

Estado Libre Asociado de Puerto Rico  
TRIBUNAL DE APELACIONES  
REGIÓN JUDICIAL DE BAYAMÓN-CAROLINA  
PANEL VIII

VENROD TRADING  
COMPANY, INC.

Apelada

V.

ABLE SALES COMPANY,  
INC.

Apelante

KLAN201800074

APELACIÓN  
procedente del  
Tribunal de  
Primera Instancia,  
Sala de Bayamón

Civil. Núm.:  
DPE2012-1179  
(501)

Sobre: *Injunction*

Panel integrado por su presidente el Juez González Vargas,<sup>1</sup> la Jueza Nieves Figueroa y el Juez Rivera Torres.

**Rivera Torres, Juez Ponente**

**SENTENCIA**

En San Juan, Puerto Rico, a 31 de julio de 2018.

Comparece ante este Tribunal de Apelaciones Able Sales Company, Inc., (en adelante la parte apelante o Able) mediante el escrito de *Apelación* de epígrafe solicitándonos que revoquemos la Sentencia dictada por el Tribunal de Primera Instancia, Sala de Bayamón (el TPI) el 22 de noviembre de 2017, notificada el 20 de diciembre siguiente. Mediante dicho dictamen el TPI declaró *Con Lugar la Segunda Demanda Enmendada* presentada por Venrod Trading Company, Inc. (en adelante la parte apelada o Venrod) por entender que hubo un incumplimiento de contrato por parte de Able, condenándole al pago de \$1,000,000 más intereses al tipo legal, más \$50,000 en concepto de honorarios de abogado por temeridad y las costas del procedimiento legal.

Por las razones que expondremos a continuación, se revoca el dictamen apelado.

---

<sup>1</sup> Mediante Orden Administrativa TA-2018-038 se designó al Juez González Vargas como presidente del Panel debido a que la Jueza Vicenty Nazario se acogió al retiro.

**I.**

En el caso de autos Venrod presentó el 21 de septiembre de 2012 ante el Tribunal de Primera Instancia, Sala de San Juan una demanda en contra de Able y de Domino Foods, Inc. (en adelante Domino) sobre violación de contrato y dolo, interferencia torticera, violación a un acuerdo de confidencialidad y una solicitud de orden interdictal o *injunction*. En la petición de *injunction* preliminar Venrod solicitó que se le ordenara a Able a no divulgar cierta información sobre las marcas *Sucra*, *Zero*, *Yes* y *Zero Light* (en adelante las Marcas) y a devolverle a Venrod dicha información. La referida información se compartió bajo un acuerdo de confidencialidad titulado *Non-Disclosure Agreement* (en adelante *Non-Disclosure*) mientras las partes consideraron la posible compraventa de las Marcas.

El TPI celebró la vista de *injunction* el 27 de septiembre de 2012. En la misma, Able solicitó la desestimación de la solicitud de *injunction* preliminar argumentando que Venrod carecía de legitimación activa para solicitar dicho remedio, pues Venrod le vendió las Marcas a un tercero, B. Fernández & Hermanos, Inc. (en adelante B. Fernández). De ese modo, el TPI ordenó a Able a presentar por escrito su solicitud de desestimación y a Venrod a responder la misma. Posteriormente, por razones de competencia, el caso se trasladó al TPI, Sala de Bayamón.<sup>2</sup>

El 4 de octubre de 2012, Venrod presentó una *Demanda Enmendada* a la cual se unió B. Fernández como parte demandante. El 6 de febrero de 2013 el TPI dictó una *Sentencia Parcial* desestimando, sin perjuicio, la reclamación contra Domino por no haber sido emplazada dentro del término provisto en la Regla 4.3 (c) de Procedimiento Civil.<sup>3</sup> El 8 de marzo de 2013, Venrod solicitó

<sup>2</sup> Véase Apéndice del Recurso, pág. 514.

<sup>3</sup> 32 LPRA Ap. III, R. 4.3 (c).

autorización y presentó una *Segunda Demanda Enmendada* para incluir nuevamente a Domino. En la referida demanda Venrod alegó en esencia que Able incumplió con un acuerdo contractual en virtud de un *Handshake Deal* mediante el cual Able se obligó a comprarle a Venrod las Marcas (*Sucra, Zero, Yes y Zero Light*) por \$4,000,000 y una suma adicional con tope de \$400,000, sujeta o contingente a que se cumplieran ciertas metas de ventas brutas luego de que Able adquiriese las Marcas. Venrod alegó que luego de un proceso de negociación que duró varios meses, se constituyó un **acuerdo definitivo** en una reunión celebrada el 10 de noviembre de 2011 cuando las partes llegaron a un acuerdo verbal en cuanto al único elemento pendiente del negocio, este siendo el precio de venta de las Marcas.<sup>4</sup>

Por su parte, Able presentó la *Contestación a la Segunda Demanda Enmendada* negando en esencia las alegaciones principales de la segunda demanda enmendada e invocó, como defensa afirmativa, que no se llegó a un acuerdo en la reunión en controversia toda vez que no estuvieron presente los elementos para que exista un contrato, a saber, consentimiento, objeto y causa. Añadieron que días después de dicha reunión, Able envió a Venrod un borrador de un *Letter of Intent* estableciendo los términos y condiciones bajo los cuales se negociaría la compra de las Marcas. Por último, mencionaron que la compraventa entre ambas partes, es decir Able y Venrod, estaba sujeta a la aprobación de la Junta de Directores de ambas empresas.<sup>5</sup>

Luego de varios trámites procesales, el pleito continuó tramitándose bajo el procedimiento ordinario únicamente entre Venrod y Able. Entre los trámites procesales pertinentes se encuentran los siguientes: (1) se desestimó la reclamación

---

<sup>4</sup> Véase Apéndice del Recurso, págs. 68-77.

<sup>5</sup> *Íd.*, a las págs. 78-86.

interpuesta por B. Fernández; (2) se dictó *Sentencia Parcial por Desestimación* contra Dominio luego de que Venrod presentara un *Aviso de Desestimación por Estipulación* con perjuicio y relevo; y (3) se desestimó la solicitud de *injunction preliminar* por tornarse académica ante el hecho de que las partes resolvieran extrajudicialmente la controversia sobre la información confidencial.<sup>6</sup> Posteriormente, en el *Informe Enmendado de Conferencia con Antelación al Juicio* las partes estipularon veintisiete (27) hechos y abundante prueba documental.<sup>7</sup>

Los días 28, 29 y 30 de noviembre, y el 1 de diciembre de 2016 se celebró el juicio en su fondo. Culminado el desfile de prueba, el TPI dictó la Sentencia declarando *Ha Lugar* la segunda demanda enmendada instada por Venrod.<sup>8</sup> En la misma el TPI consignó ciento once (111) determinaciones de hechos las cuales resumimos a continuación.

Venrod es una corporación debidamente registrada y autorizada a realizar negocios en Puerto Rico y se dedica a la distribución, venta y representación de comestibles, licores, endulzantes artificiales, y comida para animales entre otros. Able es una corporación debidamente registrada y autorizada a realizar negocios en Puerto Rico, y se dedica a la manufactura, venta y distribución de endulzantes (“sweeteners”) particularmente, azúcar. Para agosto del 2001, Able empacaba azúcar en sobrecitos para su división de “food service”.

A mediados del 2011, el Sr. Waldemar Rodríguez Santiago, presidente de Venrod, visitó al Sr. Jorge Aldarando Pérez, quien era el “Chief Leading Officer” y el “Senior Vicepresident” a cargo de crédito corporativo del Banco Popular de Puerto Rico.<sup>9</sup> El señor Rodríguez Santiago estaba por lanzar dos productos nuevos “Zero Light Sabor Latino” y “Yes” que era un endulzador con Stevia.<sup>10</sup> El señor Aldarando se ofreció a poner al señor Rodríguez Santiago en contacto con el Sr. Luis Silva Mendoza, presidente de Able, porque podía existir la posibilidad, en la medida que el señor Rodríguez Santiago estuviera en la disposición de así hacerlo, que ciertas marcas de Venrod pudieran ser vendidas a Able.<sup>11</sup>

<sup>6</sup> Véase Apéndice del Recurso, págs. 513-515.

