personal de los hechos relatados en la querrela y que siempre representaron los intereses de la querellante. Los datos subrayados arriba

confirman el testimonio dado por ellos. El foro administrativo aquilató toda la prueba testifical y documental y la estimó suficiente para hacer sus determinaciones de hecho y conclusiones de derecho y declarar con lugar la querrela. No incurrió la agencia en los señalamientos de error primero y sexto.

III

- A -

En el segundo error señalado, el señor Rivera argumenta que el D.A.Co. no decidió correctamente al imponerle responsabilidad por los alegados vicios ocultos del vehículo. Así, sostiene que en este caso el vendedor avisó sobre la fuga de aceite a la señora Febres y, ante la insistencia de ella de llevarse el vehículo, él fue enfático en que el referido vehículo no tenía garantía debido a que el vendedor no tuvo oportunidad de reparar la fuga de aceite porque había recibido el vehículo en “trade in” apenas dos días antes. Argumenta que, por tal razón, en este caso no es aplicable la obligación de garantía que impone *Ferrer v. General Motors*, 100 D.P.R. 246 (1971), caso citado por el D.A.Co. en su resolución. Según el recurrente, ese caso establece que el vendedor es responsable “si no quiso o no pudo corregir el defecto, a pesar de haber tenido la oportunidad de hacerlo”, lo que no ocurrió en el caso de autos.

Sobre el mismo tema de los vicios, en el cuarto señalamiento de error, el señor Rivera plantea que el D.A.Co. incidió al determinar que el vehículo tenía todos los desperfectos al momento en que se vendió sin que se hubiese pasado prueba de ello. Reitera que el vehículo se vendió sin garantía y se le advirtió a la compradora sobre la fuga de aceite. No obstante, señala que el vehículo tuvo desperfectos y aun así la señora Febres siguió guiándolo desde Arecibo a Trujillo Alto, donde en la mayor parte del trayecto se transita a una velocidad entre 55 a 65 millas por hora. Destaca que a mayores velocidades, más se utilizan los cambios altos en un vehículo, por lo que cuestiona la determinación de la agencia de que él conocía que la transmisión estaba dañada, sin siquiera haberse

probado si la transmisión se dañó por el uso no recomendado que la propia señora Febres le dio al auto.

En su argumentación, el señor Rivera señala que de las determinaciones del técnico automotriz del D.A.Co. no surge que el vehículo estuviera dañado cuando la señora Febres lo compró. Señala, por el contrario, que el daño al vehículo se debió a que la señora Febres decidió viajar desde Quebradillas hasta Trujillo Alto, contrario a la recomendación del vendedor, sin verificar los niveles de aceite, lo que pudo ocasionar los daños a la transmisión.

El D.A.Co. se basó en lo dispuesto en el Artículo 1350 del Código Civil, que establece que el vendedor está obligado a la entrega y el saneamiento de la cosa objeto de la venta. 31 L.P.R.A. § 3801. Así, señaló que el vendedor está obligado al saneamiento por los defectos ocultos que tuviere la cosa vendida si la hacen impropia para el uso a que se le destina o disminuye de tal modo ese uso que, de haberlos conocido el comprador, no lo habría adquirido o habría dado menos precio por ella. No obstante, el comprador no será responsable por los defectos manifiestos o que estén a la vista, ni tampoco de los que no lo estén, si el comprador es un perito que, por razón de su oficio o profesión, debía fácilmente conocerlos. 31 L.P.R.A. § 1373.

El D.A.Co. también señaló que no basta que el vendedor entregue la cosa, sino que es preciso que se asegure al comprador la posesión pacífica y útil de la cosa. Por lo dicho, el propósito o causa de la venta para el comprador es adquirir la cosa para servirse de ella y ese propósito deja de realizarse si, una vez hecha la entrega, el comprador se ve privado de la cosa o imposibilitado de aplicarla a los usos que le son propios. De ahí surge la obligación de garantía que tiene el vendedor. Citó con aprobación el precedente de *Ferrer Delgado v. General Motors*, 100 D.P.R. 246, 254-255 (1971).

- B -

Las garantías requeridas a los fabricantes y distribuidores de vehículos de motor en nuestra jurisdicción están reguladas por la Ley de Garantías de Vehículos de Motor, Ley Núm. 7 de 24 de septiembre de 1979 (Ley 7), según enmendada, 10 L.P.R.A. § 2051. La Ley 7 delega al DACO la responsabilidad de implantar sus disposiciones y adoptar la reglamentación necesaria en esta área. Véase Art. 13, 10 L.P.R.A. § 2063. Conforme esta facultad, el DACO adoptó el Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor, Reglamento Núm. 7159 de 6 de junio de 2006 (en adelante, Reg. 7159),⁴ entre otras cosas, para asegurarle a todo consumidor que adquiera un vehículo de motor en Puerto Rico que este sirva los propósitos para los que fue adquirido, y que reúna las condiciones mínimas necesarias para garantizar la protección de su vida y propiedad. Además, también tiene como finalidad prevenir las prácticas ilícitas en la venta de vehículos de motor. Reg. 7159, Regla 2. El Reglamento Núm. 7159 aplica a toda persona que se dedique a la venta o servicios de vehículos de motor, nuevos o usados, en Puerto Rico. Reg. 7159, Regla 3. El reglamento debe interpretarse liberalmente a favor del consumidor. Reg. 7159, Regla 4; *Polanco v. Cacique Motors*, 165 D.P.R. 156, 163-164 (2005).

