

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE FAJARDO
PANEL XI

TROPIGAS DE PUERTO
RICO, INC.

Apelante

v.

DESARROLLADORA DEL
NORTE S EN C, S.E.
H/N/C HOTEL GRAN
MELIA DE PUERTO
RICO

Apelados

KLAN201400676

Apelación
procedente del
Tribunal de
Primera Instancia,
Sala de Río Grande

Civil Núm:
N3CI201000615

Sobre:
Incumplimiento de
Contrato

Panel integrado por su presidente, Juez González Vargas, la Juez Nieves Figueroa y el Juez Candelaria Rosa.

Nieves Figueroa, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico a 30 de junio de 2016.

Comparece la parte apelante Tropigas de Puerto Rico, Inc., (en adelante “Tropigas” o “Apelante”) y solicita que revoquemos la *Sentencia* dictada el 14 de enero de 2014 por el Tribunal de Primera Instancia, Sala de Río Grande. En la misma el Foro apelado declaró No Ha Lugar la *Demanda* presentada contra Desarrolladora del Norte S en C, S.E. (en adelante “Desarrolladora” o el “Hotel”) por incumplimiento de contratos y daños y perjuicios contractuales.

Por los fundamentos esbozados a continuación, revocamos la *Sentencia* apelada y se devuelve el caso al Tribunal de Primera Instancia para la celebración de procedimientos ulteriores consistentes con la presente *Sentencia*.

I.

Tropigas es una corporación que se dedica a la importación y venta de gas licuado de petróleo (“gas”). Por otro lado,

Desarrolladora es una sociedad especial que es dueña del Hotel Gran Meliá. El 22 de abril de 2013 las partes otorgaron un contrato mediante el cual Tropigas se comprometió a venderle y suplirle al Hotel todo el gas necesario para sus operaciones.¹ En el contrato se utilizó el siguiente lenguaje: “The parties express, Tropigas and the Purchaser, that they have met and agreed to realize commercial transactions in which Tropigas accepts to sell **all** of the Purchaser’s requirements of liquefied petroleum gas ‘LPG’ and the Purchaser accepts to buy **all** the LPG that he needs for his operations and commercial transactions...” El precio del galón de gas se calcularía a base del precio promedio del mercado de gas de Mt. Belvieu, Texas, durante el mes anterior según publicado en el “Butane-Propane Newsletter”, más un diferencial de \$0.45 centavos, más el arbitrio impuesto por el gobierno de Puerto Rico. Por su parte, Desarrolladora se comprometió a pagar el precio dentro de los treinta (30) días luego de recibida la factura correspondiente. Además, el contrato tendría una vigencia inicial de tres (3) años que comenzaría a discurrir el día en que el Hotel abriera sus puertas al público. Este término se prorrogaría automáticamente por un término igual, a menos que una de las partes notificara a la otra su intención de no renovar, mediante correo certificado, dentro de los sesenta (60) días anteriores a la culminación del término inicial.

Debido a que el Hotel carecía de la infraestructura necesaria para recibir y almacenar gas, Tropigas instaló un tanque, equipo y tuberías a un costo de \$78,565.00.² Así las cosas, el 24 de marzo de 2004, el Hotel (Gran Meliá) abrió formalmente sus puertas al público y desde ese día comenzó a correr el término del contrato. El primer término de tres (3) años venció el 23 de marzo de 2007 y

¹ El suministro de gas estimado en el contrato fue de 22,000 galones mensuales. Véase Apéndice págs. 56-59, “*Supply Agreement for Liquefied Petroleum Gas*”.

² Véase, Apéndice pág. 27, determinación de hecho #7 de la *Sentencia*.

se renovó automáticamente por un término igual. Durante ese término inicial no hubo quejas ni reclamos entre las partes. Era una buena relación de negocios.

Posteriormente, en el mes de febrero del año 2010, Desarrolladora le comunicó a Tropigas que no estaba conforme con el diferencial fijo de \$0.45 centavos. Tropigas ofreció una rebaja de \$0.05 centavos.³ No obstante, el Hotel, por medio del Sr. Juan O. Oquendo López, comenzó a buscar cotizaciones de otras compañías de gas.⁴ Estas gestiones se realizaron a sabiendas de que existía un contrato vigente con Tropigas.⁵ Así las cosas, el segundo término venció el 23 de marzo de 2010, y, ante la falta de notificación de intención de no renovar, quedó automáticamente renovado por tres (3) años adicionales.

Durante la relación contractual entre las partes, en ocasiones, el Hotel llamaba a las oficinas de Tropigas para solicitar que le vendieran gas adicional para ciertas actividades específicas. Estas ventas adicionales consistían en el recogido, suministro y entrega de bombonas portátiles de gas de veinte (20) libras, que eran utilizados en barbacoas. Tropigas facturaba este servicio a un precio diferente ya que conllevaba ciertos costos adicionales.⁶ Según se desprende de la prueba, el Hotel nunca se quejó por este servicio. Tampoco hubo reclamación alguna en cuanto a las facturas relacionadas a este servicio.