<sup>7</sup> *Íd.*, a las págs. 411-442.

<sup>8</sup> *Íd.*, a las págs. 511-562.

<sup>9</sup> Véase Apéndice del Recurso, pág. 528, Determinación de Hechos Núm. 11.

<sup>10</sup> *Íd.*, a la pág. 528, Determinación de Hechos Núm. 12.

<sup>11</sup> *Íd.*, a la pág. 528, Determinación de Hechos Núm. 14.

El 24 de agosto del 2011, el señor Rodríguez Santiago, le remitió un correo electrónico al Sr. Luis Silva Mendoza, solicitando reunirse con él para discutir “sobre posibles negocios”.<sup>12</sup> La reunión se celebró al día siguiente, 25 de agosto de 2011, en las oficinas de Able en Cataño, Puerto Rico, donde Rodríguez Santiago le brindó información sobre las marcas *Sucra*, *Zero*, *Yes* y *Zero Light* al señor Silva Mendoza. Así las cosas, el señor Silva Mendoza mostró interés, en representación de Able, en adquirir las Marcas, dando así el comienzo de las negociaciones para la compra y venta de estas.<sup>13</sup> En dicha reunión el señor Rodríguez Santiago le informó al señor Silva Mendoza que el distribuidor de las marcas era B. Fernández & Hermanos y que el contrato de distribución entre Venrod y B. Fernández le otorgaba a este último un derecho preferente para comprar las marcas *Sucra*, *Zero*, *Yes* y *Zero Light*.<sup>14</sup>

El 29 de agosto de 2011 el señor Rodríguez Santiago le remitió al señor Silva Mendoza, por medio de un correo electrónico,<sup>15</sup> un contrato titulado como *Non-Disclosure Agreement* con el propósito de obligar ambas partes a no divulgar a terceros detalles e información confidencial intercambiada durante el proceso de las negociaciones.<sup>16</sup> Luego de la reunión del 25 de agosto de 2011, entre Rodríguez Santiago y Silva Mendoza, Able designó al CPA Ramón Ponte para que realizara el “due diligence” para la adquisición de las marcas “Zero”, “Sucra”, “Yes” y “Zero Light”.<sup>17</sup> El CPA Ramón Ponte concluyó su trabajo de “due diligence” durante el mes de septiembre y principio del mes de octubre de 2011. El CPA Ramón Ponte testificó que de ahí en adelante su trabajo consistió en evaluar diferentes escenarios en términos de las premisas de valoración, pues el informe de valoración del CPA Luis B. González presumía su crecimiento en ventas de marcas, que era el tema más subjetivo para Able.<sup>18</sup> El CPA Ramón Ponte testificó que la data sobre marcas provistas por Venrod y la que surgía del documento de valoración preparado por el CPA Luis B. González eran correctas.<sup>19</sup> El CPA Ramón Ponte testificó que a base de todos los documentos examinados en el proceso de “due diligence”, incluyendo el Informe de Valoración preparado por el CPA Luis B. González, él estimó el valor de las marcas objeto de venta para Able en un número que fluctuaba entre la suma de \$3.5 millones y \$5 millones de dólares. El informe de Valoración preparado por el CPA Luis B. González valoró las marcas “Sucra” y “Zero” en la suma de \$5.8 millones de dólares.<sup>20</sup>

En o alrededor del 29 de septiembre de 2011 Able le remitió a Venrod un “Letter of Intent” el cual no firmó el señor Rodríguez Santiago y rechazó la oferta de compra de las marcas por \$3,450,000.<sup>21</sup> Con fecha del

<sup>12</sup> *Id.*, a las págs. 528-529, Determinación de Hechos núm. 16.

<sup>13</sup> *Id.*, Determinación de Hechos núms. 16-17.

<sup>14</sup> *Id.*, a la pág. 530, Determinación de Hechos núm. 21.

<sup>15</sup> *Id.*, a las págs. 179-181, Exhibit 6 por estipulación.

<sup>16</sup> *Id.*, a la pág. 522, Determinación de Hechos núm. 14.

<sup>17</sup> *Id.*, a la pág. 530, Determinación de Hechos núm. 26.

<sup>18</sup> Véase, Apéndice del Recurso, Determinación de Hechos núm. 33, pág. 521.

<sup>19</sup> *Id.*, a la pág. 521, Determinación de Hechos núm. 34.

<sup>20</sup> *Id.*, a la pág. 532, Determinación de Hechos núm. 39.

<sup>21</sup> *Id.*, a la pág. 533, Determinación de Hechos núm. 44.

28 de octubre de 2011, Able le remitió a Venrod un segundo “Letter of Intent” el cual no firmó el señor Rodríguez Santiago y tampoco aceptó la oferta de compra de las marcas por \$3,550,000.<sup>22</sup>

El señor Rodríguez Santiago testificó que, en la reunión del 10 de noviembre de 2011, el señor Silva Mendoza, en representación de Able, le hizo una oferta por las marcas por la suma de CUATRO MILLONES de DOLARES (\$4,000,000) más una suma de CUATROCIENTOS MIL DOLARES (\$400,000) en una forma escalonada sujeta a la consecución de unos objetivos de ventas. El señor Rodríguez Santiago testificó que aceptó la oferta, e intercambió un apretón de manos con el señor Silva Mendoza al que le indicó: “Nosotros tenemos un acuerdo” y el señor Silva Mendoza le indicó que “fue un negocio razonable para ambas partes”.<sup>23</sup> El señor Rodríguez Santiago le manifestó al señor Silva Mendoza que le pasarían el asunto a los abogados para finalizar el negocio y firmar el contrato. El señor Silva Mendoza le preguntó al señor Rodríguez Santiago si las máquinas para empacar estaban todavía disponibles, a lo que el señor Rodríguez Santiago le contestó en la afirmativa y quedó en corroborar ese asunto.<sup>24</sup>

Al abandonar la reunión, el señor Rodríguez Santiago se comunicó con su abogado el Lcdo. Eugenio Romero de Juan para informarle sobre el acuerdo alcanzado con Able. También se comunicó con el señor Aldarondo y le informó que se había logrado un acuerdo lo que posteriormente le confirmó por correo electrónico.<sup>25</sup> Conforme estipularon las partes, el 17 de noviembre de 2011, el señor Silva Mendoza le remitió al señor Rodríguez Santiago un correo electrónico cuyo asunto fue “Venrod Letter of Intent (11-17-11).”<sup>26</sup> Conforme estipularon las partes el señor Rodríguez Santiago, luego de recibir el correo, le remitió un correo electrónico al señor Silva Mendoza indicando “Le estoy haciendo llegar esto a mi abogado Eugenio Romero para que, con el tuyo, se ponga de acuerdo.”<sup>27</sup> Conforme al testimonio del licenciado Romero, la conversación telefónica que sostuvo con los abogados de Able se llevó a cabo un jueves o un viernes y en ella le manifestaron que el borrador del contrato estaría listo el lunes o el martes de la semana siguiente.<sup>28</sup> Luego de dicha conversación hubo “silencio” y no remitieron el borrador del contrato según prometido.<sup>29</sup>

A comienzos de diciembre de 2011, el señor Rodríguez Santiago recibió una llamada del señor Silva en la cual este último le informó que el negocio no iba a prosperar ya que un suplidor de Able, Domino Sugar, se había opuesto a que Able adquiriera las marcas objeto del negocio. Domino Sugar tenía unos planes de hacer marcas privadas en Puerto Rico, lo que coloca a

<sup>22</sup> *Íd.*, a la pág. 536, Determinación de Hechos núm. 54.

<sup>23</sup> *Íd.*, a la pág. 538, Determinación de Hechos núm. 70.

<sup>24</sup> Véase Apéndice del Recurso, a las págs. 538-539, Determinación de Hechos núm. 71.

<sup>25</sup> *Íd.*, a la pág. 539, Determinación de Hechos núm. 72.