No obstante, el Reglamento excluye ciertos vehículos de la obligación de garantía del vendedor si excede determinado millaje, como ocurre en el caso de autos. Eso no quiere decir que el consumidor no tiene acción alguna contra el vendedor si el automóvil no sirve para el uso al que se le quiso destinar. La buena fe contractual exige que se le brinden al comprador todos los datos del vehículo que le permitan tomar

⁴ El DACO aprobó el Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor, Reglamento Núm. 4797, el 30 de septiembre de 1992. Este Reglamento fue sustituido por el Reglamento Núm. 7151 de 1 de junio de 2006 que, a su vez, fue sustituido por el Reglamento 7159. El Reglamento Núm. 7159 es aplicable a toda persona natural o jurídica que se dedique a la venta de vehículos de motor, nuevos o usados, en Puerto Rico. (Regla 3.) El propósito y contenido de estos reglamentos se ha mantenido esencialmente igual y han sido avalados por la jurisprudencia. Véase, *Rodríguez v. Overseas Military*, 160 D.P.R. 270, 283 (2003).

una decisión informada. *Banco Popular v. Sucn. Talavera*, 174 D.P.R. 686, 693 (2008).

Ya el Tribunal Supremo de Puerto Rico tuvo la oportunidad de tratar el asunto que ocupa nuestra atención en varios casos: *Domínguez Talavera v. Caguas Expressway Motors*, 148 D.P.R. 387 (1999); *Pérez Vélez v. Triangle Chrysler*, 152 D.P.R. 475 (2000); y *Polanco López v. Cacique Motors*, 164 D.P.R. 156 (2005).

Destacó en esta jurisprudencia que el Departamento de Asuntos del Consumidor fue creado con el propósito primordial de vindicar e implementar los derechos del consumidor, a tenor de la Ley 5 del 23 de abril de 1973, 3 L.P.R.A. 341a *et seq.* Para vindicar tales derechos podrá aplicar todas las leyes vigentes que salvaguarden tales derechos, entre ellas, las disposiciones del Código Civil de Puerto Rico que conceden al comprador acciones diversas para proteger la adquisición de bienes y servicios.

Para implantar los propósitos de su ley orgánica, el DACO aprobó el mencionado Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor que aplica a los vehículos nuevos y a los usados. El Reglamento de Garantías también dispone, en armonía con lo ya dicho, que “[n]ada de lo dispuesto en este reglamento limitará en forma alguna el derecho del consumidor a ejercer cualquier acción que le reconozcan las leyes generales o especiales del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, así como las acciones de saneamiento por evicción, saneamiento por vicios ocultos y la acción redhibitoria que reconoce el Código Civil de Puerto Rico.” Siendo así, el recurso de autos se rige por el reglamento aludido, por las normas que regulan la obligación de saneamiento por vicios ocultos del vendedor, específicamente las que recoge el Código Civil en los artículos 1373, 1374 y 1375, 31 L.P.R.A. §§ 3841, 3842 y 3843, así como por las disposiciones que rigen los vicios del consentimiento, de darse los criterios establecidos en el Código Civil, *infra*. Atendamos las dos primeras fuentes legales indicadas en este apartado.

La llamada garantía legal que regula el Código Civil impone al vendedor la obligación de saneamiento por los defectos ocultos que tenga la cosa vendida, si la hacen impropia para el uso a que se la destina o si disminuyen de tal modo ese uso, que el comprador no la habría adquirido si los hubiera conocido. En ambos casos, el comprador podrá desistir del contrato, luego de abonársele los gastos que pagó, y, si el vendedor conocía los vicios antes de la venta, podrá el comprador solicitar la indemnización de los daños sufridos como consecuencia del defecto. Código Civil, ed. 1930, Arts. 1373, 1374 y 1375, 31 L.P.R.A. §§ 3841, 3842 y 3843; *Ferrer Delgado v. General Motors Corporation*, 100 D.P.R., en la pág. 255.

El recurrente argumenta que el automóvil que vendió a la señora Febres es usado, con un millaje superior a las 100,000 millas. Por ello, alega que podía excluir toda garantía u obligación de saneamiento, porque la compradora adquirió el vehículo sin garantía y consciente de que tenía un liqueo de aceite. Esa controversia ya fue resuelta por el Tribunal Supremo en *Polanco López v. Cacique Motors*, 164 D.P.R., en las págs. 168-169. Ante una pretensión análoga a la del recurrente Rivera, señaló el Tribunal Supremo:

[...] No encontramos fundamento legal alguno que sostenga esa contención; como tampoco aduce alguno el concesionario. Ni el Código Civil ni el Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor apoyan esa distinción. Analizada la doctrina, resalta con meridiana claridad que no es la naturaleza del bien, sino la naturaleza del defecto lo que debe ser considerado en una acción redhibitoria. Incluso, surge claramente del Reglamento que el mismo aplica tanto a los vehículos nuevos como a los usados. *Exigir un estándar de prueba más oneroso al comprador de un vehículo usado, que el que se le exige al comprador de un vehículo nuevo, en nada aporta al propósito del Reglamento de proteger adecuadamente a los consumidores y prevenir las prácticas ilícitas en la compraventa de vehículos de motor. En consecuencia, reiteramos que el comprador de un vehículo de motor —sea éste nuevo o usado— al reclamar por vicios ocultos sólo vendrá obligado a demostrar que el automóvil funcionaba normalmente al momento de la compra, y que el vendedor no quiso o no pudo corregir el defecto, a pesar de haber tenido la oportunidad de hacerlo.*

(Énfasis nuestro.)