En julio de 2010 el Hotel contrató a Empire Gas Company, Inc., (en adelante Empire).⁷ Este último le ofreció al Hotel el mismo producto a un precio más bajo y, anticipando acciones legales en su contra, se comprometió a cubrir los gastos legales en la

³ Véase, pág. 86 de la transcripción de la prueba oral.

⁴ El Sr. Juan O. Oquendo fue contratado como Gerente de Compras del Hotel allá para el mes de febrero de 2010. Véase, págs. 75-76 de la transcripción de la prueba oral.

⁵ Véase, pág. 83 de la transcripción de la prueba oral.

⁶ Tropigas tenía que enviar un vehículo y un chofer exclusivamente para este servicio.

⁷ Véase, Apéndice págs. 60-65, "LPG Sales Contract".

eventualidad de que Tropigas demandara al Hotel por incumplimiento de contrato.⁸ En agosto de 2010, con contrato vigente, el Hotel le informó a Tropigas que no le estaría comprando más gas. Una vez Empire comenzó a suplirle gas al Hotel, el primero removió el tanque de almacenamiento propiedad de Tropigas y se lo devolvió a este último.

El 7 de septiembre de 2010 Tropigas presentó *Demanda* contra el Hotel alegando incumplimiento de contrato y daños y perjuicios contractuales. Reclamó el pago de la suma principal de \$263,495.00, los intereses legales sobre dicha suma y \$25,000.00 por concepto de honorarios de abogado.⁹ El 12 de noviembre de 2010, el Hotel presentó su *Contestación a la Demanda*. En síntesis, alegaron que el equipo que Tropigas instaló carece de valor y que se dio la figura de la accesión. Además, alegaron que el contrato no se renovó en marzo de 2010, que Tropigas actuó de mala fe e invocó la doctrina de *exceptio non adimpleti contractus*. El 8 de octubre de 2012 las partes presentaron su *Informe Enmendado Sobre Conferencia Preliminar Entre Abogados*.

Luego de celebrado el juicio, el Tribunal de Primera Instancia dictó Sentencia el 14 de enero de 2014, declarando No Ha Lugar la demanda. El Foro apelado concluyó que debido a que ambas partes incumplieron con cláusulas esenciales del contrato procedía la defensa del contrato no cumplido. Además, determinó que no procedía el reembolso del importe de las válvulas y tuberías instaladas en el Hotel, ya que el contrato solo contemplaba el préstamo del equipo de almacenaje el cual fue devuelto por Desarrolladora. Por último, el Foro primario concluyó que en todo caso se dio la figura de la accesión respecto a la tubería y, debido a que Tropigas no desfiló prueba sobre el valor real de la misma, el

⁸ Véase, Apéndice pág. 63 inciso 12 del “LPG Sales Contract”.

⁹ Los \$263,495.00 se dividen en \$186,430.00 por concepto de daños contractuales, más la suma de \$77,065 por concepto de equipo y materiales instalados en el Hotel.

tribunal no estaba en posición de estimar el monto de cualquier bonificación.

II.

A. La Apreciación de la Prueba

En ausencia de circunstancias extraordinarias, o indicios de pasión, prejuicio, parcialidad o error manifiesto, la apreciación de la prueba realizada por el Tribunal de Primera Instancia merece deferencia y respeto por parte del Tribunal de Apelaciones. Dávila Nieves v. Meléndez Marín, 187 D.P.R. 750, 771 (2013); Argüello v. Argüello, 155 D.P.R. 62 (2001); Trinidad v. Chade, 153 D.P.R. 280, 289 (2001). Este Tribunal deberá prestar la debida deferencia a la apreciación de los hechos y la prueba efectuada por el juzgador, por ser el foro más idóneo para llevar a cabo esa función. McConnell v. Palau, 161 D.P.R. 734 (2004). No debemos descartar esa apreciación, incluso cuando según nuestro criterio hubiéramos emitido un juicio distinto con la misma prueba. Argüello v. Argüello, *supra*; Trinidad v. Chade, *supra*.

El Tribunal Supremo de Puerto Rico ha expresado que la adjudicación de credibilidad de un testimonio vertido ante el tribunal de instancia “es merecedora de gran deferencia por parte del tribunal apelativo por cuanto es ese juzgador quien está en mejor posición para aquilatar la prueba testifical desfilada ya que él fue quien oyó y vio declarar a los testigos”. Pueblo v. Bonilla Romero, 120 D.P.R. 92, 111 (1987). Es decir, sólo el juez de primera instancia tiene la oportunidad de ver al testigo declarar, escuchar su testimonio vivo y evaluar su *demeanor*. Sepúlveda v. Depto. de Salud, 145 D.P.R. 560, 573 (1998); Ramos Acosta v. Caparra Dairy, Inc., 113 D.P.R. 357, 365 (1982). Además, la Regla 110 de Evidencia dispone que un testigo que merezca entero crédito al Tribunal de Primera Instancia es prueba suficiente de cualquier hecho. 32 L.P.R.A. Ap. VI, R. 110. Véase, además,

Trinidad v. Chade, *supra*; Pueblo v. Rodríguez Román, 128 D.P.R. 121, 128 (1991).

