

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE SAN JUAN - CAGUAS
PANEL V

DENNYZON RODRÍGUEZ
GARCÍA

Querellante – Recurrída

v.

FURIEL AUTO H/N/C
HYUNDAI DE CAPARRA

Querellada - Recurrente

KLRA201700737

Revisión
procedente del
Departamento de
Asuntos del
Consumidor

Querella núm.:
CA0006979

Sobre:
Ley Núm. 5;
Compraventa de
Vehículo de Motor;
Dolo en la
Contratación

Panel integrado por su presidente, el Juez Sánchez Ramos, la Jueza Romero García y la Jueza Jiménez Velázquez.¹

Sánchez Ramos, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 12 de diciembre de 2017.

Como explicaremos en mayor detalle a continuación, procede la confirmación de la decisión recurrida, ante el hecho de que la parte recurrente, a pesar de argumentar, principalmente, que erró el juzgador de hechos al evaluar la prueba ante sí, no nos puso en posición de adjudicar al respecto, al optar por no reproducir la prueba oral pertinente.

I.

El Departamento de Asuntos del Consumidor (“DACO”), luego de la correspondiente vista administrativa (en la cual recibió prueba oral y documental), emitió una Resolución (la “Decisión”), mediante la cual declaró con lugar la querella de referencia (la “Querella”), la cual fue presentada por el Sr. Dennyzon Rodríguez García (el “Cliente” o “Querellante”) contra, entre otros, Furiel Auto Corp. (el “Dealer”, “Querellado” o “Recurrente”).

¹ Mediante Orden Administrativa TA-2017-233 de 11 de diciembre de 2017, se modificó la composición del Panel.

En su Decisión, DACO determinó que, en noviembre de 2015, el Cliente adquirió un vehículo nuevo, pero modelo 2013 (el “Vehículo”), del Dealer. Se consignó que, antes de perfeccionarse la transacción, el Cliente se percató de que el radio del Vehículo no funcionaba, y que un empleado del Dealer le “informó que era cuestión de re[e]emplazar un fusible y que procederían a repararlo antes de que se llevara” el Vehículo. No obstante, se determinó que, al entregarse el Vehículo, no se había reparado el radio, y que un representante del Dealer le expresó al Cliente que el Vehículo “estaba bajo garantía del fabricante y que podía acudir a cualquier agente de servicio autorizado para solicitar la reparación del radio”.

DACO concluyó que, ordinariamente, el fabricante ofrecía una garantía “bumper to bumper” de 5 años; no obstante, el Vehículo tenía una garantía reducida de 3 años, “bumper to bumper”. DACO determinó que el Dealer sabía sobre ello, pero, durante la “negociación de la compraventa”, “nunca le informó al Querellante” al respecto. En particular, DACO consignó que no “creemos la versión” del Dealer “en cuanto a que le explicaron al Querellante de manera verbal que el Vehículo tenía una garantía reducida.”

DACO también consignó que, como parte de la transacción, el Cliente firmó un documento (el “Documento”) que lee como sigue:

Yo, Dennyzon Wilfredo Rodríguez García ... compré una Hyundai modelo Santa Fe Top del año 2013 ... El vendedor me indicó que la unidad ... tiene una garantía con el fabricante de ... 3 años ... bumper to bumper. El vendedor me indicó que la unidad hay que llevarla al departamento de servicio porque el Radio no suena para la reparación del mismo. Reconozco haber recibido un descuento y compré la unidad totalmente satisfecho.

DACO determinó, sobre la base de lo declarado por el Cliente en la vista evidenciaria, que, cuando se le entregó al Cliente este documento para su firma, el mismo estaba en blanco, excepto por el “membrete en la parte superior y los nombres de las personas que firmarían en la parte inferior.” DACO determinó que el Cliente “firmó

el documento en blanco” y que al Cliente “no se le entregó copia del documento ni se le explicó el propósito del mismo.” Específicamente, DACO consignó que “no creemos la alegación del Vendedor en cuanto a que el Documento .. tenía en su cuerpo la información relacionada a la garantía de fábrica reducida”.

DACO determinó que, luego de la transacción, el Cliente intentó reparar el radio, a través de un negocio llamado Berríos Auto Gallery, pero allí le informaron que “no pudieron corregir el defecto del radio”, y que “no le podían brindar servicio en garantía”.

A la luz de estas determinaciones fácticas, DACO concluyó que el Dealer “incurrió en dolo grave durante la contratación”. Consignó que lo declarado por el Cliente, y uno de sus testigos, le mereció “entera credibilidad”, pero que lo declarado por dos testigos del Dealer “no nos mereci[ó] credibilidad ... por la incongruencia en sus testimonios”. Concluyó que el Cliente “consintió a la compraventa del Vehículo bajo el entendimiento de que el mismo tenía una garantía de fábrica inalterada.”