En el mismo caso reiteró el Alto Foro al que el Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor “es aplicable a toda persona natural o

jurídica, que se dedique a la venta de vehículos de motor nuevos o usados en Puerto Rico” y “se debe interpretar liberalmente a favor del consumidor”. *Polanco López v. Cacique Motors*, 164 D.P.R., en la pág. 164. Por tanto, concluyó que, “el Reglamento preceptúa que nada de lo dispuesto en el mismo limita el derecho del consumidor a ejercer cualquier acción que le reconozcan las leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, así como las acciones de saneamiento por evicción o vicios ocultos, y la acción redhibitoria que reconoce el Código Civil para los contratos de compraventa de bienes muebles. En consecuencia, las determinaciones del [DACO] relacionadas a estos asuntos deben ser cónsonas con los artículos del Código Civil sobre las acciones de saneamiento en la compraventa”. *Íd.* Añadimos que también deben estar en armonía con la jurisprudencia interpretativa de estas. *Domínguez Talavera v. Caguas Expressway Motors*, 148 D.P.R., en la pág. 395.

Ahora bien, para que el comprador de un vehículo de motor usado pueda exigir al vendedor la obligación de saneamiento, tienen que darse los criterios que exige el Código Civil en los artículos citados, según han sido interpretados por la jurisprudencia y la doctrina: son vicios redhibitorios los que no exceden de la medida de las imperfecciones menores que cabe esperar normalmente en un producto determinado. No es imprescindible que el defecto imposibilite el uso de la cosa; basta con que merme notablemente su valor. *Berrios v. Courtesy Motors of Puerto Rico, Inc.*, 91 D.P.R. 441, 445 (1964); y *DACO v. Marcelino Mercury, Inc.*, 105 D.P.R. 80, 84 (1976), que cita con aprobación a Guaroa Velázquez, *Responsabilidad por los Defectos de Edificaciones*, 20 Rev. Jur. U.P.R. 13 (1950).

Así, los vicios ocultos que dan lugar a la resolución del contrato de compraventa: (1) no deben ser conocidos por el adquirente al momento de la adquisición; (2) deben ser graves o del tipo que hacen la cosa impropia para el uso al que se la destina o que disminuyen de tal modo ese uso que, de haberlo conocido el comprador, no la habría comprado o habría dado menos precio por ella; y (3) deben ser preexistentes a la venta.

La acción de saneamiento debe ejercitarse en el plazo legal, que es el de seis meses, contados desde la entrega de la cosa vendida o, como señala la jurisprudencia, desde que se interrumpen las gestiones de inteligencia entre las partes Cód. Civil P.R., Art. 1379, 31 L.P.R.A. § 3847; *Casa Jaime Corp. v. Castro*, 89 D.P.R. 702, 704 (1963). El comprador es quien tiene la facultad absoluta de optar entre solicitar la resolución del contrato, abonándosele los gastos que pagó, o requerir la rebaja proporcional del precio. *DACO v. Marcelino Mercury, Inc.*, 105 D.P.R., a la pág. 85.

En los vicios menores se dará oportunidad al vendedor de reparar el desperfecto y no tendrá derecho el comprador a pedir la resolución del contrato. En tales circunstancias, la acción redhibitoria es improcedente y el comprador está obligado a aceptar las reparaciones. No así, si el vicio es grave, si excede la medida advertida previamente o si la oferta o gestión de reparación del vendedor es irrazonable. *Berríos v. Courtesy Motors of Puerto Rico, Inc.*, 91 D.P.R., a la pág. 447; *García Viera v. Ciudad Chevrolet, Inc.*, 110 D.P.R., a la pág. 163.

Al instar la acción redhibitoria ante el DACO, el comprador no tiene “que precisar todos los detalles de la acción, sino bosquejar la controversia y las reclamaciones”. Lo importante es que surja “como alternativa la resolución del contrato de compraventa”, de modo que “la querellada cono[zca] la posibilidad de que se conced[a] al querellante dicho remedio y[,] por ende[,] de la devolución de las prestaciones”. *Otero v. Toyota*, 163 D.P.R. 716, 737 (2005), que sigue la norma sentada en *Banco Central v. Capitol Center*, 135 D.P.R. 760, 764 (1994).

A base de lo expresado, ya sea a tenor de las disposiciones del Código Civil o del Reglamento de Garantías de Vehículos de Motor, el DACO podía, “a opción del consumidor, decretar la resolución del contrato o reducir proporcionalmente su precio de venta de acuerdo a las disposiciones del Código Civil de Puerto Rico [...] tomando en consideración las circunstancias particulares de cada caso”. Véase *Pérez Vélez v. Triangle Chrysler*, 152 D.P.R. 475, 487-488 (2000).

- C -

¿Erró el D.A.Co. al concluir que el vehículo tenía defectos mayores que imposibilitaban su uso, por lo que procedía, por fundamentos distintos a la acción redhibitoria, la devolución de las prestaciones del contrato de compraventa? Resolvemos que no.

El testimonio del señor Figueroa Rodríguez es particularmente ilustrativo para atender estos señalamientos. Testificó que para junio o julio [él y la mamá de su nene] estuvieron buscando un carro para la

venta, debido a que tenían un nene con una condición de salud, que estuvo hospitalizado. Necesitaban moverse del punto A al punto B para conseguir las terapias del nene. Le informaron al vendedor de la necesidad que tenían de un vehículo. El testigo hasta llevó el nene para que observaran la condición que tenía, le enseñó la "gastro" que tenía y su tanque de oxígeno.