Por lo anterior, el Tribunal Supremo ha resuelto que el Tribunal de Apelaciones no está facultado para sustituir las apreciaciones de prueba y credibilidad de los testigos que realice el Tribunal de Primera Instancia por los propios. Rolón García y otros v. Charlie Car Rental, Inc., 148 D.P.R. 420, 433 (1999). Sin embargo, cuando del examen de la prueba se desprende que el juzgador descartó injustificadamente elementos probatorios importantes o fundó su criterio en testimonios improbables o imposibles, se ha justificado la intervención del tribunal apelativo con la apreciación de la prueba realizada por el tribunal sentenciador. C. Brewer P.R., Inc. v. Rodríguez, 100 D.P.R. 826, 830 (1972); Pueblo v. Luciano Arroyo, 83 D.P.R. 573 (1961). Es decir, el Tribunal de Apelaciones podrá intervenir cuando esa apreciación se distancia “de la realidad fáctica o ésta [es] inherentemente imposible o increíble”. Pueblo v. Soto González, 149 D.P.R. 30, 37 (1999).

“El arbitrio del juzgador de hechos es respetable, mas no absoluto.” Rivera Pérez v. Cruz Corchado, 119 D.P.R. 8 (1987). Por eso, una apreciación errónea de la prueba no tiene credenciales de inmunidad frente a la función revisora de un tribunal apelativo. *Id.* No obstante, un tribunal apelativo no puede dejar sin efecto una sentencia cuyas conclusiones encuentran apoyo en la prueba desfilada. Sánchez Rodríguez v. López Jiménez, 116 D.P.R. 172, 181 (1985).

Ahora bien, en cuanto a la prueba documental, estamos en la misma posición que el hermano Foro de Instancia. Castrillo v. Maldonado, 95 D.P.R. 885, 889 (1968). Por lo tanto, las determinaciones de hecho basadas en prueba documental podrán ser alteradas en caso de un conflicto irreconciliable entre la prueba

testifical y la prueba documental. Díaz García v. Aponte Aponte, 125 D.P.R. 1, 13–14 (1989).

B. Señalamientos Generales del Derecho de Contratos

Reiteradamente se ha resuelto que en materia de obligaciones y contratos rige el principio de la autonomía contractual entre las partes. Esto implica que las partes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes, siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral y el orden público. Torres, Torres v. Torres et al., 179 D.P.R. 481, 493 (2010). Asimismo, el Artículo 1044 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 2994, establece el principio general de que las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre las partes contratantes y deben cumplirse según lo contratado. Cuando los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de las contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas. Marcial v. Tomé, 144 D.P.R. 522, 536 (1997). Además, el Artículo 1230 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 3451, dispone que los contratos han de ser obligatorios, “cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez”. Colón Colón v. Mun. de Arecibo, 170 D.P.R. 718, 730 (2007).

El tribunal está facultado para velar por el cumplimiento de los contratos. No tiene facultad, sin embargo, para relevar a una parte del cumplimiento de su obligación contractual cuando dicho contrato sea legal, válido y no contenga vicio alguno. De Jesús González v. A.C., 148 D.P.R. 255, 271 (1999). Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no solo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que según su naturaleza sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley. Art. 1210 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 3375.

III.

En esencia, el Tribunal apelado se basa en que la letra del contrato que firmaron las partes no hace distinción alguna entre el gas suplido a granel y el gas suplido al detal.¹⁰ A base de ese razonamiento, concluye que Tropigas violó el contrato al facturar el suplido de las pequeñas bombonas de gas utilizadas en las barbacoas de las piscinas (unas cuantas bombonas de veinte libras cada una)¹¹ unos centavos más caro que el precio que facturaba Tropigas por el llenado del tanque que suplía el resto del hotel (700,000 galones).¹² Según el Foro apelado, el contrato obligaba a Tropigas a facturar todo el gas al mismo precio, independientemente de si se trataba del gas suplido al tanque general o a las bombonas. Anclado en esa premisa, el tribunal apelado concluye que Tropigas incumplió el contrato y, aplicando la excepción del contrato no cumplido, libera a Desarrolladora del mismo.

Hay dos cuestiones esenciales en el presente caso. En primer lugar, que independientemente de las palabras que se utilicen en un contrato, **un pacto no puede comprender cosas o asuntos que sencillamente no estuvieron en la mente de ninguna de las partes al momento de contratar.**¹³ Es así de sencillo. Por lo tanto, un contrato puede hacer referencia al suplido de “todo el gas”. Sin embargo, al amparo del Artículo 1233 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 3471, solamente podrá entenderse incluido el suplido de gas que las partes hayan tenido en mente al momento de contratar. Toda la prueba testifical en este caso demuestra que nunca las partes pensaron en ninguna

¹⁰ Véase, Apéndice pág. 31, *Sentencia*, incisos 6-9.

¹¹ Véase, pág. 44 de la transcripción de la prueba oral.

¹² Véase, pág. 86 de la transcripción de la prueba oral.

