

ESTADO LIBRE ASOCIADO DE PUERTO RICO
TRIBUNAL DE APELACIONES
PANEL VIII

CARLOS VEGA MELÉNDEZ,
SANDRA COLÓN PÉREZ Y
LA SOCIEDAD LEGAL DE
GANANCIALES COMPUESTA
ENTRE ELLOS

Apelada

v.

JOSSUE GALGUERA-
VIZCAINO; FARMACIA
CENTRAL DRUG J.M. CO;

Apelantes

KLAN201900114

Apelación
procedente del
Tribunal de
Primera Instancia,
Sala de
San Juan

Caso Núm.

K AC2009-0759
(901)

Sobre:

Incumplimiento
de Contrato;
Daños y
Perjuicios, Cobro
de Dinero,
Despido
Injustificado Ley
80, Salarios
dejados de
percibir

Panel integrado por su presidenta, la Jueza Colom García, la Jueza Domínguez Irizarry y la Jueza Soroeta Kodesh

Soroeta Kodesh, Jueza Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 6 de diciembre de 2019.

Mediante un recurso de apelación presentado el 31 de junio de 2019, comparece Central Drug Pharmacy (en adelante, la apelante o Central Drug). Nos solicita que revoquemos una *Sentencia Parcial*¹ dictada el 26 de noviembre de 2018 y notificada el 28 de noviembre de 2018, por el Tribunal de Primera Instancia (en adelante, TPI), Sala de San Juan. Por medio del dictamen apelado, el TPI determinó que existió un contrato verbal bilateral entre ambas partes de epígrafe, que sus términos contemplaron las comisiones reclamadas, y que la apelante incumplió con el mismo.

¹ En la *Sentencia Parcial* aquí impugnada, el foro primario expresó lo siguiente: “Por no existir razón para posponer dictar sentencia parcial y final sobre lo aquí descrito hasta la resolución final de la acción incoada, se ordena que se registre y notifique la presente *Sentencia Parcial* conforme a la Regla 42.3 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 42.3. Esta *Sentencia Parcial* es final para todos los fines en cuanto a las controversias aquí adjudicadas”.

En consecuencia, dictaminó que Central Drug adeuda el 30% del ingreso de los contratos – cuenta nuevas y existentes – conseguidas hasta que haya durado cierta contratación con las aseguradoras, y luego de deducir los gastos operacionales y las comisiones ya pagadas.

Por los fundamentos que expresamos a continuación, se confirma la *Sentencia Parcial* apelada.

I.

El 17 de junio de 2009, el Sr. Carlos Vega Meléndez (en adelante, el señor Vega Meléndez); la Sra. Sandra Colón Pérez (en adelante, la señora Colón Pérez); y la Sociedad Legal de Bienes Gananciales compuesta por ambos (en adelante, los apelados) incoaron una *Demanda* sobre incumplimiento de contrato, daños y perjuicios, cobro de dinero, despido injustificado y salarios dejados de percibir. Dicha reclamación se instó en contra del Sr. Josué Galguera Vizcaino (en adelante, el señor Galguera Vizcaino); A Insurance Company; la apelante; y Richard Roe, como tercera persona de nombre desconocido que pudiera ser responsable de los daños reclamados. Por virtud de la misma, los apelados manifestaron que entre los años 2006 al 2007, el señor Galguera Vizcaino, en su carácter representativo de la apelante, contrató los servicios del señor Vega Meléndez, como vicepresidente de nuevos negocios, venta y mercadeo.

En esencia, explicaron que los servicios que prestaría el señor Vega Meléndez consistirían en lograr que compañías aseguradoras de salud contrataran a Central Drug para proveer servicios de terapia respiratoria al hogar, en una categoría de “*preferred vendor*”. Es decir, la categoría de la apelante sería preferencial o exclusiva entre otros proveedores. Así pues, expusieron que, inicialmente, acordaron que el señor Vega Meléndez recibiría una compensación del 35% del total de los ingresos brutos generados en los casos de

nuevas aseguradoras contratadas, y un 35% de las ya existentes. Este último cálculo sería a base de la facturación promedio mensual, una vez se convirtiera la contratación con las aseguradoras existentes en "*preferred vendor*".

Además, los apelados adujeron que luego acordaron rebajar la ganancia del señor Vega Meléndez a un 30% a los fines de que un pariente del señor Galguera Vizcaino, el Sr. Joel Herrera Suárez (en adelante, el señor Herrera Suárez), Gerente de Operaciones de Central Drug, obtuviera un 10%. Es decir, ambos acordaron ceder un 5% de lo que a cada uno le correspondería para beneficio del señor Herrera Suárez. Así pues, aseveraron que se hizo un borrador por escrito de lo acordado, pero nunca se llegó a firmar. Alegaron que, al haber transcurrido un tiempo, el señor Vega Meléndez se vio en la obligación de solicitar un adelanto de \$10,000.00, deducidos de su comisión, tan pronto se restablecieran los pagos. Lo anterior, pues habían acordado que, desde el mes de junio de 2007, el señor Vega Meléndez recibiría un adelanto de \$3,000.00 mensuales, deducido de la comisión del 30% que se generara cuando llegaran los pagos de las aseguradoras. A raíz de ello, indicaron que la labor del señor Vega Meléndez fue fructífera y que para el año 2008, este se incorporó a tiempo completo en todas las operaciones de Central Drug, por lo que solicitó un aumento de \$2,000.00, el cual no deduciría del 30% antes detallado. Según expusieron, los pagos se realizarían los primeros cinco (5) días de cada mes. No obstante, alegaron que los referidos pagos no fueron consistentes, lo que provocó que los apelados se afectaran económicamente. Por lo tanto, arguyeron que el señor Galguera Vizcaino le propuso al señor Vega Meléndez que se buscara un trabajo adicional, en lo que se recibían los pagos por parte de las aseguradoras, lo que no fue aceptado por este último.