<sup>26</sup> *Íd.*, Determinación de Hechos núm. 73.

<sup>27</sup> *Íd.*, Determinación de Hechos núm. 74.

<sup>28</sup> *Íd.*, a la pág. 542, Determinación de Hechos núm. 92.

<sup>29</sup> *Íd.*, Determinación de Hechos núm. 93.

Able en un conflicto con este.<sup>30</sup> El 19 de enero de 2012 el Lcdo. Romero envió al abogado de Able una misiva reclamando que Able cumpliera estrictamente (“strict compliance”) con el contrato acordado entre las partes el 10 de noviembre de 2011, incluyendo el pago de los \$4 millones de dólares por la compraventa de las marcas.<sup>31</sup> En la carta se desglosa todas las negociaciones entre Venrod y Able. Eventos que fueron corroborados en el Juicio en su fondo mediante evidencia testifical y/o documental.<sup>32</sup>

El señor Silva testificó que la razón por la que Able no continuó con el negocio de adquirir las marcas “Zero”, “Sucra”, “Yes” y “Zero Light” fue porque dicha adquisición afectaría directa y de inmediato la relación con su suplidor Domino Sugar.<sup>33</sup> Mediante “Assets Purchase Agreement” de 18 de mayo de 2012 las marcas “Zero”, “Sucra”, “Yes” y “Zero Light” fueron vendidas a B. Fernández.<sup>34</sup> El señor Rodríguez Santiago testificó que la razón por la cual Venrod le vendió las marcas a B. Fernández en la suma de TRES MILLONES DE DOLARES, (\$3,000,000) fue que el señor Teixidor ya sabía el precio acordado con Able y que ésta se había retirado de la transacción y que Venrod había despedido personal anticipando que se había logrado un acuerdo de venta de las marcas a Able. Conforme al testimonio del señor Rodríguez Santiago, se devaluaron las marcas y no tuvo otra opción que aceptar la oferta de B. Fernández.<sup>35</sup>

Conforme a las referidas determinaciones de hechos, el TPI concluyó que en el caso de epígrafe se cumplieron todos los elementos (consentimiento, objeto y causa) para que se perfeccionaría el contrato verbal o el *handshake deal* entre Venrod y Able para la compra y venta de las Marcas por \$4.4 millones. De otra parte, concluyó también el foro primario que Able rehusó adquirir las Marcas, es decir, incumplió el contrato.<sup>36</sup> Además, el TPI determinó lo siguiente:<sup>37</sup>

... ABLE incumplió con el principio de la buena fe contractual al negarse a cumplir con las obligaciones que le competían, de conformidad con lo acordado con Venrod, y al adelantar excusas ajenas a las negociaciones y acuerdos llegados por las partes, para negarse a cumplir lo pactado. Aunque este Tribunal no puede concluir, a base de la evidencia que desfiló en el Juicio en su Fondo, que Able quebrantó el acuerdo confidencial con Venrod, la excusa que utilizó para no cumplir con el acuerdo - que la transacción afectaría directa e inmediatamente a la relación con uno de sus

<sup>30</sup> *Íd.*, Determinación de Hechos núm. 94.

<sup>31</sup> Véase Apéndice del Recurso, a la pág. 543, Determinación de Hechos núm. 99.

<sup>32</sup> *Íd.*, a las págs. 543-545, Determinación de Hechos núm. 100.

<sup>33</sup> *Íd.*, a la pág. 545, Determinación de Hechos núm. 107.

<sup>34</sup> *Íd.*, a la pág. 546, Determinación de Hechos núm. 109.

<sup>35</sup> *Íd.*, Determinación de Hechos núm. 111.

<sup>36</sup> *Íd.*, a la pág. 559.

<sup>37</sup> *Íd.*, a las págs. 559-560.

suplidores (Domino Foods) - no solo es ajena a las negociaciones con Venrod, sino que la misma es contraria al principio de la buena fe contractual que es obligatorio para todos. ... En conclusión, Able quebrantó el deber de conducirse de buena fe al igual que incumplió su obligación contractual de adquirir las marcas.

En cuanto a los daños, el foro de primera instancia resolvió lo siguiente:<sup>38</sup>

En este caso, Venrod reclamó indemnización por los daños que sufrió como consecuencia del incumplimiento contractual de Able al negarse a cumplir con lo pactado. Este Tribunal estima dichos daños en la suma de Un Millón de Dólares (\$1,000,000.00), **que es la diferencia entre el precio de venta que Venrod acordó con Able y el precio por el cual le vendió las marcas a B. Fernández & Hermanos**. Esta suma no incluye los \$400,000.00 que se incluyó en el contrato con Able, cuya suma era contingente a que se alcanzaran ciertas ventas durante varios años subsiguientes a la fecha de ejecución del acuerdo. Aunque este Tribunal expresamente determinó que las partes acordaron que el precio de venta de las marcas incluía esa partida contingente, está impedido de conceder daños al respecto por el carácter especulativo que ello representa. Ante el incumplimiento contractual de Able, es imposible determinar si dichas ventas se hubiesen o no alcanzado. [Énfasis Nuestro]

Inconforme con el dictamen, Able acudió ante este foro intermedio imputándole al TPI la comisión de los siguientes errores:

ERRÓ EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL CONCLUIR QUE HUBO UN ACUERDO VERBAL PARA LA COMPRAVENTA DE LAS MARCAS, PASANDO POR ALTO SUS PROPIAS DETERMINACIONES DE HECHOS Y PRUEBA ESTIPULADA SOBRE EL PACTO ESCRITO PREVIO ENTRE LAS PARTES, EL CUAL REQUERÍA EXPRESAMENTE QUE LAS PARTES NO QUEDARÍAN VINCULADAS PARA COMPRAR LAS MARCAS HASTA TANTO NO HUBIESE UN ACUERDO DEFINITIVO QUE HUBIESE SIDO “EXECUTED AND DELIVERED”, COSA QUE NUNCA OCURRIÓ.

ERRÓ EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL CONCLUIR QUE ABLE FUE TEMERARIA E IMPONERLE EL PAGO DE HONORARIOS DE ABOGADO Y RETROTRAER LA FECHA DEL CÓMPUTO DEL INTERÉS LEGAL HASTA EL 19 DE ENERO DE 2012, CUANDO ABLE ACTUÓ DE CONFORMIDAD CON LO PACTADO POR ESCRITO CON VENROD EN EL ACUERDO DE NEGOCIACIÓN QUE PRECISAMENTE PROPUSO VENROD A ABLE.

ERRÓ EL TRIBUNAL DE PRIMERA INSTANCIA AL INCLUIR EN LA SENTENCIA DETERMINACIONES DE HECHOS QUE SON CONTRARIAS A LA PRUEBA DESFILADA EN EL JUICIO.

<sup>38</sup> Véase Apéndice del Recurso, pág. 560.



El 23 de febrero de 2018 dictamos una *Resolución* dando por estipulada por las partes la transcripción de la prueba que presentó la apelante junto con su escrito de apelación. El 9 de abril de 2018 la apelada presentó su alegato en oposición por lo cual dimos por perfeccionado el recurso. Véase, *Resolución* del 11 de abril de 2018. Evaluados los escritos de las partes, procedemos a resolver el recurso presentado.

## II.

### A. Principio de *Pacta Sunt Servanta*

En Puerto Rico rige el principio de libertad de contratación según el cual los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por convenientes, siempre y cuando no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden público. Artículo 1207 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3372.

Este principio reconoce que existen varias etapas que preceden la perfección de un contrato. Así, pues, se ha dicho que tiene lugar una etapa preliminar preparatoria, una de perfección y, por último, una ejecutoria. La primera comprende los tratos o las negociaciones preliminares, es decir, el proceso interno de la formación del contrato; la segunda se da cuando concurren todos los elementos esenciales para la existencia de este, y la tercera se refiere a cuando se realiza el cumplimiento de la prestación acordada (tradición). J.M. Lete Del Río y otros, *Derecho de obligaciones*, Navarra, Ed. Thomson Aranzadi, 2010, Vol. 1, pág. 467. *P.R.F.S. v. Promoexport*, 187 DPR 42, 52-53, (2012).