¹³ Si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas. “Si las palabras parecieren contrarias a la intención evidente de los contratantes, prevalecerá ésta sobre aquéllas.” Artículo 1233 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 3471.

otra cosa que no fuera el llenado del tanque principal del hotel. No hay ninguna evidencia de que las partes hayan pensado en bombonas que había que recoger, llenar en la sede de Tropigas, y luego devolver.¹⁴ Por lo tanto si, como en este caso, las bombonas de gas no fueron parte de la contratación, quedaba el suplidor libre para facturarlas a un precio distinto al convenido para lo que sí se contrató, que fueron los cientos de galones que se almacenarían en el tanque que Tropigas instaló. De ninguna manera ello constituye un incumplimiento contractual. **No se puede incumplir una obligación que no se ha contraído.**

En segundo lugar, la excepción del contrato no cumplido no es aplicable cuando el incumplimiento recae sobre una cuestión accesoria. Ciertamente es que el precio es una condición esencial en todo contrato de compraventa. El problema con el razonamiento del Tribunal de Primera Instancia es que el precio es una condición esencial de lo que es parte del contrato, si alguna cosa no es parte del contrato, el precio que se ofrezca en esa cosa ajena a lo contratado no puede anular lo que sí se contrató.

Para fines estrictamente argumentativos, aceptaremos momentáneamente que la frase “todo el gas” incluye esas bombonas de veinte (20) libras de gas para las barbacoas del Hotel. Incluso en ese supuesto, estaríamos ante una determinación incorrecta. Ciertamente es que la excepción del contrato no cumplido permite a una parte librarse de lo contratado si la otra parte incumple. Sin embargo, es igualmente cierto que la doctrina no está hecha para dejar sin efecto un contrato cuando el incumplimiento es accesorio. A modo de ejemplo, un arrendatario no puede dejar sin efecto el arrendamiento de una casa porque un receptáculo eléctrico no funciona. En ese ejemplo, si el objetivo

¹⁴ Véase, págs. 64-65 de la transcripción de la prueba oral.

principal del contrato se cumple, un incumplimiento de poca monta o accesorio no podrá disolver el negocio jurídico.

Así lo explicó el Tribunal Supremo de Puerto Rico en Del Toro Irizarry v. Blasini González 96 D.P.R. 676 (1968). En Del Toro, dos partes convinieron el arrendamiento de un predio con opción a compra. Una de las condiciones del contrato rezaba: “La arrendadora o sus sucesores quedan obligados a ratificar este contrato mediante documento público inscribible en el Registro de la Propiedad [...]” La relación entre las partes se amargó. La arrendadora demandó alegando, entre otras cosas, que el arrendatario no estaba cumpliendo con los cánones de arrendamiento. La arrendataria reconvino alegando que la arrendadora no había cumplido con su obligación de elevar el contrato a escritura pública. Inconformes las partes con lo resuelto por el Tribunal de Primera Instancia, acudieron ambas ante el Tribunal Supremo.

Ante ese Foro, la parte arrendataria argumentó que su incumplimiento de los cánones fue precedido por el incumplimiento de la arrendadora de su obligación de elevar a escritura pública el contrato. “Arguye que, habiendo precedido el quebrantamiento de la arrendadora en la obligación de elevar el contrato a escritura pública, quedó relevado del cumplimiento de su prestación, fundándose en la reciprocidad que caracteriza las obligaciones bilaterales.” El Tribunal Supremo concluyó que la arrendataria no podía beneficiarse de la excepción del contrato no cumplido solamente porque la arrendadora no había elevado el contrato a escritura pública. Sencillamente, el Tribunal Supremo concluyó que la arrendadora, si bien no había cumplido la obligación accesoria de elevar el contrato a escritura pública, sí había cumplido la obligación principal de mantener a la arrendataria “ininterrumpidamente en el goce y posesión del

inmueble arrendado”. Por lo tanto, el Tribunal Supremo concluyó que cuando las condiciones principales se cumplen, un incumplimiento accesorio no puede servirle a una parte para disolver un contrato o excusar su propio incumplimiento. Véase, Vélez v. Ríos, 76 D.P.R. 860 (1954); Municipio v. Vidal, 65 D.P.R. 370 (1945). El Tribunal Supremo concluyó, además, que cuando el incumplimiento es accesorio, el único remedio que existe es reclamar los daños que el incumplimiento de esa condición accesorio le causó, pero no dejar sin efecto un contrato cuyas condiciones principales sí se han cumplido. Véase, González v. Goenaga, 51 D.P.R. 179, 185 (1937).

Exactamente lo mismo puede decirse de un contrato para el suministro de cientos de galones de gas (700,000 galones de acuerdo al testimonio del señor Juan O. Oquendo López, ex gerente de compras del Hotel Gran Meliá) para la totalidad de un vasto hotel, el cual Desarrolladora desea disolver solamente porque el proveedor está facturando unas cuantas bombonas de veinte (20) libras unos centavos más caro. **Es evidente que las bombonas son una cuestión accesorio al suministro de miles de galones de gas.**

El Foro apelado no solo condona el incumplimiento de un contrato por parte de Desarrolladora, sino que en alguna medida, lo premia. Surge de la evidencia testifical que una vez contratado el suministro, Tropigas invirtió miles de dólares instalando en el Hotel un tanque para ser llenado, tuberías, reguladores, todo a su costo. Hasta asumieron el costo para obtener los permisos que necesitaba el Hotel para la instalación del gas. Todo ello en la justa expectativa de ser el proveedor exclusivo de gas para el Hotel durante la vigencia del contrato. El Hotel devolvió el tanque, pero se ha quedado con las tuberías y el resto del equipo para que sea otro comerciante el que supla el gas con las instalaciones que