El vendedor les explicó que tenía un vehículo de poco costo en buen estado, que solamente tenía un liqueo de aceite. Ellos aceptaron la oferta que le hicieron: un carro en excelentes condiciones que solamente tenía un liqueo de aceite. El testigo consideró que eso no era problema porque un liqueo de aceite no iba a dañar la transmisión a menos que no se verificara el aceite a su debido tiempo. Cuando probó el carro, este corrió normalmente. Dio un viraje en "U" y volvió otra vez.

Vieron ese vehículo a través de clasificados "on line" y no vieron otros vehículos, porque ese vehículo estaba dentro del presupuesto que tenían. El clasificado decía el modelo y el concesionario Vista Mar Motors. No decía que tenía un liqueo de aceite, decía un buen carro modelo Galant y el precio al que lo vendían. Cuando fueron a observar el carro, el vendedor les indicó que tenía un liqueo de aceite, tonterías de carro, que con dos o tres pesos se arreglaban. Cuando lo probaron, todo bien. Hicieron la transacción de comprarlo. Al testigo le indicaron que después de las doscientas mil millas el carro no tenía garantía. El testigo estuvo presente en la transacción, pero quien firmó los papeles fue la mamá del nene. T.P.O., en las págs. 4-7.

Cuando se fueron, el testigo se montó en su carro y la mamá del nene se montó con el nene en el carro nuevo. Cuando estaban de camino, el carro caminaba perfecto. Cuando llegaban a Arecibo, la señora Febres lo llamó y le dijo que el carro tenía algo raro, que sentía algo raro en el carro, que no sabía lo que tenía pero que estaba como vago. Decidieron seguir un ratito a ver qué pasaba. Cuando llegaron a Vega Alta, el carro no corrió más. Se detuvieron y esperaron a que se enfriara.

En ese momento llamaron al señor Rivera y le informaron lo que sucedía. El testigo detalló lo que el carro hacía al señor Rivera. Este les indicó que tenían que ir a un taller para arreglarlo y que él se comprometía a pagar, que lo chequeara, que él se comprometía a pagar. Dejaron enfriar el carro y prendió, pero caminaba forzado. Llegaron a Trujillo Alto y dejaron el carro. Como ya no caminaba, llamaron al mecánico, quien buscó el carro en grúa. El mecánico les indicó lo que sucedía con las partes del motor, pero el testigo no sabe de mecánica, por lo que no entendió nada y fue como si le hablara en chino, pero confió en la palabra del señor Rivera de que los iba a ayudar. Cuando la madre del testigo habló con el señor Rivera, este le indicó que la garantía no cubría porque el carro tenía doscientas mil millas y ellos habían firmado un papel a esos efectos. En cuanto a la reparación que le hizo el mecánico al carro, el testigo indicó que ahí él no sabía nada. T.P.O., en las págs. 7-8.

De la prueba testifical surge que el concesionario recibió en “trade in” el vehículo objeto del pleito dos días antes de vendérselo a la señora Febres. Ante ese hecho, el D.A.Co. determinó que era imposible que el dueño del concesionario hubiese hecho una buena verificación y reparación del vehículo para que estuviera apto para ponerlo a la venta. Concurrimos con esa determinación.

Adviértase que el vehículo no tenía dos días en el concesionario cuando ya se había pautado en los clasificados en línea un anuncio para su venta y en ese anuncio no se hacía mención alguna de que tuviese algún desperfecto mecánico o tuviese un liqueo de aceite. La obligación del vendedor era examinar el vehículo y determinar las fallas que tenía y corregirlas antes de poner a la venta el vehículo y anunciarlo. Del testimonio del señor Rivera surge que este admitió que apenas tuvo oportunidad de inspeccionar el vehículo.

El recurrente nos señala que él informó a los compradores la fuga de aceite que tenía el vehículo y aun así la señora Febres insistió en

comprar el vehículo. El recurrente plantea, además, que la única prueba pericial presentada no demostró exactamente qué fue lo que provocó los daños severos al vehículo. Argumenta que tampoco se demostró que él sabía de los desperfectos severos, si alguno, que pudiera tener el vehículo, ya que apenas tuvo oportunidad de inspeccionar el vehículo. Según el señor Rivera, lo que ocasionó los daños severos y costosos al vehículo fue el uso negligente que le dio la señora Febres al vehículo, aun cuando conocía la fuga de aceite. No probó esa alegación en la vista.

Resolvemos que el vendedor querellado debió negarse a vender el vehículo hasta que lo hubiese reparado y puesto en condiciones óptimas para venderlo, luego de corregirle el liqueo de aceite de transmisión, máxime cuando ese tipo de fallo de un liqueo de aceite de transmisión puede tener consecuencias graves si no se atiende a tiempo y conociendo él que los compradores iban a llevar el vehículo desde Quebradillas hasta Trujillo Alto. El vendedor no podía evadir su responsabilidad por ese desperfecto del vehículo, aunque lo hubiese revelado a los compradores, ni por los demás desperfectos que no identificó, por querer salir del vehículo sin inspeccionarlo con un mecánico competente antes de ponerlo en venta. Ese automóvil no se vendió para piezas, sino para su uso. Aunque el vehículo tenía casi doscientas mil millas y el concesionario no estaba obligado por el D.A.Co. a ofrecerle garantía, el vehículo tenía que servir para el uso para el cual se adquirió, consistente en poder transportar a las personas de un lugar a otro. Nótese, además, que los compradores informaron al vendedor que el propósito de comprar el vehículo era para llevar a su nene a las citas médicas. Con más celo debió asegurarse de que el automóvil estaba en condiciones de ofrecer ese servicio.