Una vez median los elementos de consentimiento, objeto y causa necesarios para la existencia de un contrato, este se convierte en la ley que rige entre las partes. Artículos 1044 y 1213 del Código Civil, 31 LPRA secs. 2994 y 3391. Serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se haya celebrado, siempre que en ellos concurren las condiciones esenciales para su validez. Artículo 1230

del Código Civil, 31 LPRA sec. 3451. En cuanto al contrato de compraventa nuestro Código Civil lo define como aquel en que “uno de los contratantes se obliga entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto, en dinero o signo que lo represente.” Artículo 1334 del Código Civil de Puerto Rico (ed. 1930), 31 LPRA sec. 3741. Asimismo, el Artículo 1339 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3647, señala que “la venta se perfeccionará entre comprador y vendedor, y será obligatoria para ambos, si hubieren convenido en la cosa objeto del contrato, y en el precio, **aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.**” [Énfasis Nuestro]

Por lo tanto, cuando se perfecciona un contrato, las partes contratantes vienen obligadas con lo expresamente pactado, y de incurrir en dolo, negligencia o morosidad en el cumplimiento de sus obligaciones, responden por los daños y perjuicios causados. Artículos 1054 y 1210 del Código Civil, 31 LPRA secs. 3018 y 3375.

B. Indemnización de daños y perjuicios contractuales

Cuando las obligaciones objeto del contrato sean recíprocas, el Artículo 1077 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA sec. 3052, establece que:

La facultad de resolver las obligaciones se entiende implícita en las recíprocas, para el caso de que uno de los obligados no cumpliere lo que le incumbe.

El perjudicado podrá escoger entre exigir el cumplimiento o la resolución de la obligación, **con el resarcimiento de daños y abono de intereses en ambos casos.** También podrá pedir la resolución, aun después de haber optado por el cumplimiento, **cuando éste resultare imposible.**

A la luz de este artículo, cuando una parte no cumple con su obligación, la parte perjudicada tiene la opción de (1) resolver la obligación, más el resarcimiento de daños y abono de intereses, o (2) exigir el cumplimiento.

Por otro lado, el Artículo 1059 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3023, atiende dos tipos de daños contractuales, a saber:

[l]a indemnización de daños y perjuicios comprende no sólo el valor de la pérdida que haya

sufrido, sino también el de la ganancia que haya dejado de obtener el acreedor, salvo las disposiciones contenidas en las secciones siguientes.

En primer lugar, ordena compensar a la persona que ha sido privada de lo que ya tenía. A esto se le conoce como daño emergente o daño positivo. En segundo lugar, también provee una compensación cuando se impide a una persona aprovecharse de lo que le hubiera correspondido. A esta segunda modalidad de daños se le conoce como lucro cesante o daño negativo. J.M. Manresa y Navarro, *Comentarios al Código Civil español*, Madrid, Ed. Reus, 1967, T. VIII, Vol. I, pág. 276, citado en *El Coqui Landfill v. Mun. Gurabo*, 186 DPR 688, 697 (2012). El alto foro ha expresado que la compensación por lucro cesante equivale a la partida de daño que debe resarcirse por razón de la pérdida de ingresos infligida al perjudicado y la correspondiente disminución de su capacidad productiva. *S.L.G. Rodríguez Santiago v. Nationwide*, 156 DPR 614, 623–624 (2002). Más específicamente, es una ganancia futura frustrada que con cierta probabilidad era de esperarse según el curso natural de los acontecimientos. Lo que compensará el acreedor será las ganancias dejadas de percibir, no necesariamente todo ingreso futuro frustrado. *El Coqui Landfill v. Mun. Gurabo*, supra, a la pág. 697. Ese sentido, también constituye lucro cesante los contratos frustrados que se hayan hecho con terceros o que se pudieran haber realizado de no haber mediado el incumplimiento del deudor. *P.R.F.S v. Promoexport*, 187 DPR 42 (2012). Sin embargo, existen ocasiones en las cuales será improcedente esta partida. Una de estas es cuando la misma resulta especulativa o no se puede demostrar su correlación con el acto dañoso. *S.L.G. Rodríguez Santiago v. Nationwide*, supra.

Dicho esto, el deber de indemnizar requiere la existencia de un nexo causal entre el daño y el acto u omisión culposo o negligente, y el hecho de que no se cumpla con alguna ley,

reglamento o norma establecida no es motivo para tener que responder civilmente por un daño, a menos que exista relación causal entre dicha violación y el daño causado. *Ortiz Torres v. K & a Developers Inc.*, 136 DPR 192 (1994).

Además, es importante destacar que según surge del texto del Artículo 1059, *supra*, lo que **se compensará al acreedor serán las ganancias dejadas de percibir, no necesariamente todo ingreso futuro frustrado**. En particular, nuestra jurisprudencia demuestra que los daños compensables en casos de lucro cesante se refieren a la ganancia neta insatisfecha por la conducta del demandado. Nuestro Código Civil requiere que se deduzcan de la partida de lucro cesante aquellos gastos en los que el demandante hubiera incurrido si el demandado hubiera cumplido su obligación, pero que ante el incumplimiento no se materializaron. *El Coquí Landfill, Inc., v. Mun. De Gurabo*, *supra*.

Por otro lado, es doctrina establecida que para que la acción en reclamación de daños y perjuicios por incumplimiento de contrato pueda prosperar, no basta con que el actor demuestre el incumplimiento de la obligación por el deudor, **sino que precisa además que pruebe la existencia real y positiva de los daños causados**. *Boria v. Maryland Casualty Co.*, 60 DPR 830 (1942), *Perez v. Sampedro*, 86 DPR 526, 530–531 (1962). Por lo tanto, cuando un demandante en una acción en reclamación de daños y perjuicios por incumplimiento de contrato deja de probar la pérdida sufrida como la ganancia dejada de obtener con motivo de tal incumplimiento, **su acción no puede prosperar**. *Perez v. Sampedro*, *supra*.

Ahora bien, al igual que en cualquier otro tipo de acción por daños, el demandante por incumplimiento de contrato tiene el peso de la prueba para establecer sus daños, **no basta con que el actor demuestre el incumplimiento de la obligación por el deudor, sino que precisa además que pruebe la existencia real y positiva**

**de los daños causados.** Véanse, *Colón v. Promo Motor Imports, Inc.*, 144 DPR 659 (1997); *Neca Mortg. Corp. v. A & W Dev. S.E.*, 137 DPR 860 (1995); *Riley v. Rodríguez Santiago Pacheco*, 119 DPR 762 (1987); *Pérez v. Sampedro*, 86 DPR 526 (1962).

En el caso de los daños patrimoniales los jueces pueden servirse de la ayuda de un perito en estadísticas y ciencias económicas para hacer un cálculo educado y razonable de los mismos. *Municipio de Ponce v. Autoridad de Carreteras*, 153 DPR (2008); Amadeo Murga, *La valorización de los daños*, Tomo I, San Juan, Ed. Esmaco, 1997. El Profesor José Ramón Vélez Torres señala lo siguiente:

“La determinación de la cuantía del daño por los tribunales es la más corriente, pero es el método más arriesgado para el demandante, porque, a base de que nuestro Derecho es rogado, tiene la carga de la prueba de la existencia del daño. El incumplimiento por sí solo no implica ni supone su existencia. Si se concediera indemnización al deudor por el solo hecho del incumplimiento, sin que haya probado la existencia de daños, **la sentencia condenatoria participaría entonces de una sanción penal; sería como conceder daños punitivos**”.<sup>39</sup> [Énfasis Nuestro]

C. Alcance de la revisión judicial

Por último, nuestro ordenamiento dispone que los tribunales apelativos no intervendrán con la apreciación y adjudicación de credibilidad que de la prueba realizan los tribunales de instancia, en ausencia de pasión, prejuicio, error manifiesto o parcialidad. *Rodríguez Santiago v. Nationwide Insurance*, 156 DPR 614 (2002); *Argüello v. Argüello*, 155 DPR 62 (2001). El foro apelativo está impedido de sustituir o descartar por sus propias apreciaciones, las determinaciones de hechos que realiza el foro primario, fundamentando su posición en un examen del expediente sometido a su escrutinio. *Rolón v. Charlie Car Rental, Inc.*, 148 DPR 420 (1999). Asimismo, las determinaciones de credibilidad que realiza el

<sup>39</sup> José Ramón Vélez Torres, *Derecho de Obligaciones, Curso de Derecho Civil*, 2da ed., revisada, aumentada y puesta al día por Migdalia Fraticelli Torres, Facultad de Derecho, Universidad Interamericana de Puerto Rico, 1997, a la pág. 294.

foro sentenciador merecen gran deferencia por parte del tribunal intermedio.