Tropigas pagó. Ello, a pesar de que el contrato entre las partes indica—específicamente—que las instalaciones son de Tropigas. Según el contrato, “equipment property of Tropigas will remain the sole ownership of this corporation and will be used by the Purchaser in capacity of a loan for the exclusive storage of LPG purchased to Tropigas.”¹⁵ Siendo ese el pacto, el mismo es ley entre las partes y el tribunal debió adherirse a dicha ley.¹⁶ El Foro primario afirma que Tropigas no aportó prueba sobre el costo de las instalaciones. Eso, sin embargo no es correcto. En la página 33 de la transcripción, consta la declaración específica y no controvertida del señor Gustavo Berríos Ramírez a los efectos de que el equipo instalado costó \$77,065.00.¹⁷ El testigo volvió sobre el tema en la página 38 y hasta hace referencia a un exhibit.

Explicadas las premisas generales de nuestra decisión, a continuación sostenemos la misma con citas específicas de la prueba testifical.

Del testimonio del señor Gustavo Berríos Ramírez se desprende que para iniciar y sostener la relación comercial entre Tropigas y Desarrolladora, Tropigas invirtió dinero y trabajo en la instalación de todo lo requerido para proveer gas al Hotel incluyendo los permisos gubernamentales para tener instalaciones de gas. “[P]rácticamente, allí se hizo todo. Nosotros llevamos el tanque, se hizo la instalación de toda la infraestructura del tanque, del área de carga y descarga del tanque, se hizo la instalación de toda la tubería que corre por el hotel para poder suplir el gas propano, se instalaron los reguladores, [...]. Nosotros, Tropigas, se encargó de toda la instalación y de todo tipo de ‘permisología’ con la Comisión de Servicio Público de hacer todas las gestiones para que el hotel pudiese recibir el gas propano y tuviese el combustible

¹⁵ Véase, pág. 48 de la transcripción de la prueba oral.

¹⁶ Artículo 1044 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 2994.

¹⁷ Véase, pág. 33 de la transcripción de la prueba oral.

para poder operar sus facilidades.”¹⁸ Además, el señor Gustavo Berríos Ramírez añadió que, “nosotros empezamos a trabajar con Desarrolladora desde el principio del hotel, estuvimos en la fase de construcción, no había ningún tipo de equipo para el suplido de gas propano, nosotros tuvimos que instalar el tanque, todas las tuberías, todos los reguladores, prácticamente todo el equipo que llevaba el gas propano desde el tanque de suministro hasta las distintas cocinas, lavanderías, calderas, todo equipo que operaba del hotel que operaba con gas propano, Tropigas tuvo que hacer la instalación completa”.¹⁹

Sancionar la *Sentencia* apelada, equivaldría a premiar a Desarrolladora, quien luego de haber incumplido con el contrato, continuaría beneficiándose de esos equipos, salvo el tanque que ya devolvió, y sería otro suplidor el que se lucraría de las instalaciones que de buena fe y en cumplimiento con lo pactado instaló Tropigas. Ello, a pesar de que surge de la prueba incontrovertidamente que Desarrolladora tenía la obligación de devolver “todos los equipos” y solamente devolvió el tanque.²⁰

Ninguna de las partes contratantes pensó en nada que no fuera el tanque principal, según desprende, incontrovertidamente, del testimonio del señor Gustavo Berríos Ramírez, vicepresidente de Tropigas. (Juez Troadio indica que no está claro este párrafo)

Del testimonio del señor Berríos Ramírez se desprende que la razón por la que las bombonas de barbacoa se facturaban antes a una tarifa distinta respondía a que, aunque tanto el tanque principal como las bombonas se llenaban del mismo producto, el asunto de las bombonas—claramente accesorio—surgió años luego del contrato para el llenado del tanque. En su testimonio, el señor Berríos Ramírez declaró lo siguiente: “[e]s el mismo producto

¹⁸ Véase, págs. 17-18 de la transcripción de la prueba oral de la vista del 17 de junio de 2003.

¹⁹ Véase, pág. 34 de la transcripción de la prueba oral.

²⁰ Véase, págs. 17-18 de la transcripción de la prueba oral.

[refiriéndose al gas], pero es un servicio diferente. Nosotros instalamos unas facilidades del hotel para suministrar el tanque de suministro, para llevar el gas propano, **esto [el asunto de las bombonas para las barbacoas] fue algo que surgió luego, años luego.** [...] Es un servicio diferente, es un servicio diferente, nosotros tenemos que ir a recoger los tanques, llevarlos, es algo que se solicitó a Tropigas luego de... de que se había establecido el contrato.”²¹ (Énfasis nuestro.)