Asimismo, en su *Demanda*, los apelados explicaron que el trabajo del señor Vega Meléndez logró contratos como “*preferred vendor*” en alrededor de cinco (5) aseguradoras. Así también, señalaron que el señor Vega Meléndez llegó a ser un líder en tareas asociadas al crecimiento de Central Drug, en las cuales se incluían tareas de supervisión y el uso de una oficina ejecutiva. De otra parte, afirmaron que el señor Vega Meléndez se convirtió en un empleado asalariado con una comisión del 30%, pero en todo momento, se le retuvo el 7% como si este fuera un contratista independiente y nunca se realizaron pagos al Seguro Social. En consecuencia, los apelados expusieron que, para finales del año 2008, todos los contratos con las aseguradoras se firmaron nuevamente, con nuevos acuerdos como proveedor primario, por lo que se le propuso al señor Vega Meléndez el 30%, luego de deducir los gastos operacionales. Además, se le indicó que se sustituyera el pago de los \$5,000.00 mensuales por el pago de sus comisiones comenzando en el mes de noviembre de 2008, proposición que el señor Vega Meléndez aceptó.

A la luz de lo detallado previamente, los apelados manifestaron que Central Drug recibió varios pagos de las aseguradoras, de los cuales el señor Vega Meléndez no recibió lo que habían acordado. Añadieron que el señor Vega Meléndez intentó recobrar lo que le correspondía, pero al no tener éxito en la gestión y toda vez que se le había otorgado la oportunidad de tener un trabajo adicional, en esta ocasión lo consideró, pues su situación económica era precaria. Sin embargo, arguyeron que despidieron al señor Vega Meléndez injustificadamente, ya que, alegadamente, un nuevo cliente competía con los servicios que Central Drug ofrecía, por lo que le indicaron que había violentado una cláusula de confiabilidad. Debido a lo anterior, los apelados reclamaron que se le adeudaba una suma de \$300,000.00 por el año 2008;

aproximadamente un total de \$800,000.00 por los pagos que hubiera recibido durante el año 2009; y sumas similares por los años subsiguientes. Además, estimaron la ganancia dejada de devengar por incumplimiento de contrato la más de un \$1,000,000.00. Por último, solicitaron indemnización por una suma incierta debido al despido injustificado, y alegaron haber sufrido daños económicos y emocionales valorados en \$100,000.00.

Por su parte, el 6 de agosto de 2009, Central Drug y el señor Galguera Vizcaino presentaron una *Contestación a la Demanda* en la cual esencialmente negaron las alegaciones presentadas en su contra. Así pues, culminados varios incidentes procesales y atendida una moción allanándose a la desestimación correspondiente, el 28 de abril de 2011, notificada el 3 de mayo de 2011, el TPI emitió una *Sentencia Parcial* en la cual decretó el archivo sin perjuicio de la reclamación presentada en contra del señor Galguera Vizcaino. Por otro lado, atendido el petitorio de desistimiento presentado en corte abierta por los apelados de su reclamación de despido injustificado en la Conferencia con Antelación al Juicio celebrada el 26 de noviembre de 2012, el 11 de diciembre de 2012, el foro apelado dictó y notificó una *Sentencia Parcial* en la que decretó el archivo sin perjuicio de las reclamaciones presentadas en contra de A Insurance Company y Richard Roe.

Con posterioridad, la apelante instó una *Contestación Enmendada a Demanda y Reconvención* con fecha de 18 de diciembre de 2012. A su vez, el 13 de junio de 2013, los apelados incoaron una *Contestación a Reconvención*. Una vez examinada una moción de desistimiento de su *Reconvención* interpuesta en contra del señor Vega Meléndez, el foro primario emitió una *Sentencia Parcial* el 27 de octubre de 2015, notificada el 30 de octubre de 2015, en la cual desestimó con perjuicio la *Reconvención*.

Subsecuentemente, el 28 de abril de 2016, se presentó el *Informe Preliminar Entre Abogados Enmendado*.