En asuntos de credibilidad de la prueba hay una norma de deferencia impuesta a los tribunales apelativos. *Blás v. Hosp. Guadalupe*, 146 DPR 267 (1998); *Argüello v. Argüello*, supra. El TPI es quien, de ordinario, está en mejor posición para aquilatar la prueba testifical, puesto que es quien oye y observa declarar a los testigos. *Argüello v. Argüello*, supra; *Pueblo v. Bonilla Romero*, 120 DPR 92 (1987). El juzgador primario goza de preeminencia al poder apreciar sus gestos, contradicciones, manerismos, dudas y vacilaciones, oportunidad que le permite formar en su conciencia la convicción de si dicen, o no, la verdad. *López v. Dr. Cañizares*, 163 DPR 119 (2004). Por lo tanto, como ya indicamos este tribunal apelativo puede intervenir con la apreciación de la prueba cuando existe error manifiesto, prejuicio, parcialidad o pasión por parte del juzgador de los hechos. *Rolón García v. Charlie Car Rental, Inc.*, 148 DPR 420, 433 (1999); *López Vicil v. I.T.T. Intermedia, Inc.*, 142 DPR 857, 865 (1997); *Pueblo v. Collado Justiniano*, 140 DPR 107, 115 (1996).

### III.

En esencia en el primer error la parte apelante señaló que el TPI erró al concluir que entre las partes se configuró un contrato verbal de compraventa. Arguyó que las partes nunca suscribieron un Acuerdo Definitivo que fuese “*executed and delivered*” según requería el acuerdo de no divulgación (*Non-Disclosure Agreement*) que se firmó antes de comenzar las negociaciones. La parte apelante indicó que según el *Black’s Law Dictionary* el término *executed* significa *documento firmado*.

Examinada la transcripción de la prueba, y en vista de la deferencia que merece el tribunal de primera instancia, no intervendremos con la apreciación de la prueba reflejada en sus

determinaciones de hechos que lo llevó a concluir que entre Venrod y Able existió un contrato verbal de compraventa. Además, destacamos que la gran mayoría de la prueba presentada en el juicio fue estipulada por las partes.

De las determinaciones de hechos de la Sentencia apelada surge que el consentimiento de Able se dio a través de la oferta de comprar a Venrod las Marcas por \$4,000,000 más \$400,000 en una forma escalonada sujeta a la consecución de unos objetivos de ventas y se dio el consentimiento de Venrod al aceptar dicha oferta. La causa del contrato fue el precio de \$4,400,000. El TPI también concluyó que el señor Rodríguez Santiago, así como el señor Silva Mendoza estaban debidamente autorizados por sus respectivas Junta de Directores para realizar acuerdos vinculantes para ambas compañías. Como ya indicamos, en nuestro estado de derecho los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento. El consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato.<sup>40</sup>

Según surge de la sentencia apelada, el foro de primera instancia tomó en consideración las actuaciones de las partes antes y después de la reunión celebrada el 10 de noviembre de 2011 para concluir que se perfeccionó el contrato verbal entre las partes. Sobre todo, llama la atención las actuaciones posteriores a la reunión las cuales evidencian que efectivamente las partes lograron un acuerdo definitivo sobre la compraventa de las Marcas. Entre estas destacamos el tercer *Letter of Intent* enviado por Able a Venrod por \$4,000,000 (misma cuantía pactada en la reunión) el 17 de noviembre de 2011, el correo electrónico en respuesta a la

---

<sup>40</sup> Véase Artículo 1214 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3401. A su vez, la causa en un contrato oneroso es la prestación o promesa de una cosa por la otra parte. Artículo 1226 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3431.

comunicación de la misma fecha en la que el señor Rodríguez contesta que le hará llegar el documento al licenciado Romero para que se ponga de acuerdo con el de Able,<sup>41</sup> el correo electrónico enviado por el señor Rodríguez al señor Teixidor el 29 de noviembre de 2011 y la respuesta al mismo.<sup>42</sup> Como indicamos, estos documentos fueron estipulados por las partes. Resaltamos que respecto al correo electrónico enviado por el señor Rodríguez en respuesta a la última *Letter of Intent* el señor Silva admitió sentirse confundido ante lo que había escrito el primero, pero no hizo nada al respecto para aclarar su confusión.<sup>43</sup> Esta contestación no fue creída por el TPI. En otras palabras, este permitió que se siguieran los trámites legales para culminar lo pactado. No olvidemos que, como dijo la parte apelante en su recurso, tanto Able como Venrod, estaban **representadas por comerciantes experimentados**.

Recalamos, además, el hecho de que el licenciado Romero, a quien el foro de primera instancia le dio entera credibilidad, testificó que los abogados de Able se comunicaron con él para redactar el contrato conforme al acuerdo alcanzado en la referida reunión del 10 de noviembre de 2011.<sup>44</sup> Un elemento importante respecto a que se llegó a un acuerdo es que en el Banco Popular se preparó un documento intitulado *Indicative Term Sheet* en el cual aparece Able como uno de los deudores solicitando un préstamo por \$4,000,000 para la compra de las Marcas. En el mismo se establece el 23 de noviembre de 2011, como la fecha de expiración.<sup>45</sup> Sobre el mismo el señor Aldarondo Pérez, Banquero Corporativo del Banco Popular, testificó que es una hoja indicativa de términos bajo los cuales se

---

<sup>41</sup> Véase Apéndice del Recurso, pág. 192.

<sup>42</sup> Véase Apéndice del Recurso, a las págs. 539-540, Determinaciones de Hechos núms. 73- 76.

<sup>43</sup> Véase Apéndice del Recurso, Transcripción de la Prueba Oral (TPO), a las págs. 1371-1373.

<sup>44</sup> Véase Apéndice del Recurso, a la pág. 542, Determinación de Hechos núm. 90.

<sup>45</sup> Véase Apéndice del Recurso, a la pág. 391.



trata de resumir las condiciones básicas que podrían terminar en un financiamiento futuro.<sup>46</sup> Expresó que estaba relacionado con las conversaciones entre Able y Venrod, ya que era un financiamiento para la adquisición de las Marcas. Indicó que, conforme a la fecha de expiración, lógicamente se confeccionó antes de la misma. En relación a este documento el señor Silva Mendoza indicó que nunca lo había visto y que se enteró de su existencia cuando llegó al tribunal, lo cual no le mereció credibilidad al foro de primera instancia.<sup>47</sup> No obstante, en su testimonio aceptó que iba pedir un préstamo al banco para adquirir las marcas.<sup>48</sup>

De otra parte, es la contención de la parte apelante que conforme a la cláusula 4.1 del *Non-Disclosure Agreement* era necesario que el acuerdo estuviese por escrito para que fuese vinculante. Esto en referencia a la interpretación de los términos *executed and delivered*. En lo aquí pertinente la referida cláusula establece lo siguiente:

[...] Each party also acknowledges and agrees that **no contract or agreement** providing for the Project **shall be deemed to exist** between the parties **unless and until a Definitive Agreement** has been **executed and delivered** by a party and each of the other parties thereto. [Énfasis nuestro]

En cuanto al requisito de que el acuerdo tenía que estar por escrito el TPI concluyó que, conforme al Código Civil de Puerto Rico, el referido acuerdo **no tenía que cumplir con dicho requisito de forma** para que tuviese validez.<sup>49</sup> En una traducción literal, la referida cláusula dispone que:

[...] Cada parte también reconoce y acepta que no se considerará que existe un contrato o acuerdo que estipule el Proyecto entre las partes, a menos y hasta que un **acuerdo definitivo** haya sido **ejecutado y entregado** por una parte y cada una de las otras partes.