En este caso el testigo, Gustavo Berríos Ramírez declaró que el contrato entre las partes se refería al llenado de un tanque de gas principal que suplía prácticamente todo el hotel. El tanque se llenaba con “un camión de 3,000 y pico de galones de capacidad”. La queja de Desarrolladora en este caso es que Tropigas facturaba una tarifa distinta para las pequeñas bombonas de 20 galones cada una que se utilizaban en las barbacoas. Durante su testimonio, el señor Gustavo Berríos Ramírez declaró que la diferencia en precio obedecía a lo siguiente: “obviamente, hay una diferencia entre uno recoger y llevar un tanque a sus facilidades, llenarlo y devolverlo, dos o tres tanquitos de barbecue, a uno llevar un camión de tres mil y pico de galones de capacidad a una facilidad y vaciarlo en un tanque.”²² En ningún momento testigo alguno de Desarrolladora ha controvertido esa expresión del testigo Berríos Ramírez. Por lo tanto, lo que quedó en el récord fue que Desarrolladora dejó sin efecto un contrato para suplir miles de galones de gas licuado porque Tropigas no aceptó venderle “dos o tres tanquitos de barbecue” a la misma tarifa, los cuales además se llenaban una vez al mes del tanque principal.²³ En otra parte de la transcripción, concretamente, durante el testimonio del señor Juan Osvaldo Oquendo López, éste declaró que se trataba de un

²¹ Véase págs. 64-65 de la transcripción de la prueba oral.

²² Véase pág. 27 de la transcripción de la prueba oral.

²³ Véase pág. 64 de la transcripción de la prueba oral.

contrato para suplir 700,000 galones de gas.²⁴ Sencillamente no cabe aplicar la excepción del contrato no cumplido en esas circunstancias, ni tampoco la figura de la cesión, en circunstancias en las que tales tuberías y equipo se instaló a fin de viabilizar el suministro de gas en beneficio del Hotel, como parte del contrato de suministro convenido. Evidentemente, se trató en todo caso, de un edificador de buena fe.

A todo lo anterior hay que añadir que el precio tampoco fue contratado con la especificidad que Desarrolladora intenta proyectar. Así lo acredita la cláusula número 3 del contrato entre las partes: "If during the term of this agreement, or its extensions, there is an increase or decrease in or addition of any applicable sales, add-on, excise or other similar tax from any government to the product subject to this agreement, including its production, distribution, storage, sale or anything that could affect its costs; then Tropigas will notify purchaser of these increases, add those costs to its sales Price and this will be paid by purchaser."²⁵ Sobre ello declaró ampliamente el señor Berríos Ramírez en las páginas 66 a 69 de la transcripción de la prueba oral.

La prueba también apunta a que durante la duración del contrato fue Tropigas quien actuó de buena fe, mientras Desarrolladora siempre buscó condiciones más ventajosas a lo que ya había pactado. A lo largo de la prueba y reconocido por la propia parte demandada, Tropigas tuvo a bien reducir el precio pactado con tal de mantener la relación comercial.²⁶ Lo mismo no puede decirse de Desarrolladora. Contrario al comportamiento de Tropigas, surge de la prueba que Desarrolladora nunca hizo

²⁴ Véase, pág. 86 de la transcripción de la prueba oral.

²⁵ Véase, pág. 66 de la transcripción de la prueba oral.

²⁶ Véase, pág. 22 de la transcripción de la prueba oral.

gestión alguna para corregir lo que entendía era una violación contractual.²⁷

Esa actitud de Desarrolladora de procurarse siempre condiciones más ventajosas a pesar de que tenía un contrato vigente con Tropigas también surge del testimonio del señor Juan O. Oquendo López. Durante su examen directo, el señor Oquendo López declaró que, a pesar de que había un contrato vigente y él así se lo recordaba al señor Báez de Desarrolladora, el señor Báez insistía en variar el precio pactado en el contrato y ordenaba que se buscaran otras cotizaciones de otras compañías.²⁸ Evidentemente el ánimo de incumplir siempre estuvo presente en Desarrolladora. Es comprensible el interés de un comprador en procurarse condiciones más ventajosas, pero esa búsqueda no puede ser a costa de la violación de un contrato vigente. Aun así, importa destacar que Tropigas, aun cuando tenía un contrato vigente con un precio determinado, estuvo dispuesto a reducir el precio pactado.²⁹ Más aun, el Hotel tuvo la oportunidad de no renovar el contrato en el 2010, según lo acordado sobre el particular y optó por no hacerlo. En cambio, poco después de renovado automáticamente decidió dar el mismo por terminado de manera irregular.

No se discute la facultad de un comerciante para procurarse condiciones más ventajosas. Sin embargo, ello debe hacerse conforma al contrato vigente. Si Desarrolladora deseaba estar en libertad para comprar el gas a quien, de tiempo en tiempo, le ofreciera el mejor precio, no debió comprometerse con un contrato a término. Claro, no comprometerse habría implicado pagar de su propio peculio las instalaciones que Tropigas construyó a su costo con la expectativa de ser el suplidor. El hecho de que

²⁷ Véase, pág. 55 de la transcripción de la prueba oral.

²⁸ Véase, págs. 78-79, 83-84 y 94 de la transcripción de la prueba oral.

²⁹ Véase, pág. 90 de la transcripción de la prueba oral.