Luego de acontecidos los trámites de rigor y bifurcados los procedimientos al amparo de la Regla 38.2 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V R. 38.2, el juicio en su fondo se celebró los días 27 y 28 de marzo de 2017, solo con el propósito de determinar si existió o no un contrato verbal entre las partes, y dilucidar los términos y condiciones de dicho acuerdo de resultar procedente. Durante el transcurso del juicio en su fondo, los apelados presentaron, como prueba testifical, sus propios testimonios y el testimonio del Lcdo. Jorge A. Rotger Reyes (en adelante, el licenciado Rotger Reyes), exabogado del señor Vega Meléndez. Además, como prueba documental, presentaron los siguientes documentos:

Exhibit 1: Factura del Lcdo. Rotger Reyes

Exhibit 2: Declaraciones informativas del señor Vega Meléndez, radicadas por Central Drug para los años contributivos 2007 y 2008

Exhibit 3: Propuestas que el señor Vega Meléndez preparó para las aseguradoras

Exhibit 4: Cheques librados por el apelante a la orden del señor Vega Meléndez

Exhibit 5: Email del señor Vega Meléndez al señor Carlos Santiago de MAPFRE

Exhibit 6: Email del señor Vega Meléndez al Sr. Oscar Ramos de Humana

Exhibit 7: Email del señor Vega Meléndez a la Sra. Susana García de PROSSAM

Exhibit 8: Email del señor Vega Meléndez al Sr. Heriberto de MCS

Exhibit 9: Email del señor Vega Meléndez al señor Herrera Suárez y contestación del señor Vega Meléndez

Exhibit 10: Email del señor Vega Meléndez sobre permisos

Exhibit 11: Email de Leslie R. Otero al señor Vega Meléndez sobre cotizaciones

Exhibit 12: Email del señor Vega Meléndez al señor Galguera Vizcaino del 24 de julio de 2008

Exhibit 13: Email del señor Vega Meléndez a los Sres. Edgardo Silva y Eduardo Rodríguez

Exhibit 14: Mensajes de texto entre los señores Vega Meléndez y Galguera Vizcaino

Exhibit 15(A): Primer borrador de contrato de empleo

Exhibit 15(B): Segundo borrador de contrato de servicios profesionales.²

De otra parte, en la vista en su fondo, la apelante presentó los testimonios del Sr. José A. Rivera González, CPA de la apelante; del señor Herrera Suárez, primo del señor Galguera Vizcaino y Gerente de Operaciones de Central Drug; y del señor Galguera Vizcaino, Presidente de Central Drug. Como prueba documental, Central Drug presentó los siguientes documentos:

Exhibit 1: Cheques librados a la orden del señor Vega Meléndez

Exhibit 2: Política de confidencialidad de Central Drug

Exhibit 3: Email y contestación entre los señores Vega Meléndez y Galguera Vizcaino

Exhibit 4: Planillas de contribución sobre ingresos de la apelante para los años 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014.

Así las cosas, el 26 de noviembre de 2018, notificada el 28 de noviembre de 2018, el TPI emitió la *Sentencia Parcial* aquí apelada. En síntesis, el foro primario determinó que hubo un acuerdo verbal entre el señor Vega Meléndez y el señor Galguera Vizcaino, este último en representación de la apelante. Además, dictaminó que, a finales del año 2008, este acuerdo se enmendó a los fines de otorgarle al señor Vega Meléndez el 30% del ingreso de todos los contratos que lograría con las aseguradoras, luego de deducir los gastos operacionales. En consecuencia, el foro *a quo* estableció que

² Culminado el desfile de prueba por parte de los apelados, la apelante presentó una solicitud de desestimación a tenor con la Regla 39.2(c) de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V R. 39.2(c). Sin embargo, el TPI se reservó la determinación hasta tanto culminara la presentación total de la prueba. Así pues, entendió que procedía recibir la prueba de la parte demandada, aquí apelante. Véase, Transcripción de la Prueba Oral del 28 de marzo de 2019, pág. 46. Al resolver el foro primario como lo hizo en el dictamen apelado, se entiende por denegada tal petición de *non-suit*.

Central Drug le sufragó al señor Vega Meléndez un total de \$33,000.00 en comisiones adelantadas durante el año 2007, y \$10,000.00 en comisiones durante el año 2008, para un total de \$43,000.00.

De conformidad con lo anterior, el TPI concluyó que hubo un incumplimiento de contrato por parte de la apelante y que se les adeudaba a los apelados el 30% del ingreso de los contratos que la apelante obtuvo debido a la labor del señor Vega Meléndez hasta la culminación de la contratación con las aseguradoras, luego de deducir los gastos operacionales y las comisiones adelantadas y sufragadas. Por último, el foro apelado expuso que restaba por determinar la cuantía de las comisiones a pagarse y si procedía o no la acción de daños morales por incumplimiento contractual, por lo que señaló vista a esos efectos.

Debido a que la apelante cuestiona la apreciación de la prueba oral por parte del tribunal sentenciador, reproducimos *in extenso* las determinaciones de hechos plasmadas en la *Sentencia Parcial*:

1. El Sr. Vega Meléndez y la Sra. Colón Pérez son ciudadanos, casados entre sí y vecinos de Gurabo, Puerto Rico.
2. El Sr. Galguera Vizcaino es ciudadano americano, casado, comerciante, vecino de Dorado, Puerto Rico, y Presidente de Central Drug.
3. El Sr. Galguera Vizcaino fungía como Presidente de Central Drug desde el 2004.
4. El Sr. Joel Herrera es primo del Sr. Galguera Vizcaino y Vicepresidente de Operaciones de Central Drug.
5. Central Drug es una corporación organizada al amparo de las Leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico que se dedica a la venta de medicamentos y a la renta y venta de equipos médicos.
6. El Sr. Vega Meléndez posee un bachillerato en administración comercial.
7. Previo a su trabajo en Central Drug, el Sr. Vega Meléndez laboró anteriormente como:

- (a) Gerente de Transportación en Intel Puerto Rico;
 - (b) Gerente de Logística en Movistar;
 - (c) Consultor;
 - (d) Codueño de la tienda Digital Box en Plaza Carolina; y
 - (e) Vicepresidente de Operaciones de Clinical Medical Services.
8. El Sr. Vega Meléndez desarrolló contactos con aseguradoras de salud a través de su experiencia en Clinical Medical Services.
 9. El Sr. Martín Cedeño le presentó el Sr. Vega Meléndez al Sr. Herrera en el restaurante El Isleño como una persona que podía ayudar a aumentar el volumen de negocio de Central Drug.
 10. Posteriormente, en diciembre de 2006, hubo otra reunión en el restaurante El Isleño en la cual estuvieron presentes los Sres. Vega Meléndez, Galguera Vizcaino y Herrera.
 11. En la segunda reunión en El Isleño, el Sr. Herrera le manifestó al Sr. Galguera Vizcaino que el Sr. Vega Meléndez podía ser un buen “*asset*” para Central Drug.
 12. En la segunda reunión en El Isleño, el Sr. Galguera Vizcaino expresó su preocupación respecto a que las aseguradoras estaban cerrando las redes. También indicó que tenía varios contratos de participante (PART) y que quería entrar en la red preferencial de las aseguradoras.
 13. El Sr. Vega Meléndez indicó que podía ayudarlo aportando sus conocimientos. Para ello, solicitó ver las facilidades de Central Drug.
 14. El Sr. Galguera Vizcaino entendió que el Sr. Vega Meléndez no tenía mucha experiencia en la industria de salud, pero sí tenía experiencia en propuestas y proyecciones.
 15. Con el tiempo, el Sr. Vega Meléndez comenzó a trabajar para Central Drug, elaborando presentaciones para aumentar el volumen de negocios.
 16. Posterior a la segunda reunión en El Isleño, el Sr. Vega Meléndez visitó las facilidades de Central Drug y vio los productos para preparar una presentación con estrategias sobre cómo acercarse al mercado y presentar propuestas a las diferentes aseguradoras de salud.
 17. En febrero 2007, con la información que recopiló sobre Central Drug, el Sr. Vega Meléndez preparó un borrador de propuesta con, entre otras cosas,

precios, costos y gráficas de ahorros, el cual presentó al Sr. Galguera Vizcaino.

18. En febrero 2007, luego de discutir dicho borrador -el "Draft"- con el Sr. Galguera Vizcaino (§ 17), el Sr. Vega Meléndez propuso recibir la compensación siguiente:
 - (a) El 35% del total del ingreso bruto generado en el caso de las cuentas o aseguradoras nuevas que él lograra contratar; y
 - (b) En el caso de las cuentas ya existentes, el 35% del promedio mensual facturado una vez Central Drug se convirtiera en *preferred vendor*.
19. El Sr. Vega Meléndez propuso que el Sr. Galguera Vizcaino recibiera el 65% restante.
20. El Sr. Galguera Vizcaino indicó que estaba de acuerdo con la propuesta antedicha (§§ 18-19).
21. El contrato entre Central Drug y el Sr. Vega Meléndez fue verbal.
22. Los servicios del Sr. Vega Meléndez consistían principalmente en desarrollar negocios.
23. Los servicios contratados al Sr. Vega Meléndez incluían la preparación de propuestas para que Central Drug adquiriera contratos como proveedor primario de equipos médicos y terapia respiratoria con compañías aseguradoras de salud y concertar las citas del presidente de Central Drug con los funcionarios y presidentes de los planes médicos.
24. Luego del acuerdo original (§§18-20), los Sres. Galguera Vizcaino y Herrera se reunieron en la casa del Sr. Vega Meléndez para contraproponer que los Sres. Galguera Vizcaino y Vega Meléndez cedieran un 5% al Sr. Joel Herrera, recibiendo entonces el Sr. Vega Meléndez 30% de la propuesta inicial.
25. El Sr. Vega Meléndez expresó estar de acuerdo con la contrapropuesta del Sr. Galguera Vizcaino, por lo que la compensación del Sr. Vega Meléndez pasó a ser la siguiente:
 - (a) El 30% del total del ingreso bruto generado en el caso de las cuentas o aseguradoras nuevas que él lograra contratar; y
 - (b) En el caso de las cuentas ya existentes, el 30% del promedio mensual facturado una vez Central Drug se convirtiera en *preferred vendor*.
26. La Sra. Colón Pérez, esposa del Sr. Vega Meléndez, presenció la reunión entre los Sres. Galguera Vizcaino, Vega Meléndez y Herrera (§§