DACO razonó que la garantía de un vehículo es un “elemento esencial al momento de un consumidor decidir si adquiere el mismo o no”. Razonó que la conducta del Dealer, durante la negociación, “se alej[ó] del principio de buena fe” y que el Dealer incurrió en “actuaciones y omisiones dolosas que viciaron el consentimiento dado por el Querellante”. Expuso que si el Cliente “hubiese sabido que el Vehículo tenía una garantía reducida[,] no hubiese adquirido el Vehículo.” Por tanto, DACO decretó la nulidad de los contratos entre el Dealer y el Cliente, relacionados con el Vehículo, ordenándose la devolución de las prestaciones.

II.

Oportunamente, el Dealer presentó el recurso de referencia, mediante el cual solicita que revisemos la Decisión. Planteó que DACO erró al “evaluar la prueba documental”, al “evaluar

arbitrariamente la credibilidad de los testigos” y al “determinar que se incurrió en dolo grave”.

El Dealer hace énfasis en que el Documento no pudo haber sido firmado en blanco, pues ello hubiese conllevado una “obra de ingeniería computarizada mediante la cual ... se logró recoger todos los términos del acuerdo, guardando perfectamente los espacios entre la fecha, el párrafo y las firmas”, lo cual era “imposible”. Sostiene el Dealer que, “por la ubicación del logo, la ubicación de la fecha y los espacios entre esta, el párrafo que se plasma en el papel y los espacios subsiguientes a dicho párrafo y las firmas”, “solo puede concluirse que [el Documento] no se firmó en blanco.”

El Dealer también plantea que lo declarado por sus testigos, contrario a lo razonado por DACO, no era “incongruente”. En cuanto al dolo, el Dealer arguye que “de la prueba no surge que al [Cliente] se le indujera mediante maquinaciones o engaños a comprar” el Vehículo.

Mediante una Resolución, notificada el 15 de septiembre de 2017, concedimos a la Recurrente hasta el 22 de septiembre para informar si se proponía reproducir la prueba oral. Al día de hoy, la Recurrente no ha comparecido al respecto. Prescindiendo de trámites ulteriores, según lo autoriza la Regla 7(B)(5) de nuestro Reglamento, 4 LPRA Ap. XXII-B, R. 7(B)(5), resolvemos.

III.

Cuando se impugnan determinaciones fácticas formuladas sobre la base de prueba oral, es imprescindible que se presente a este Tribunal la transcripción de la prueba o una exposición narrativa de la prueba. *Camacho Torres v. AAFET*, 168 DPR 66, 92 (2006). Si el foro revisor carece de la prueba oral del caso, no cuenta con los elementos necesarios para pasar juicio sobre la apreciación razonada y fundamentada de la prueba que haya realizado el juzgador de hechos. *Hernández Maldonado v. Taco Maker*, 181 DPR

281, 289-290 (2011). Las alegaciones de la parte peticionaria o apelante, de por sí, no constituyen prueba. *U.P.R. Aguadilla v. Lorenzo Hernández*, 184 DPR 1001, 1013 (2012). Las Reglas 76 y 76.1 del Reglamento de este Tribunal, *supra*, proveen lo concerniente a la preparación de la reproducción de prueba oral. Así pues, para evaluar señalamientos sobre supuestos errores en la apreciación de la prueba, este Tribunal necesita examinar la misma.

En este caso, el asunto medular ante nosotros es una cuestión fáctica: si el Dealer le informó al Cliente sobre la garantía reducida del Vehículo. Por un lado, la prueba oral presentada por el Cliente fue a los efectos de que nunca fue informado al respecto. Por otro lado, el Dealer presentó prueba para demostrar que sí se informó de ello al Cliente, incluido el Documento. Sin embargo, el Cliente declaró que él firmó el Documento en blanco. Mientras tanto, el Dealer argumenta que ello es físicamente imposible.

En fin, estamos ante un conflicto de prueba que requiere, para dirimirse, conocer la prueba oral. El Dealer parece argumentar que, con simplemente examinar el Documento, es obligada la conclusión de que el mismo no pudo haber sido firmado en blanco. No obstante, hemos examinado el Documento y no tenemos los elementos de juicio para, ni el Dealer nos ha puesto en posición de, concluir que, es “imposible” que el Documento haya sido firmado en blanco y luego se haya añadido su contenido.

Como el Dealer optó por no reproducir la prueba oral, estamos obligados a otorgar deferencia a las determinaciones fácticas de DACO y, dado que la totalidad de la teoría de la Recurrente descansa sobre el supuesto error del DACO al apreciar la prueba ante sí, procede la confirmación de la Decisión. *Camacho Torres, supra*; *Hernández Maldonado, supra*.

IV.

Por los fundamentos antes expuestos, se confirma la decisión recurrida.

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

Lcda. Lilia M. Oquendo Solís
Secretaria del Tribunal de Apelaciones