Desarrolladora no haya reclamado nunca a Tropigas incumplimiento alguno antes de terminar la relación comercial también es revelador.³⁰

El testimonio del señor Antonio Báez Fornieles confirmó todo lo antes señalado. El señor Báez explicó que ocupaba un puesto como director de *real estate* de la compañía Meliá Hotels International.³¹ Explicó que fue contratado como auditor interno por el hotel para el año 2009 con el objetivo de volver solvente el Hotel.³² Dentro de su plan de estudiar la partida de gastos mayores, estudió la partida del gas.³³ Según su propio testimonio, el objetivo era explorar el mercado a fin de forzar a Tropigas a igualar su oferta y negociar una reducción del diferencial. Especificó que las negociaciones comenzaron en enero del 2010 y se concentraron en ese primer trimestre del año.³⁴ Se refirió a una comunicación por parte de Tropigas con fecha del 24 de marzo “casualmente un día después de que terminara el plazo de expiración.”³⁵ Tropigas explicó que no podía reducir el precio cuarenta centavos, pero sí cinco. El señor Báez declaró que la reducción de cinco centavos le pareció decepcionante.³⁶

De otra parte, Báez reconoció que el Hotel dejó sin efecto el contrato sin enviar la notificación con 60 días de anticipación como requería el mismo. Lo explicó de la siguiente manera:

[...] Obviamente, de qué me arrepiento... me puedo arrepentir ahora de que en enero no mandara la notificación de 60 días, una respuesta podría ser que sí, pero es que no, yo no podía cambiar un suplidor de decirle... yo soy consciente de que el 24 de marzo, 23 hay una extensión, pero yo no le puedo decir a un proveedor de gas, de otro material probablemente sí, 60 días antes voy a romper su relación contigo. Es crítico el gas, como voy a mantener una relación con

³⁰ Véase, pág. 107 de la transcripción de la prueba oral.

³¹ Véase, pág. 4 de la transcripción de la prueba oral de la vista del 18 de junio de 2003.

³² Véase, pág. 78 de la transcripción de la prueba oral.

³³ Véase, pág. 11 de la transcripción de la prueba oral.

³⁴ Véase, págs. 12-13 de la transcripción de la prueba oral.

³⁵ Véase, pág. 14 de la transcripción de la prueba oral.

³⁶ Véase, pág. 15 de la transcripción de la prueba oral.

un proveedor al que ya le estoy diciendo que no va a continuar su contrato, qué me puede pasar, ¿que me quede un día sin gas, que no dé de comer a mis clientes, que no se puedan duchar con agua caliente?, yo no puedo hacer eso, o sea, es imposible. Si fuera un cambio de pan [sic], le digo: “Cambie usted mañana, o dentro de dos meses no va a ser mi proveedor”, y lo cambio, no hay ningún tipo de problema, pero de gas no puedo hacerlo, ahí va la seguridad, ellos tienen que hacer revisiones semanales, trimestrales, y ahora qué, iban a hacerlas, no iban a hacerlas, yo no podía crear ese descontento. Primero, por el riesgo que suponía para todos mis clientes, porque ahí hay un tanque, un tanque que está lado de los *bungalows*, yo no puedo garantizar la seguridad. [...] ...yo no puedo decirle a una empresa de gas ni un mes antes, ni sesenta días antes: “Usted tiene que remover el tanque”, no puedo, por riesgo, tengo que pensar primero en mis clientes y pensar primero que sólo le puedo decir unas horas antes: “Remuevo... vamos a remover el tanque”. De hecho, no le puedo decir ni “remueva usted el tanque”, porque los que tienen que velar por la seguridad a partir de ahora es otra empresa, por lo cual ellos son los que tienen que asegurarme de: “Oye, hemos puesto el tanque, está bien conectado”, yo no puedo tener la confianza en una empresa a la que se le ha dicho: “Ya no eres nuestro suplidor”, de que me haga las cosas bien, las conexiones, eso es muy crítico para mí. Respondiendo a su pregunta, la notificación fue en agosto, cuando se removió el tanque.³⁷

El testimonio del señor Báez dejó absolutamente claro que prefirió las consideraciones prácticas al cumplimiento del contrato. El razonamiento de Báez, si bien pudo ser conveniente para su patrono en un momento dado, no puede prosperar en un caso donde lo que se reclama es, precisamente, el cumplimiento de un contrato. Éste declaró categóricamente que la carta que termina el contrato tiene fecha del 15 de julio de 2010, pero ni siquiera se envió en esa fecha, ni se dejó de trabajar el 15 de septiembre, ni se expresaron las razones por las que se daba por terminado el contrato.³⁸ Reconoció incluso que, según la comunicación, si Tropigas tenía alguna pregunta tenía que comunicarse directamente con Empire.³⁹

³⁷ Véase, págs. 26-28 de la transcripción de la prueba oral.

³⁸ Véase, págs. 29-30 de la transcripción de la prueba oral.

³⁹ Véase, pág. 30 de la transcripción de la prueba oral.

IV.