- 24-25), la cual se efectuó en la terraza de la casa del matrimonio Vega-Colón.
27. La Sra. Colón Pérez escuchó cuando se pactó que los Sres. Galguera Vizcaino y Vega Meléndez cederían 5% al Sr. Joel Herrera, reteniendo el Sr. Galguera Vizcaino el 60% de las ganancias y el Sr. Vega Meléndez el 30%.
 28. El por ciento a recibir por parte del Sr. Vega Meléndez sería hasta que durara la contratación con las aseguradoras.
 29. En o alrededor de febrero 2007, para documentar el acuerdo verbal habido entre Central Drug y el Sr. Vega Meléndez, este último contrató los servicios del Lcdo. Jorge A. Rotger Reyes.
 30. Para proveer sus servicios, el Lcdo. Rotger Reyes se reunió, llamó e intercambió correos electrónicos con el Sr. Vega Meléndez en varias ocasiones.
 31. En la preparación de los borradores de contrato, el Lcdo. Rotger Reyes utilizó información que el Sr. Vega Meléndez proveyó, así como información que obtuvo del portal del Registro de Corporaciones del Departamento de Estado.
 32. El Lcdo. Rotger Reyes contempló originalmente la relación entre Central Drug y el Sr. Vega Meléndez como una de patrono-empleado y posteriormente como una de contratista independiente.
 33. El Lcdo. Rotger Reyes preparó un primer borrador de contrato contemplando una relación patrono-empleado.
 34. El Sr. Vega Meléndez discutió el primer borrador de contrato -preparado por el Lcdo. Rotger Reyes (¶ 33)- con el Sr. Galguera Vizcaino.
 35. El Sr. Galguera Vizcaino sugirió unos cambios al primer borrador de contrato.
 36. El Sr. Vega Meléndez le comunicó al Lcdo. Rotger Reyes que la otra parte prefería una relación de contratista independiente.
 37. El Lcdo. Rotger Reyes preparó un segundo borrador de contrato con la información que el Sr. Vega Meléndez le proveyó.
 38. Entre el primer borrador y el segundo borrador, pasó un lapso de tiempo.
 39. El segundo borrador de contrato se entregó al Sr. Galguera Vizcaino para firma a principios de marzo 2007.

40. El Sr. Galguera Vizcaino nunca firmó el segundo borrador de contrato.
41. El 5 de mayo de 2007 el Lcdo. Rotger Reyes envió una factura de \$350 al Sr. Vega Meléndez por los servicios provistos con anterioridad al Sr. Vega Meléndez.
42. El Sr. Vega Meléndez pagó \$350 al Lcdo. Rotger Reyes por los servicios legales que recibió.
43. El Sr. Vega Meléndez - con la autorización e información de Central Drug- preparó propuestas para Central Drug y adquiriría los contratos como proveedores primarios de equipos médicos y terapia respiratoria con las compañías aseguradoras.
44. El Sr. Vega Meléndez preparaba las propuestas de precios, tolerancia y servicios de Central Drug con información confidencial que le brindaba Central Drug.
45. El Sr. Vega Meléndez preparó y presentó propuestas a las siguientes aseguradoras de salud:
 - (a) MSO;
 - (b) COSVI;
 - (c) HUMANA;
 - (d) MCS (septiembre 2007);
 - (e) ProSalud;
 - (f) First Plus;
 - (g) MAPFRE;
 - (h) MCS (enero 2008);
 - (i) First Medical; y
 - (j) MCS (10 de enero de 2008).
46. El Sr. Vega Meléndez era quien hacía el contacto con el plan y conseguía las reuniones.
47. En las presentaciones de las propuestas, el Sr. Vega Meléndez presentaba lo relacionado a estrategias, visión, ahorros y ventajas, mientras que el Sr. Galguera Vizcaino presentaba lo relacionado a la parte clínica de los productos de terapia respiratoria.
48. El Sr. Herrera asistía a las presentaciones.
49. Por la naturaleza de la información que se le brindaba al Sr. Vega Meléndez, se le requirió firmar un acuerdo de confidencialidad el 15 de mayo de 2008.
50. El acuerdo de confidencialidad se suscribió luego de un año de haber laborado para Central Drug y aproximadamente 7 meses antes de esta última finalizar la relación contractual con el Sr. Vega Meléndez.

51. El Sr. Vega Meléndez ayudó en:
 - (a) La búsqueda de un nuevo local para Central Drug;
 - (b) Las gestiones relacionadas a mejorar la imagen corporativa, lo cual incluyó un nuevo logo, slogan y la rotulación de oficinas ejecutivas;
 - (c) Las gestiones relacionadas a buscar un almacén;
 - (d) La compra de equipos de muebles de oficina; y
 - (e) La compra de equipos de muebles de computadoras.
52. El Sr. Vega Meléndez tenía su propia oficina ejecutiva desde la cual coordinaba todo lo relacionado a las cuentas.
53. El Sr. Galguera Vizcaino, Presidente de Central Drug, era la única persona autorizada a negociar el precio a cobrar por los servicios, el tipo de servicio a ofrecer, el territorio a cubrir y todo lo relacionado a la contratación final con el plan médico.
54. El Sr. Vega Meléndez no podía representar a Central Drug ante ningún plan médico, ni podía coordinar una reunión con un plan médico, si no tenía la autorización del Sr. Galguera Vizcaino.
55. En marzo 2007, Central Drug pagó al Sr. Vega Meléndez \$10,000 por adelanto de comisiones.
56. En junio 2007, Central Drug pagó al Sr. Vega Meléndez \$5,000 por adelanto de comisiones.
57. Central Drug acordó pagar al Sr. Vega Meléndez \$3,000 mensuales por adelanto de comisiones, comenzando en julio 2007.
58. En el 2007, Central Drug pagó al Sr. Vega Meléndez un total de \$33,000 en comisiones adelantadas.
59. En el 2007, Central Drug libró a la orden del Sr. Vega Meléndez los cheques siguientes:
 - (a) Cheque núm. 4556 por la cantidad de \$9,405, presentado para pago el 26 de marzo de 2007;
 - (b) Cheque núm. 4944 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 11 de junio de 2007;
 - (c) Cheque núm. 5086 por la cantidad de \$2,790, presentado para pago el 11 de julio de 2007;
 - (d) Cheque núm. 5251 por la cantidad de \$2,790, presentado para pago el 13 de agosto de 2007;
 - (e) Cheque núm. 5378 por la cantidad de \$2,790, presentado para pago el 30 de agosto de 2007;
 - (f) Cheque núm. 5655 por la cantidad de \$1,860, presentado para pago el 18 de octubre de 2007;