<sup>46</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a las págs. 916-919.

<sup>47</sup> Véase Apéndice del Recurso, a las págs. 534-535, Determinación de Hechos núms. 48-50. Véase, además, TPO a la pág. 1343.

<sup>48</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a la pág. 1345.

<sup>49</sup> Véase Apéndice del Recurso, a la pág. 558.

En síntesis, no se considerará que existe un contrato o acuerdo hasta que un **acuerdo definitivo** haya sido **ejecutado** y **entregado**. El *Non-Disclosure* no establece una definición para los términos *definitive agreement*, *executed* y *delivered*. Sin embargo, el Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, define *ejecutado* como *realizado, cumplido, y efectuado*.<sup>50</sup> A su vez define *ejecutable* como *factible, posible; susceptible de ejecución o realización*.<sup>51</sup> Por otra parte, *entregado* es definido como *lo que ha sido objeto de una entrega o resultante de ella*.<sup>52</sup> En relación, a la *entrega* el propio *Black's Law Dictionary* señala que la entrega (*delivery*) no tiene que ser una entrega física, transferencia manual, basta con que el acto ponga el control en el otro.<sup>53</sup> Además en nuestro estado de derecho, la compraventa se perfecciona cuando se ha acordado la cosa objeto del contrato y el precio, aunque ni la una ni el otro se hayan entregado.

De igual manera concluimos que ha esto se refiere *executed contract* a un contrato completamente realizado por las partes aunque aun se haya dado la entrega.<sup>54</sup> En el mismo, las obligaciones están sustancialmente acordadas, aunque no estén completamente ejecutadas.<sup>55</sup> Por lo tanto, en su traducción literal, la referida cláusula no exige que el contrato tenga que estar por escrito para ser eficaz. El propio señor Silva Mendoza, en el conainterrogatorio, **admitió** que el *Non-Disclosure Agreement* no requiere ni dice que el

---

<sup>50</sup> Guillermo Cabanellas, *Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual*, Tomo III, Editorial Heliasta S.R.I., ed. 1994, a la pág. 388.

<sup>51</sup> Guillermo Cabanellas, *supra*.

<sup>52</sup> Guillermo Cabanellas, *supra*, a la pág. 481.

<sup>53</sup> Delivery is "[t]he act by which the res or substance thereof is placed within the actual or constructive possession or control of another. *Poor v. American Locomotive Co.*, *CCCA III*, 67 F2d 626,630. What constitutes delivery depends largely on the intent of the parties. It is not necessary that delivery should be by manual transfer. [...]" *Black's Law Dictionary*, West Publishing, 6ta ed. 1990, a la pág. 428.

<sup>54</sup> "Contract which has been fully performed by the parties". *Black's Law Dictionary*, *supra*, a la pág. 567.

<sup>55</sup> "An "executed contract" on the other hand, is one in which the obligations have been at least substantially if not fully performed." Jeffrey Ferriell and Michael Navin, *Understanding Contracts*, Editorial Offices, ed. 2004, sec. 1.02, pág. 13.

acuerdo final al que lleguen las partes tiene que ser por escrito.<sup>56</sup> Sin embargo, **entendía** que la frase *definitive agreement has been executed* se refiere a un contrato firmado. De su testimonio podemos colegir que el señor Silva, sin duda alguna, aclaró que el acuerdo firmado no contiene una disposición expresa que establezca que el contrato final tenía que ser por escrito. Como mencionamos, el vocablo *executed* no es definido como firmado, sino como que es *ejecutable* que a su vez se define como *factible, posible; susceptible de ejecución o realización*. Por lo que la interpretación de la palabra que le da el señor Silva no se ajusta a un significado usual y común.<sup>57</sup> Enfatizamos nuevamente que, como bien expresa la parte apelante en su recurso, tanto Able como Venrod estaban **representadas por comerciantes experimentados**. Por otra parte, no surge del *Non-Disclosure Agreement* el hecho de que la intención de las partes fuese obligarse una vez estuviese el contrato por escrito.

En conclusión, no erró el TPI al aplicar el Artículo 1234 del Código Civil, *supra*, a los fines de auscultar cuál fue la intención de las partes. En ese sentido, reiteramos, que no intervendremos con la apreciación de la prueba reflejada en sus determinaciones de hechos de las cuales concluyó que entre Venrod y Able se perfeccionó un contrato verbal de compraventa. El primer error no se cometió.

En su tercer error la parte apelante plantea que las determinaciones de hechos números 20 y 103 son contrarias a la prueba desfilada. Aunque dicha parte argumentó en dicho error el

---

<sup>56</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a las págs. 1285-1286.

<sup>57</sup> En *Le Norman Operating LLC v. Chalker Energy Partners III, LLC*, (1sr Dist), Court Of Appeals of Texas, Houston, 547 SW 3d 27 (2017) la Corte de Apelaciones interpretó esta misma cláusula y revocó la determinación del foro apelado. El cual había determinado mediante sentencia sumaria que la referida cláusula requería un contrato escrito. La Corte de Apelaciones entendió que procedía una vista evidenciaria sugiriendo que un *definitive agreement* puede existir si la serie de emails cursados entre las partes confirman los términos esenciales de haber logrado un acuerdo a pesar de haber firmado al comienzo de las negociaciones un acuerdo de confidencialidad.

asunto sobre el requisito de forma para la validez del contrato de compraventa, asunto que ya atendimos en el primer error, utilizaremos el presente error para atender la determinación de hechos que realizó el TPI en cuanto a los daños. En este sentido, la parte apelante fue consistente en reclamar en su recurso que en atención al *Non-Disclosure Agreement* las partes no se vincularon y por ende no procedían las cuantías concedidas por el TPI por daños ocasionados por el incumplimiento del contrato. Así lo hizo saber con mayor claridad en su súplica. Un tribunal apelativo tiene la facultad inherente de considerar y resolver errores patentes que surjan de un recurso, aun cuando estos no hayan sido presentados por las partes.<sup>58</sup>

En el presente caso, quedó demostrado que las partes llegaron a un acuerdo final para la venta de las Marcas a un precio de \$4,000,000, además de los \$400,000 condicionados a la consecución de unos objetivos de ventas. Conforme a la transcripción de la prueba, los testimonios de ambos CPA fueron dirigidos a establecer la metodología que estos utilizaron para establecer el *calculated values* de las Marcas para sus respectivos clientes. Conforme al testimonio del CPA González Rodríguez, contratado por Venrod, el cálculo de valor preparado en el documento del 10 de diciembre 2010 para B. Fernández fue de \$4,700,000.<sup>59</sup> En el documento preparado el 31 de agosto de 2011 basado en Able como potencial comprador las Marcas fueron valoradas en \$5,800,000.<sup>60</sup>

En relación con el proceso de valoración, el CPA González Rodríguez indicó lo siguiente:

“Yo soy meramente un profesional que ayuda al cliente a establecer cuánto es el valor, conjugando, ponderando la información que se me entrega. En este

<sup>58</sup> Véanse *S.L.G. Flores-Jiménez v. Colberg*, 173 DPR 843, 851 (2008); *Hernández v. Espinosa*, 145 DPR 248, 264 (1998).

<sup>59</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a las págs. 1031 y 1034.