Ante las circunstancias particulares de este caso, resolvemos que el D.A.Co. actuó correctamente al anular el contrato de compraventa y

ordenar al querellado la devolución del precio pagado por la querellante por el vehículo.

En fin, el D.A.Co. concluyó que el vehículo vendido tenía serias deficiencias y que no estaba en buenas condiciones para el uso que se le quería dar, como le hizo creer el vendedor al comprador. Determinó que existía una responsabilidad del concesionario de vender cualquier vehículo de motor en condiciones adecuadas para transitar por las carreteras de nuestro país, responsabilidad que no podía delegar en el consumidor. Por tales razones, decretó nulo el contrato de compraventa del vehículo y ordenó la devolución del precio más el gasto de la reparación del vehículo.

Es razonable la decisión de la agencia, aunque la decisión pudo ser la resolución del contrato por vicios ocultos, la prueba admitida permite concluir que hubo error en el consentimiento de los compradores y eso bastaba para anular el contrato y ordenar la devolución de las prestaciones. Las consecuencias son similares con uno u otro resultado. Esto lo analizamos en el próximo apartado.

IV.

- A -

El señor Rivera cuestiona en su tercer señalamiento de error la determinación del D.A.Co. de que él incurrió en dolo. A esos efectos, argumenta que él fue claro al informar sobre la fuga de aceite antes de que la señora Febres se llevara el vehículo. A su vez, plantea que la única prueba pericial presentada no demostró exactamente qué fue lo que provocó los daños severos al vehículo. Tampoco se demostró que el vendedor sabía de los desperfectos severos, si alguno, que pudo tener el vehículo, ya que el recurrente apenas tuvo oportunidad de inspeccionar el vehículo.

Según el señor Rivera, lo que ocasionó los daños severos y costosos al vehículo fue el uso negligente que le dio la señora Febres al vehículo, aun cuando conocía la fuga de aceite. El recurrente también

sostiene que no se probó que la señora Febres no hubiese comprado el vehículo de conocer su situación, ya que él le informó sobre el defecto y ella insistió en llevarse el vehículo ese día. Asimismo, el recurrente indica que habría que determinar si el daño mecánico al vehículo existía cuando la señora Febres lo compró o si fue el uso contra la recomendación del recurrente lo que provocó los desperfectos en la transmisión.

El quinto señalamiento de error gira en torno a la valoración del vehículo que el D.A.Co. ordenó restituir a la señora Febres. El señor Rivera indica que si la señora Febres deseaba que se le devolviera el dinero pagado por el vehículo, esta debió cuidar adecuadamente el vehículo para entregarlo en buenas condiciones. Así, sostiene que durante el tiempo en que esta lo tuvo, el vehículo desmejoró y no se encuentra en las condiciones en que se le entregó a ella, por lo que procede que se haga una valoración del vehículo para determinar su disminución en valor por el descuido de la señora Febres al no protegerlo y descontar esa suma de la que correspondería pagar al recurrente.

- B -

Como todo contrato, la compraventa de autos tiene que cumplir con los requisitos esenciales para su formación: consentimiento de los contratantes, objeto cierto y causa de la obligación que establezcan las partes. Cód. Civil P.R., Art. 1213, 31 L.P.R.A. § 3391. De ordinario, el consentimiento, como elemento esencial de la contratación, se da cuando las dos declaraciones de voluntad recíprocas y sucesivas de los contratantes coinciden en el objeto y la causa del contrato, es decir, cuando hay concurso de la oferta y la aceptación. La oferta debe emitirse por el oferente con la intención de obligarse, contener todos los elementos esenciales del contrato y dirigirse a la persona con legitimación para aceptarla. La oferta, como declaración recepticia, debe ser susceptible de generar el contrato con la simple aceptación del destinatario. Ambas declaraciones deben ser libres o voluntarias, e

informadas y serias para surtir el efecto vinculante. *Prods. Tommy Muñiz, Inc. v. COPAN*, 113 D.P.R. 517, 522 (1982).

El consentimiento “presupone conocimiento del alcance del negocio y libertad para querer sus consecuencias.” Por ello, si el consentimiento de una parte está viciado por la falta de información (por error o dolo) o de libertad (por intimidación o violencia), el contrato es anulable o, al menos, puede producir responsabilidad civil de una parte hacia la otra. Cód. Civil P.R., Arts. 1217–1222, 31 L.P.R.A. §§ 3404–3409. Según el profesor Vélez Torres, el consentimiento prestado válidamente presume una voluntad capaz, libre y con completo conocimiento sobre lo que constituye la obligación asumida. Es decir, se trata de una voluntad que actúa de forma libre y espontánea. A su vez, la voluntad contractual presupone un perfecto conocimiento del alcance del negocio y la libertad para querer sus consecuencias, por lo que la falta de conocimiento y de libertad son las dos grandes causas por las que se puede hablar de un vicio del consentimiento. José Vélez Torres, *IV-II Curso de derecho civil: derecho de contratos* 45 (Rev. Jur. U.I.P.R. 1990).