- (g) Cheque núm. 5656 por la cantidad de \$930, presentado para pago el 18 de octubre de 2007;
 - (h) Cheque núm. 5820 por la cantidad de \$2,790, presentado para pago el 14 de noviembre de 2017; y
 - (i) Cheque núm. 5976 por la cantidad de \$2,790, presentado para pago el 12 de diciembre de 2017.
60. En el 2007, Central Drug libró 9 cheques a favor del Sr. Vega Meléndez para un total de \$30,795.
61. En enero 2008, el Sr. Vega Meléndez se incorporó a tiempo completo en Central Drug, por lo que Central Drug acordó pagar al Sr. Vega Meléndez una compensación mensual fija de \$5,000, la cual ya no sería contra las comisiones, y la cual sería en adición a la comisión de 30% que se pactó.
62. Central Drug contrató al Sr. Vega Meléndez para fungir como Vicepresidente de Nuevos Negocios, Venta y Mercadeo de Central Drug.
63. En vista de lo anterior, la compensación del Sr Vega Meléndez pasó a ser la siguiente:
- (a) Una compensación mensual de \$5,000;
 - (b) el 30% del total del ingreso bruto generado en el caso de las cuentas o aseguradoras nuevas que él lograra contratar; y
 - (c) en el caso de las cuentas ya existentes, el 30% de promedio mensual facturado una vez Central Drug se convirtiera en *preferred vendor*.
64. En el 2008, Central Drug pagó al Sr. Vega Meléndez un total de \$55,000 por servicios profesionales.
65. El Sr. Vega Meléndez sabía que Central Drug estaba esperando un pago de HUMANA de \$120,000.
66. En diciembre 2008, Cenetral Drug pagó una comisión de \$10,000 al Sr. Vega Meléndez por el pago de \$120,000 que Central Drug recibió de HUMANA.
67. Al recibir el pago antedicho (¶ 66), el Sr. Vega Meléndez confrontó al Sr. Galguera Vizcaino porque entendió que la cuantía de la comisión era menor a la que se pactó.
68. El Sr. Galguera Vizcaino indicó al Sr. Vega Meléndez que lo iba a revisar y que lo consultaría con su contable, pero nunca se resolvió el asunto.
69. Aunque el Sr. Vega Meléndez intentó coordinar una reunión con el Sr. Galguera Vizcaino en

varias ocasiones y a través de varios medios, no tuvo éxito.

70. En el 2008, Central Drug libró a favor del Sr. Vega Meléndez los cheques siguientes:
- (a) cheque núm. 6076 por la cantidad de \$4,755, presentado para pago el 8 de enero de 2008;
 - (b) cheque núm. 6217 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 31 de enero de 2008;
 - (c) cheque núm. 6395 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 3 de marzo de 2008;
 - (d) cheque núm. 6613 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 10 de abril de 2008;
 - (e) cheque núm. 6726 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 2 de mayo de 2008;
 - (f) cheque núm. 6845 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 6 de junio de 2008;
 - (g) cheque núm. 7130 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 10 de julio de 2008;
 - (h) cheque núm. 7302 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 8 de agosto de 2008;
 - (i) cheque núm. 7493 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 12 de septiembre de 2008;
 - (j) cheque núm. 7647 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 8 de octubre de 2008;
 - (k) cheque núm. 7799 por la cantidad de \$4,650, presentado para pago el 3 de noviembre de 2008; y
 - (l) cheque núm. 7960 por la cantidad de \$9,300, presentado para pago el 8 de diciembre de 2008.
71. En el 2008, Central Drug libró 12 cheques a favor del Sr. Vega Meléndez para un total de \$60,555.
72. Todos los cheques que Central Drug libró a la orden del Sr. Vega Meléndez durante los años 2007 y 2008 indican "SP" siglas para "servicios profesionales", y, además, contienen sus respectivas deducciones del 7% después de \$1,500.
73. En el 2008, Central Drug manifestó a First Plus que el Sr. Vega Meléndez era el Vicepresidente de Nuevos Negocios de Central Drug.
74. En el 2008, Central Drug manifestó a MAPFRE que el Sr. Vega Meléndez era el Vicepresidente de Ventas y Mercadeo de Central Drug.
75. En o alrededor de abril 2008, Central Drug manifestó a ProSalud que el Sr. Vega Meléndez era el Vicepresidente de Nuevos Negocios de Central Drug.
76. En o alrededor de octubre 2008, Central Drug manifestó a HUMANA que el Sr. Vega Meléndez era el Vicepresidente de Ventas y Mercadeo.