<sup>60</sup> *Íd.*, a las págs. 1036 y 1040.

caso, la información básica es qué producto voy a hacer, cuál es el costo, a quién se lo voy a distribuir, a quién se lo voy a entregar, y cuál es, para ese específico comprador, **el valor que esto tiene para él.** [...] Lo que pretende este valor calculado, ... **es acercar comprador y vendedor, acercarlo.** [...] Cada una de esas partes tiene una consideración distinta de percepción de cuánto vale. Eso es lo que hace posible que el negocio se dé, porque **ambas partes ganan y ganan en la misma transacción.** No hay un perdedor, porque nadie entrega algo si cree que va a perder. Es un encuentro. Y el encuentro ocurre porque los valores se llaman valores utilitarios. Son diferentes, y lo que se trata aquí es encontrar a acercarse a cuál es el valor utilitario de ese potencial comprador.”<sup>61</sup>

El CPA Ponte Tápanes declaró que fue contrato por Able para el proceso de *due diligence*, “... que es básicamente validar un poco la data histórica de las ventas – en este caso de las ventas de ciertos productos – para de ahí partir a evaluar una valoración que había hecho el CPA Luis B. González con respecto a una proyección de venta de esos productos y un valor de la marca que se establecía en esa valoración.”<sup>62</sup> Declaró que “[l]a valoración, pues presumía un crecimiento en ventas y pues eso era el tema, digamos, más subjetivo del proceso, ¿no?, y más riesgoso para el comprador. Ve, **si está pagando a base de una premisa de crecimiento** que no se da pues evidentemente el negocio no va a ser lo rentable que pensaba. Y eso básicamente, de mi punto de vista fue el tema de ya más análisis interno, ya más allá del “due diligence” per se.” [Énfasis Nuestro].<sup>63</sup>

Por otro lado, en cuanto a los daños el señor Rodríguez Santiago declaró lo siguiente:<sup>64</sup>

El reclamo mío es por lo menos 1,400,000 pesos, que es lo que yo dejé de recibir a consecuencia del incumplimiento del acuerdo y es la pérdida que yo – sufrí mucho más, otras pérdidas, pero la que es clara es ésta. Clara y patente. Porque era un 1,400,000 pesos **de diferencia entre lo que acordé con Able Sales y lo que pude obtener con B. Fernández.** [Énfasis Nuestro]

<sup>61</sup> *Íd.*, a las págs. 1041-1043.

<sup>62</sup> *Íd.*, a la pág. 822-823.

<sup>63</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a la pág. 832.

<sup>64</sup> *Íd.*, a la pág. 709.

En relación con el precio de venta acordado con B. Fernández, el señor Rodríguez Santiago explicó que:<sup>65</sup>

Se venden en 3,000,000 de dólares **porque ya B. Fernández sabía el precio** en que yo había acordado la venta con Able Sales. Sabía que Able Sales se había retirado. Ya él dio, “Pues, yo te ofrezco – esto es lo que yo te puedo ofrecer y esto es lo que hay. **Si tú estás dispuesto a aceptarlo, pues**”. Y me ofreció 3,000,000 de dólares. **Y por la presión que yo tenía. El banco presionándome también.** Y por el hecho de que ya había despedido algunos empleados, ya los habían sido despedidos ya. Y todo el mundo sabía ya en el comercio que las marcas se habían vendido primero y después que se echó para atrás el comprador. Pues, **me devaluaron las marcas, me las devaluaron.** Y no tuve otro remedio, **por la presión que tenía,** que aceptar la oferta de B. Fernández.”

Como ya indicamos, para que prospere una reclamación de daños y perjuicios por incumplimiento de contrato la doctrina requiere que no solo se demuestre el incumplimiento, sino que precisa probar la existencia real y positiva de los daños. Si el reclamante de los daños no demuestra *la pérdida sufrida ni la ganancia dejada de obtener* **su acción no puede prosperar.** En atención a ello resolvemos que de la transcripción antes reseñada no surge prueba suficiente en derecho sobre los daños que produjo el incumplimiento de Able. Los testimonios de ambos CPA fueron dirigidos a establecer la manera en la que se realiza un *due diligence*, el cual al final de cuenta no refleja la ganancia que hubiese obtenido Venrod en la compraventa. El testimonio del CPA González Rodríguez fue claro al indicar que lo que pretende el valor calculado es acercar a comprador y a vendedor al precio de compraventa. Reiteramos que de ambos testimonios no surge prueba suficiente que nos permita determinar el valor de los daños sufridos por Venrod.

De otra parte, aunque el señor Rodríguez Santiago expresó durante su testimonio que las Marcas *devaluaron* después del incumplimiento, *no surge de la prueba en qué consistió dicha*

---

<sup>65</sup> *Íd.*, a las págs. 708-709.

*devaluación.* De su testimonio surge claramente que la razón por la cual vendió las Marcas por debajo del precio acordado con Able fue por **presiones externas**, las cuales no están relacionadas con el valor de las mismas. B. Fernández hizo una oferta de \$3 millones y Venrod la aceptó en un contrato de compraventa distinto y separado. En este aspecto, las palabras del señor Rodríguez durante su testimonio son ilustrativas para entender las razones de su actuación.<sup>66</sup> Además, debemos resaltar que el señor Aldarondo declaró que Venrod estaba en incumplimiento con el préstamo otorgado al Banco Popular, el cual tenía un gravamen sobre las Marcas y se había reunido con el señor Rodríguez para evaluar la situación de la liquidez para el pago del mismo.<sup>67</sup> Señaló que vender las Marcas era una de las alternativas que el Banco estaba analizando para levantar *cash* y aplicar a la deuda.<sup>68</sup> Estas declaraciones confirman la presión a la cual hace referencia el señor Rodríguez en su testimonio.

Con la prueba antes reseñada, el TPI erróneamente concluyó que el precio de venta reflejaba la desvalorización sufrida por las Marcas durante el proceso de negociación con Able. Así las cosas, estimó los daños sufridos en un \$1,000,000 *“que es la diferencia entre el precio de venta que Venrod acordó con Able y el precio por el cual le vendió las marcas a B. Fernández & Hermanos.”*<sup>69</sup> Ciertamente, dicha conclusión constituye un error de derecho, ya que conforme al derecho aplicable, los daños reclamados por Venrod conllevaba que este presentara prueba de la valoración de la pérdida sufrida, si alguna, y/o prueba de la ganancia neta que dejó de

---

<sup>66</sup> Véase nota al calce 64.

<sup>67</sup> Véase Apéndice del Recurso, TPO a las págs. 964-965.

<sup>68</sup> *Íd.*, a las págs. 965-966.

<sup>69</sup> Véase Apéndice del Recurso, a la pág. 560. Además, el foro de primera instancia no concedió la cantidad de \$400,000 por entender que dicha cuantía era contingente a que se alcanzaran ciertas ventas durante varios años por lo que ello representa un daño especulativo ante la imposibilidad de determinar si dichas ventas se hubiesen o no alcanzado.

obtener como consecuencia del incumplimiento de Able. Ninguna de estas partidas se obtiene restando el precio de venta acordado con Able y el acordado con B. Fernández. Como ya indicamos, en *El Coquí Landfill, Inc., v. Mun. De Gurabo*, supra, explicó el Tribunal Supremo que la compensación es tanto por las pérdidas causadas, como por las ganancias dejadas de obtener. En la nota al calce 32 de dicho caso el Tribunal Supremo indica que “A plaintiff may not recover lost gross profits, gross revenues or gross sales. Only lost net profits may be recover”. J. Ross Pepper, *Recovering Lost profits: Prove, Calculate. Award*, 44 Tenn. B. J. 14, 15 (2008). El precio de compraventa es la causa del contrato, el mismo no refleja la pérdida o la ganancia que se obtenga. Por ende, la fórmula de restar \$4,000,000 menos \$1,000,000 no se ajusta al carácter reparador del Artículo 1059, supra. Expresó el alto foro que los daños compensables en casos de lucro cesante se refieren a la ganancia neta insatisfecha no al **ingreso bruto**.<sup>70</sup>

Asimismo, en términos contractuales el precio es la causa del contrato y si bien es cierto que “ambas partes ganan en la misma transacción” no encontramos prueba que demuestre el valor de la ganancia dejada de percibir por Venrod. Máxime cuando el CPA González Rodríguez testificó que el precio de compraventa para este tipo de negociación se alcanza tomando en consideración la posición del comprador. Por ello, el precio de venta de las Marcas para B. Fernández en 2010 era \$4,700,000 y en el 2011 para Able fue de \$5,800,000. Conforme a la prueba Venrod vendió las Marcas por debajo del valor calculado, a saber, vendió a Able por \$4 millones y a B. Fernández por \$3 millones (enfaticamos a seis (6) meses

---

<sup>70</sup> Ingreso bruto se calcula tomando en cuenta los ingresos como tal, sin hacer deducciones de gastos y otros; mientras que el neto es lo que resta cuando se le hacen las deducciones. <http://diferenciaentre.info/diferencia-entre-bruto-y-neto>. Además, en *Doyle v. Mitchell Bros. Co.*, 38 S. Ct. 467, 247 US 179 (1918) el Tribunal Supremo de los Estados Unidos sostuvo que la cantidad de ingresos brutos sobre disposición de bienes es el producto menos el valor de capital (base de los costos) de la propiedad.



después sin contar con un valor calculado teniendo un nuevo adquirente).