Con respecto a los hechos que atañen al caso de autos, repasemos únicamente los vicios del error y el dolo. El Código Civil no define de forma explícita el error, sino que en el artículo 1218 establece que “[p]ara que el error invalide el consentimiento, deberá recaer sobre la sustancia de la cosa que fuere objeto del contrato, o sobre aquellas condiciones de la misma que principalmente hubiesen dado motivo a celebrarlo. [...]”. 31 L.P.R.A. § 3405. No obstante, no basta con que el error recaiga sobre la cosa esencial del contrato, sino que, además, “para que el error anule el negocio es preciso que aquél sea excusable; que derive de actos desconocidos del obligado sin que tal desconocimiento haya podido ser evitado con mediana prudencia o diligencia, que no sea imputable al que lo sufre; ni excusa el error cuando la ignorancia del verdadero estado de las cosas se debe a negligencia o a culpa de quien

lo invoca. Tampoco puede invocarlo quien lo produce”. *Capó Caballero v. Ramos*, 83 D.P.R. 650, 673 (1961).

Por otro lado, “[h]ay dolo cuando con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho”. Artículo 1221 del Código Civil, 31 L.P.R.A. § 3408. Dicho de otra forma, hay dolo cuando una parte contratante induce a la otra a error mediante artificios o engaño, pues el dolo constituye “todo un complejo de malas artes, contrario a las leyes de la honestidad e idóneo para sorprender la buena fe ajena, generalmente en propio beneficio”. *S.L.G. Ortiz-Alvarado v. Great American*, 182 D.P.R. 48, 63 (2011); *Colón v. Promo Motor Imports, Inc.*, 144 D.P.R. 659, 666 (1997). En todo caso, “[p]ara que el dolo produzca la nulidad de los contratos, deberá ser grave y no haber sido empleado por las dos partes contratantes” y nunca se presume. Artículo 1222 del Código Civil, 31 L.P.R.A. § 3409.

Ahora, como todo acto contrario a la buena fe, que sí se presume, el dolo debe ser establecido con prueba afirmativa que satisfaga la conciencia judicial. Véase *Colón Rivera v. Promo Motor Imports, Inc.*, 144 D.P.R., en la pág. 669; *Canales v. Pan American*, 112 D.P.R. 329, 340 (1982); *Márquez v. Torres Campos*, 111 D.P.R. 854, 863 (1982).

De otra parte, al contratar, las partes “tienen que cumplir con ciertos deberes especiales de conducta. La buena fe es uno de ellos. A esos efectos señalamos [...] que ‘[l]a buena fe impone a las partes un deber de lealtad recíproca en las negociaciones’. Por consiguiente, la buena fe es el norte en todo negocio jurídico. Por ello, no es necesaria disposición alguna que exija a las partes actuar conforme a ese principio, pues las partes tienen el deber recíproco de así hacerlo”. *S.L.G. Ortiz-Alvarado v. Great American*, 182 D.P.R., en la pág. 66, que cita a *Prods. Tommy Muñiz v. COPAN*, 113 D.P.R. 517, 528 (1982), y *González v. The Commonwealth Ins. Co.*, 140 D.P.R. 673, 683 (1996).

Más recientemente, el Tribunal Supremo tuvo oportunidad de reexaminar la figura del dolo por omisión o el llamado dolo por reticencia. Reiteró que constituye dolo el callar una circunstancia importante respecto al objeto del contrato si ese silencio violenta la buena fe que se deben los contratantes. Señaló sobre este tema específicamente:

[E]l comportamiento doloso puede configurarse en: "Callar consciente o en cualquier otra conducta concluyente cuando preexista un deber u obligación a verificar una comunicación o declaración veraz o cuando haya de producirse esa declaración según la buena fe o las concepciones dominantes en el tráfico; además, no es necesario que el error del que es víctima de dolo sea disculpable."⁵ [...]

Al contratar, las partes tienen que cumplir con ciertos deberes especiales de conducta. La buena fe es uno de ellos. A esos efectos señalamos en *Prods. Tommy Muñiz v. COPAN*, 113 D.P.R. 517, 528 (1982), que "[l]a buena fe impone a las partes un deber de lealtad recíproca en las negociaciones". Por consiguiente, la buena fe es norte en todo negocio jurídico. Por ello, no es necesaria disposición alguna que exija a las partes actuar conforme a ese principio, pues las partes tienen el deber recíproco de así hacerlo. *González v. The Commonwealth Ins. Co.*, 140 D.P.R. 673, 683 (1996).

Como citamos con aprobación recientemente en *VDE Corporation v. F & R Contractors Inc.*, Op. de 15 de octubre de 2010, 2010 J.T.S. 231, 180 D.P.R.[21] (2010), Díez Picazo nos dice que la buena fe es:

"La lealtad en el tratar, el proceder honrado y leal. Supone el guardar la fidelidad a la palabra dada y no defraudar la confianza, ni abusar de ella; supone un conducirse como cabe esperar de cuantos, con pensamiento honrado, intervienen en el tráfico como contratantes. Lo que se aspira a conseguir, se ha dicho, es que el desenvolvimiento de las relaciones jurídicas, el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones, se produzca conforme a una serie de principios que la conciencia jurídica considera necesarios, aunque no hayan sido formulados." (Énfasis en el original.) L. Díez-Picazo, *La doctrina de los propios actos*, Barcelona, Eds. Aries, 1963, pág. 157.

S.L.G. Ortiz-Alvarado v. Great American, 182 D.P.R., en las págs. 66-67.

En todo caso, el Código Civil impone al vendedor la obligación de informar al comprador sobre la condición real de la cosa que compra, a base de ese proceder leal y honesto que hemos descrito. Si las partes desconocen los vicios del vehículo, puede configurarse el error como vicio del consentimiento del comprador. Si la omisión es consciente de parte del vendedor, puede constituir dolo por reticencia.