77. En el 2008, el Sr. Vega Meléndez firmó sus correos electrónicos como Vicepresidente de Ventas y Mercadeo.
78. En octubre 2008, en una reunión en la oficina del Sr. Herrera, el Sr. Galguera Vizcaino propuso al Sr. Vega Meléndez enmendar el acuerdo a los efectos de:
 - (a) pagarle al Sr. Vega Meléndez el 30% del ingreso de todos los contratos luego de deducir los gastos operacionales; y
 - (b) sustituir el pago de \$5,000 mensuales por el pago de las comisiones, comenzando en noviembre 2008.
79. El Sr. Vega Meléndez aceptó la propuesta antedicha (¶ 78).
80. En varias ocasiones, el Sr. Vega Meléndez y la Sra. Colón Pérez expresaron al Sr. Galguera Vizcaino, mientras compartían, que estaban frustrados porque los pagos de las aseguradoras se tardaban. Ante ello, el Sr. Galguera Vizcaino le decía al Sr. Vega Meléndez que no se quitara, que su por ciento estaba asegurado y que los pagos tomaban tiempo.
81. A finales de 2008, en la casa del Sr. Galguera Vizcaino, el Sr. Vega Meléndez y la Sra. Colón Pérez expresaron al Sr. Galguera Vizcaino que los pagos de las aseguradoras se estaban tardando, pero tenían conocimiento de que se estaba esperando un pago importante de HUMANA, de la cual se le iba a pagar una comisión al Sr. Vega Meléndez. En aquella ocasión, el Sr. Galguera Vizcaino le indicó al Sr. Vega Meléndez que “no se quitara”, porque los pagos de las aseguradoras “tomaban tiempo”.
82. Para diciembre de 2008, Central Drug recibió un pago de PMC por la cantidad de aproximadamente \$36,000.
83. Del pago realizado por PMC no se le pagó nada al Sr. Vega Meléndez.
84. Central Drug despidió al Sr. Vega Meléndez en diciembre 2008 por entender que su relación con M-Care violaba el acuerdo de confidencialidad que el Sr. Vega Meléndez firmó.
85. El Sr. Vega Meléndez trabajó para Central Drug desde el mes de marzo 2007 hasta el mes de diciembre 2008.
86. Para el 2009, Central Drug recibió un pago de las aseguradoras:
 - (a) Triple-S;
 - (b) MAPFRE; y

(c) HUMANA.

87. Para el 2009 Central Drug no recibió pagos de First Medical.
88. En una llamada telefónica, el Sr. Galguera Vizcaino expresó al Sr. Vega Meléndez que estaba arrepentido y “fue un pendejo” por haber pactado compensar al Sr. Vega Meléndez con una comisión de 30%.
89. El Sr. Galguera Vizcaino estaba satisfecho con el trabajo que el Sr. Vega Meléndez realizó.
90. El Sr. Vega Meléndez no invirtió en Central Drug, ni tenía riesgo de pérdida alguno.
91. El Sr. Vega Meléndez no solicitó comisión alguna mientras prestó servicios para Central Drug. Presentó una reclamación de comisiones cuando se le terminó su contrato.
92. El Sr. Joel Herrera fue contratista independiente de Central Drug desde el 2005 hasta el 2008.
93. El Sr. Joel Herrera no poseía un contrato escrito como contratista independiente, sino que su contrato era verbal.
94. El Sr. Joel Herrera se convirtió en empleado de Central Drug en el 2009. Ocupó el puesto de Supervisor de Operaciones y recibió una compensación mensual de entre \$6,000 y \$7,000.

En desacuerdo, el 13 de diciembre de 2018, la apelante interpuso una *Moción de Determinación de Hechos y de Derecho Adicionales y Moción de Reconsideración*. En apretada síntesis, planteó que Central Drug nunca firmó el contrato, por lo que se demostró que no estaba de acuerdo con el mismo. Además, expuso que hubo una novación extintiva del contrato de comisión y el nacimiento de un contrato nuevo de servicios profesionales. Por ende, argumentó que procedía incluir los hechos adicionales propuestos, o que se reconsiderara el dictamen cuestionado.

Por su parte, el 20 de diciembre de 2018, los apelados presentaron una *Oposición a Moción de Determinación de Hechos y de Derecho Adicionales y Moción de Reconsideración*. En esencia, adujeron que la novación extintiva es una defensa afirmativa la cual fue renunciada por no haber sido invocada oportunamente, por lo

que procedía denegar la solicitud de reconsideración instada por la apelante. En igual fecha, 20 de diciembre de 2018, Central Drug presentó una *Réplica a Oposición* en la cual adujo que la aludida reclamación de una novación surgió durante la celebración del juicio en su fondo, razón por la cual no levantó tal defensa anteriormente.