Como vemos, el TPI no tenía prueba del valor de las Marcas al momento de la venta a B. Fernández, por lo que no podía determinar ganancias o pérdidas. Recordemos que los *due diligence* que prepararon ambos CPA tenían el propósito de valorizar las Marcas en atención al comprador, es decir, es un valor específico para ese adquirente. En este sentido, Venrod no presentó el valor de las Marcas a seis (6) meses después de la venta fallida a Able cuando encontró a otro posible comprador, B. Fernández. Por ello, el foro de instancia parte de la premisa incorrecta que las Marcas tenían un valor de \$4,000,000, a mayo de 2012. Esta cuantía solo constituyó un monto negociado entre Able y Venrod en un momento dado (noviembre de 2011) tomando como base el *due diligence* para el primero como comprador. No es un valor fijo del precio en el mercado de las Marcas luego de dicha fecha. Por ende, la determinación de que la pérdida entre la anterior venta y la nueva venta es \$1,000,000 no se puede sostener, ya que la cuantía acordada de \$3,000,000 fue el valor negociado con otro comprador, e incluso sin haber preparado un *due diligence* ni un análisis comparativo de los valores a noviembre de 2011 y mayo de 2012. Recordemos que el señor Rodríguez Santiago admitió que fue B. Fernández quien estableció el valor de \$3,000,000 y él lo aceptó. Hubo una oferta de compra por un monto y una aceptación lo que configuró el contrato de compraventa entre estas partes. Esto, evidentemente dentro de su entera discreción y voluntad, sin que en ello interviniera o ejerciera presión alguna la parte apelante.

También es importante destacar que el foro de primera instancia realizó un análisis incorrecto al determinar que la merma de la venta correspondía específicamente a la *desvalorización de las Marcas por razón del conocimiento que tenía B. Fernández del precio*

acordado con Able. La determinación del valor de una marca es un concepto multidimensional.<sup>71</sup> Incluso se utilizan varios métodos para determinar su valor.<sup>72</sup> En su concepto más simple el valor requiere que se defina qué es la marca y acotar qué margen, qué volumen de ventas, gastos e inversiones son atribuibles a la marca.<sup>73</sup> De igual manera son múltiples los factores que pueden afectar su valor (*brand value drivers*), como lo es la lealtad del consumidor a la marca.<sup>74</sup> Es decir, la determinación de devaluación no es una suma o resta aritmética sin prueba pericial o documental que sustente los cambios o factores que provocaron la merma en el valor de las Marcas. Por ende, y como bien hemos señalado en este caso, la devaluación no puede fundamentarse en el hecho irrefutable que el señor Rodríguez Santiago aceptó inmediatamente, a su entero albedrío, la única oferta que le hiciera B. Fernández por sentir presiones externas a la venta. El señor Fernández, aun conociendo que las Marcas tenían un valor superior en noviembre de 2011, decidió venderlas por debajo de dicho precio sin contar con información reciente relativa al valor. Por ello, al así actuar, como él mismo declaró, es el único responsable del buen o mal negocio que realizó.

En conclusión, no se presentó prueba suficiente que demuestre un nexo causal entre el incumplimiento de Able y el precio acordado con B. Fernández. Se trató de una nueva transacción, independiente de la anterior con un nuevo precio de compraventa entre Venrod y B. Fernández.

---

<sup>71</sup> Véase Md. Kamrul Hasan and Rabia Kahn, *Master Degree Project, Project in Bussiness Adminsitration Directed to Marketing*, University of Skövde, 2011, pág. 26.

<sup>72</sup> Véase Pablo Fernández, *Valoración de Marcas e Intangibles*, Documento Investigación, DI. 686, Universidad de Navarra, Barcelona, España, Marzo 2007, págs. 9-10.

<sup>73</sup> *Íd.*, a la pág. 4.

<sup>74</sup> *Íd.*, a la pág. 23. Véase, además, *Quantifying Brand Image: Empirical Evidence of Trademark Dilution*, 43 Am. Bus. L.J. 1, Spring 2006, a la pág. 8.

Por otra parte, también constituyó un error en derecho al concluir que “al vender las marcas a B. Fernández & Hermanos en mayo de 2012, Venrod cumplió con su obligación de mitigar parcialmente los daños que Able le ocasionó al incumplir el acuerdo.”<sup>75</sup> La doctrina de la mitigación de daños opera también en el contexto contractual y postula que el demandado no va a ser responsable de aquellos daños que no se hubieran sufrido si el demandante hubiera actuado razonablemente para mitigar.<sup>76</sup> “La obligación de mitigar daños obliga al perjudicado a hacerse cargo de la reparación del daño recibido a fin de evitar la acumulación de daño adicional.”<sup>77</sup>

Como ya indicamos, durante el juicio no se aportó prueba sobre el valor de las Marcas en el mercado, ni como estas devaluaron a causa del incumplimiento de Able. Tampoco hay prueba alguna que demuestre que la venta de las Marcas a B. Fernández evitó la acumulación de un daño mayor. Por el contrario, la prueba solo establece que el señor Rodríguez Santiago vendió las Marcas al valor que le ofreció B. Fernández y aceptó por alegadas presiones recibidas, sin que se vinculara a Able con ellas. Al respecto, recordemos el testimonio incontrovertido del señor Aldarondo, quien originó la alternativa de la venta de las Marcas, ya que Venrod tenía problemas de liquidez y estaba en incumplimiento con el pago del préstamo con el ente comercial. Tampoco se aportó prueba que demostrara un nexo causal entre el incumplimiento de Able y el despido de empleados conforme testificó el señor Rodríguez Santiago. Es decir, no existe prueba alguna que permita concluir que el señor Rodríguez Santiago actuó razonablemente al vender las Marcas a B. Fernández y por ende aminorar algún daño. En

---

<sup>75</sup> Véase Apéndice del Recurso, pág. 557.

<sup>76</sup> Véase Irizarry Yunque, *Responsabilidad Civil Extracontractual*, 2da ed., Facultad de Derecho Universidad Interamericana, 1996, pág. 394.

<sup>77</sup> *Íd.*

consecuencia, el TPI erró al aplicar la doctrina de mitigación de daños sin que la parte apelada presentara prueba para ello.

En conclusión, reiteramos que, aun cuando Able incumplió el contrato verbal alcanzado con Venrod, erró el foro de primera de instancia al estimar y conceder los daños meramente restando el precio de venta acordado en ambos contratos. Dicha determinación no encuentra fundamento en la prueba aportada durante el juicio y es contraria al derecho aplicable. Así las cosas, no procede la demanda instada por Venrod. Nuestro estado de derecho establece que, si en una acción en reclamación de daños y perjuicios por incumplimiento de contrato el demandante deja de probar la pérdida sufrida, así como la ganancia dejada de obtener con motivo del incumplimiento su acción no puede prosperar. No basta con demostrar el incumplimiento de la obligación, sino que precisa además que se pruebe la existencia real y positiva de los daños causados. Por lo tanto, procede revocar la sentencia apelada.

Por último, en virtud del resultado alcanzado no es necesario discutir el segundo error.

#### **IV.**

Por las razones antes expuestas, se revoca la sentencia apelada.

Notifíquese.

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

LCDA. LILIA M. OQUENDO SOLÍS  
Secretaria del Tribunal de Apelaciones