⁵ Cita de I. Moratilla Galán, *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario, Análisis Crítico de Jurisprudencia*, Núm. 704, pág. 2747.

- C -

Procede ahora determinar si el D.A.Co. actuó correctamente al resolver que el querellado obró con dolo y que también, debía devolver, además del precio, el costo de \$835 incurridos para la reparación del vehículo.

De la prueba testifical vertida en la vista surge que la señora Rodríguez Valentín estuvo con la querellante Febres cuando esta última compró el carro, por el que se pagó \$2,565 y que interesaba que le devolvieran el dinero del precio pagado por el vehículo y lo que pagaron por las reparaciones. T.P.O., en las págs. 3-4. Más adelante en su testimonio, la señora Rodríguez declaró que llamó al mecánico, señor Joaquín González, quien era el mecánico de sus carros, que está en San Lorenzo. El mecánico cotejó el carro y le dio la factura de mano de obra, de las piezas y de la grúa ida y vuelta. El mecánico cotejó el carro y le arregló algo en la transmisión del aceite y ella le pagó quinientos y pico de dólares más doscientos y pico de dólares por la grúa. La señora Rodríguez también declaró que envió por fax copia de la factura al señor Rivera. T.P.O., en las págs. 8-9.

La testigo indicó que luego de arreglarle el carro, el mecánico le dijo que fueran a dar una vuelta. Ella le dijo que sentía algo raro en el carro y el mecánico le dijo que lo sentía. El mecánico le puso el "scanner" al vehículo y determinó que era un cambio en la transmisión, reparación que representaba un costo de reparación adicional de \$600. La señora Rodríguez le dijo al mecánico que le llevara de nuevo el carro a su casa y ella hablaría de nuevo [con el dueño del concesionario]. Le envió a este toda la documentación. Luego comenzó el caso en el D.A.Co.

La señora Rodríguez indicó que el carro no volvió a usarse. Afirmó que la señora Febres lo que quería era que se le devolviera el dinero para poder resolver con el nene que estaba en tratamiento en Estados Unidos. Lo reclamado incluía el costo del vehículo más lo invertido en la

reparación. T.P.O., en las págs. 9-13. Para el señor Rivera el mecánico le entregó el carro a la señora Rodríguez Valentín sin reparar.

En su resolución, el D.A.Co. hizo referencia al informe de inspección sometido por el Técnico Automotriz del D.A.Co., quien corroboró la existencia de varios defectos serios relacionados con la seguridad del vehículo y sus ocupantes. Así, el informe de inspección determinó que el aceite de la transmisión estaba a su nivel pero tenía olor a quemado; que la luz de advertencia del “check engine” y el del sistema de frenos ABS prendían; que la pieza del “Mass Air Flow Sensor” estaba averiada y durante la prueba de carretera, la transmisión automática cambiaba en forma deficiente en el cuarto cambio.

El señor Rivera destacó, sin embargo, que cuando el inspector del D.A.Co. fue a realizar la inspección del vehículo, el carro lo habían dejado en la marquesina durante más de un año y estaba abandonado, con una goma vacía, lo que hacía que se deteriorara.

Hemos concluido que la prueba admitida en la vista permitía concluir que hubo error en el consentimiento de los compradores. Igualmente concluimos que no puede imputarse al recurrente dolo en la contratación, pues no se probaron las maquinaciones que exige este vicio grave. Tampoco se probó el dolo por reticencia, El recurrente admite que no tuvo tiempo de examinar el vehículo, pues apenas lo había recibido dos días antes. Es responsable por callar el que conoce lo que reservó para sí. No hay en el caso prueba de ese conocimiento de otros defectos presentes en el vehículo.

El contrato anulable por vicio del consentimiento es válido, mientras no se impugne por el contratante viciado en tiempo hábil y ante la autoridad competente. Ciertamente el D.A.Co es esa autoridad y la acción se presentó dentro del plazo de cuatro años que establece el Código Civil, Arts. 1217, 1221–1222, 31 L.P.R.A. §§ 3404, 3408–3409, y Arts. 1252–1255, 31 L.P.R.A. §§ 3511–3514. Aunque el D.A.Co haya basado su decisión en el vicio del dolo y no en el error o en la acción

redhibitoria por vicios ocultos, no olvidemos que se recurre de la decisión, no de sus fundamentos. *Vélez Rodríguez v. Amaro Cora*, 138 D.P.R. 182, 198 (1995); *Zorniak Air Servs. v. Cessna Aircraft Co.*, 132 D.P.R. 170, 182 (1992).

Resolvemos que la prueba demostró el error como vicio del consentimiento de los compradores, y eso basta para anular el contrato y ordenar la devolución de las prestaciones. También procede la devolución de los gastos en que incurrió la señora Febres para tratar de corregir el único vicio que conocía, pues esa gestión no le fue favorable ante los demás defectos que tenía el vehículo. En el caso de autos, el recurrente admite que apenas tuvo oportunidad de inspeccionar el vehículo antes de venderlo, razón por la cual este no puede establecer si los defectos del vehículo encontrados por el inspector del D.A.Co. en la inspección realizada un año después los tenía o no el vehículo antes de que el recurrente lo vendiera o si fueron consecuencia de que la señora Febres siguió utilizando el vehículo desde Arecibo a Trujillo Alto, aun cuando se percató de que el vehículo presentaba problemas en la marcha.