Por los fundamentos antes expuestos concluimos que erró el Foro apelado con respecto a la interpretación del contrato en cuestión, en su aplicación errónea de la excepción del contrato no cumplido y al dejar impune una práctica comercial abiertamente desleal. Desarrolladora incumplió con el contrato suscrito con Tropigas, por lo cual debe satisfacer la suma de \$102,701.00.⁴⁰

Además, se devuelve el caso al Tribunal de Primera Instancia para que disponga sobre el valor de las instalaciones que quedaron para el beneficio del Hotel. El Foro apelado deberá utilizar el derecho aplicable al edificante de buena fe contenido en el Artículo 297 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 1164. Conforme al mismo procede indemnizar “el costo de los materiales y la mano de obra, o del costo de reproducción de la misma al momento que el dueño del terreno ejercitare su derecho [...]”.

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

El Juez Candelaria Rosa disiente con opinión escrita.

Lcda. Dimarie Alicea Lozada
Secretaria del Tribunal de Apelaciones

⁴⁰ Véase, Apéndice págs. 69-78, *Informe del Perito de la Parte Demandante*, Sr. Reynaldo Quiñones Márquez, C.P.A., J.D.

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
 TRIBUNAL DE APELACIONES
 REGIÓN JUDICIAL DE FAJARDO
 PANEL ESPECIAL

<p>TROPIGAS DE PUERTO RICO, INC.</p> <p>Apelante</p> <p>v.</p> <p>DESARROLLADORA DEL NORTE S. EN C., S.E. H/N/C HOTEL GRAN MELIÁ DE PUERTO RICO</p> <p>Apelado</p>	KLAN201400676	<p>Apelación procedente del Tribunal de Primera Instancia, Sala de Fajardo</p> <p>Caso Núm.: N3CI2010-00615</p> <p>Sobre: Incumplimiento de Contrato y Daños y Perjuicios</p>
---	---------------	---

Panel especial integrado por su presidente, el Juez González Vargas, la Jueza Nieves Figueroa y el Juez Candelaria Rosa.⁴¹

VOTO DISIDENTE JUEZ CANDELARIA ROSA

En San Juan, Puerto Rico, a 30 de junio de 2016.

Disiento respetuosamente de la decisión a la que arriba la mayoría del panel por estimar que su interpretación desborda el sentido del lenguaje contenido en el contrato que subyace a la controversia para, en cambio, inaugurar dos categorías de suministro de gas con valoración desigual, en abstracción de que el referido pacto estuvo referido a todo el gas, de forma unitaria e integral. En efecto, estimo que el contrato estuvo referido a una sola condición de suministro de gas con identidad de precio y que tal es el único sentido atribuible a su texto:

“The parties express, Tropigas and the Purchaser, that they have met and agreed to realize commercial transactions in which Tropigas accepts to sell all of the Purchaser’s requirements of liquefied petroleum gas “LPG” and the Purchaser accepts to buy all the LPG that he needs for his operations and commercial transactions...”

⁴¹ Mediante Orden Administrativa Núm. TA-2014-161, efectiva el 9 de julio de 2014, se designa al Hon. Carlos I. Candelaria Rosa en sustitución de la Hon. Monsita Rivera Marchand.

Evidentemente, el suplido y precio único del gas que se deriva de esta lectura contractual constituyó un aspecto principal – no accesorio– susceptible de integrar a la teoría de adjudicación del foro recurrido sobre la base del *exceptio non adimpleti contractus*.

Igualmente, disiento en cuanto a devolver el caso a fin de que el Tribunal de Primera Instancia adjudique “el valor de las instalaciones que quedaron para el beneficio del Hotel”. Sentencia mayoritaria, en la pág. 18. Según la disposición concerniente a materiales:

The following equipment property of Tropigas will remain the sole ownership of this corporation and will be used by the Purchaser in capacity of a loan for the exclusive storage of LPG purchased to Tropigas. See attached document of equipment and costs.
At the termination of this contract, by any cause or reason, the equipment will be sent to Tropigas premises in good condition.

A propósito de dicha cláusula, en la medida en que el documento que se supone estuviera anejado con la relación y costos del equipo nunca se realizó, el tanque de almacenamiento del gas se devolvió y el reclamo del apelante se contrajo al costo de la instalación de la tubería para el año 2004, estimo que la adjudicación del foro recurrido sobre la base de accesión fue correcta. Asimismo lo fue su indeterminación en cuanto a valorización concreta de responsabilidad por falta de prueba, al partir de la premisa de que al apelante le correspondía cobrar como constructor de buena fe, pues el valor al cual tendría derecho es el “costo de los materiales y la mano de obra, o del costo de reproducción de la misma al momento en que el dueño del terreno ejercitarse su derecho, deduciendo la depreciación, lo que resultare mayor...” Artículo 297 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA Sec. 1164. Lo cierto es que en su ejercicio de descifrar la prueba, el foro recurrido determinó que no hubo evidencia suficiente sobre la cual pudiera sostener un remedio en tal sentido; presumiblemente

por la misma insuficiencia en virtud de la cual la sentencia mayoritaria opta por devolver el caso, en lugar de ordenar un pago concreto por la cantidad que pueda derivar de la transcripción.

Por los fundamentos antes expuestos, disiento de la Sentencia emitida por la mayoría del panel. Por el contrario, habría confirmado al Tribunal de Primera Instancia.

Carlos I. Candelaria Rosa
Juez de Apelaciones