Debido a que determinamos que el recurrente debió inspeccionar concienzudamente el vehículo antes de vendérselo a la recurrida para determinar los defectos que tenía y así poder corregirlos y que no debió vender el vehículo con el escape de aceite en la transmisión, el D.A.Co. actuó correctamente al resolver que el recurrente debía pagar a la señora Febres los gastos incurridos en el intento de reparación inicial.

V.

- A -

Analizadas las normas que rigen las controversias presentes en el caso, y conocida la resolución de la agencia, debemos exponer cuál es el estándar de revisión de una decisión del D.A.Co. por este foro judicial.

El Departamento de Asuntos del Consumidor fue creado en virtud de la Ley Núm. 5 de 23 de abril de 1973, 3 L.P.R.A. § 341 *et seq.*, con el propósito primordial de proteger, vindicar e implementar los intereses y

derechos de los consumidores, entre ellos, los compradores de vehículos en Puerto Rico. *Suárez Figueroa v. Sabanera Real*, 173 D.P.R. 694 (2008); *Quiñones v. San Rafael Estates, S.E.*, 143 D.P.R. 756, 769 (1997). Este organismo fue dotado con amplias facultades para dictar las acciones correctivas que sean necesarias para cumplir con el mandato de su ley habilitadora de proteger a los consumidores; adjudicar las querellas que se traigan ante su consideración y conceder los remedios procedentes conforme a derecho, incluidas las compensaciones económicas, si procedieran; establecer las reglas y normas necesarias para la conducción de los procedimientos administrativos e interponer cualesquiera remedios legales que fueran necesarios para hacer efectivos los propósitos de la ley, entre otros. 3 L.P.R.A. § 341e (d), (g) e (i) (Sup. 2014); *Quiñones v. San Rafael Estates, S.E.*, 143 D.P.R. a las págs. 765-767.

Es norma reiterada que las decisiones finales de los foros administrativos son susceptibles de revisión judicial, una vez se han agotado todos los remedios que el propio organismo provee para cuestionarlas. Satisfechos los requisitos jurisdiccionales correspondientes, la revisión judicial se circunscribe a determinar: (1) si el remedio concedido por la agencia fue apropiado; (2) si las determinaciones de hechos efectuadas por la agencia están sostenidas por evidencia sustancial que obre en el expediente administrativo visto en su totalidad; y (3) si las conclusiones de derecho fueron correctas. 3 L.P.R.A. § 2171. *Rivera Concepción v. A.R.Pe.*, 152 D.P.R. 116, 123 (2000); *Henríquez v. Consejo Educación Superior*, 120 D.P.R. 194 (1987).

Cónsono con lo anterior, la Sección 4.5 de la Ley de Procedimiento Administrativo Uniforme, 3 L.P.R.A. § 2175, expresamente dispone que las determinaciones de hechos efectuadas por las agencias administrativas serán sostenidas judicialmente "si se basan en evidencia sustancial que obra en el expediente administrativo", mientras que las conclusiones de derecho podrán ser revisadas por el tribunal "en todos

sus aspectos". En atención a este mandato legislativo, la revisión judicial ha de limitarse a cuestiones de derecho y a la determinación de si existe o no evidencia sustancial para sostener las conclusiones de hechos de la agencia.

De ordinario los tribunales miramos con deferencia las determinaciones fácticas efectuadas por las agencias administrativas, así como las interpretaciones que éstas efectúan sobre la ley cuya administración les ha sido encomendada. En tal caso, se presume que la agencia posee un conocimiento especializado en aquellos asuntos que le fueron encomendados por el legislador que merece ser visto con respeto y deferencia. *Metropolitana S.E. v. A.R.Pe.*, 138 D.P.R. 200, 213 (1995). Por consiguiente, nuestra función revisora debe limitarse a determinar si la interpretación o la actuación administrativa cuestionada fue razonable, a la luz de las pautas trazadas por el legislador. *San Vicente v. Policía de P.R.*, 142 D.P.R. 1, 6 (1996); *Otero v. Toyota*, 163 D.P.R. 716, 727 (2005).

Sin embargo, somos conscientes de que el criterio que debe aplicar el tribunal en estos casos no es si la decisión administrativa es la más razonable o la mejor. El estándar de revisión del foro apelativo debe ser si la interpretación de la agencia es razonable al considerar la evidencia sustancial que obra en el expediente. *Rivera Concepción v. A.R.Pe.*, 152 D.P.R., a la pág. 123. Ante la ausencia de irrazonabilidad en la decisión administrativa final, no le compete a los tribunales imponer su propio criterio. *Misión Ind. P.R. v. J.P.*, 146 D.P.R. 64, 132 (1998).

Ahora bien, cuando la parte adversamente afectada por una decisión administrativa plantee que las determinaciones de hechos en las que la agencia se basó para emitir su dictamen no encuentran apoyo sustancial en el expediente administrativo, tiene el deber de convencer, en el proceso apelativo, que existe otra evidencia sustancial en el récord que, debidamente considerada, debió producir una decisión distinta.

Domínguez v. Caguas Expressway Motors, 148 D.P.R., en las págs. 397-398; *Otero v. Toyota*, 163 D.P.R., en la pág. 728.

A la luz de la prueba que obra en el expediente, resolvemos que la actuación administrativa fue razonable y que las determinaciones de hechos están sostenidas por el expediente administrativo. No debemos intervenir con ese juicio. Procede su confirmación.

VI.

Por los fundamentos expresados, se confirma la resolución recurrida.

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

Dimarie Alicea Lozada
Secretaria del Tribunal de Apelaciones