En respuesta, el 28 de diciembre de 2018, los apelados presentaron una *Dúplica a Réplica a Oposición*. Reiteraron los argumentos de la inaplicabilidad de la figura de la novación extintiva. A su vez, el mismo 28 de diciembre de 2018, la apelante incoó una *Réplica a Dúplica*, en la que, nuevamente, arguyó que la referida figura de novación extintiva surgió de la prueba vertida ante el foro apelado durante el transcurso de la vista en su fondo.

Atendidos los planteamientos esgrimidos por las partes, el 4 de enero de 2019, notificada el 11 de enero de 2019, el foro primario emitió una *Resolución* en la que declaró *No Ha Lugar* la solicitud de reconsideración interpuesta por la apelante.

Inconforme con la determinación anterior, el 31 de enero de 2019, la apelante instó el recurso de apelación de epígrafe en el que adujo que el TPI cometió los siguientes errores:

Incidió en error manifiesto el Honorable TPI en la apreciación de la prueba presentada, ya que sus determinaciones de hecho y de derecho, son claramente erróneas y arbitrarias y que no responden al balance más racional, justiciero y jurídico de la totalidad de la evidencia documental admitida por el tribunal, al concluir la existencia de un contrato verbal entre las partes de comisiones y la existencia de una deuda de 30% del ingreso de contratos, tanto nuevos y existente que el demandante logró conseguir hasta que haya logrado conseguir [sic], hasta que haya durado esa contratación con las aseguradoras, luego de deducir los gastos operacionales y las comisiones ya pagadas.

Incidió en error manifiesto el Honorable TPI en la apreciación de la prueba presentada, ya que sus determinaciones de hecho y de derecho, son claramente erróneas y arbitrarias y que no responden al balance más racional, justiciero y jurídico de la totalidad de la evidencia documental admitida por el tribunal, al no determinar que de haber un contrato inicial de comisiones el mismo fue modificado mediante la figura

de novación de un contrato de comisiones a una de servicios profesionales.

Previa autorización de este Tribunal y concedido un término adicional a la apelante para cumplir con lo ordenado, el 5 de abril de 2019, la apelante presentó la transcripción de la prueba oral. Una vez transcurrido el término para que los apelados presentaran sus objeciones a la transcripción de la prueba presentada, el 14 de mayo de 2019, emitimos una *Resolución* en la cual dimos por estipulada la misma y otorgamos término a la apelante para la presentación de su alegato suplementario. Concedido el término adicional solicitado, el 14 de junio de 2019, la apelante presentó su *Alegato Suplementario a Tenor con la Regla 21 del Reglamento del Tribunal de Apelaciones*. Por su parte, el 15 de julio de 2019, los apelados presentaron su *Alegato en Oposición*.

Subsiguientemente, el 20 de septiembre de 2019, emitimos una *Resolución* en la cual se ordenó la tramitación del expediente original perteneciente al TPI. Así pues, el 26 de septiembre de 2019, recibimos los autos originales solicitados.

Con el beneficio de la comparecencia de ambas partes de epígrafe, la transcripción de la prueba oral vertida en el juicio en su fondo y los autos originales, procedemos a exponer el derecho aplicable a la controversia que se encuentra ante nos.

II.

A.

Sabido es que los contratos existen desde que una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o a prestar algún servicio. Art. 1206 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3371; *García Reyes v. Cruz Auto Corp.*, 173 DPR 870, 886 (2008). Existe un contrato cuando concurren los siguientes requisitos: (1) consentimiento de los contratantes; (2) objeto cierto que sea materia del contrato; y (3) causa de la obligación que se

establezca. Art. 1213 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3391; *García Reyes v. Cruz Auto Corp.*, supra, a la pág. 885-886. Una vez concurren las condiciones esenciales para su validez, “[l]os contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado [...]”. Art. 1230 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3451. Así pues, la contratación verbal se admite como una perfectamente vinculante. *Colón Colón v. Mun. de Arecibo*, 170 DPR 718, 730 (2007).

En nuestra jurisdicción, rige la libertad de contratación, por lo que las partes contratantes pueden establecer los pactos, las cláusulas y las condiciones que tengan por convenientes, siempre que no sean contrarias a la ley, a la moral y al orden público. Art. 1207 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3372; *Coop. Sabaneña v. Casiano Rivera*, 184 DPR 169, 173 (2011); *Guadalupe Solís v. González Durieux*, 172 DPR 676, 683 (2007); *Álvarez v. Rivera*, 165 DPR 1, 17 (2005). Por ende, los tribunales no pueden relevar a una parte de cumplir con lo que se obligó a hacer mediante contrato cuando este es legal y válido, y no contiene vicio alguno. *De Jesús González v. A.C.*, 148 DPR 255, 271 (1999).

Es un principio general que “[l]os contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan, no sólo 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 LPRA sec. 3375; *López v. González*, 163 DPR 275, 282 (2004). En torno a este particular, el Tribunal Supremo de Puerto Rico ha expresado que “[e]l principio contractual de *pacta sunt servanda* establece la obligatoriedad del contrato según sus términos y las consecuencias necesarias derivadas de la buena fe”. *BPPR v. Sucn. Talavera*, 174 DPR 686, 693 (2008).

De otra parte, en los casos de obligaciones bilaterales, una parte puede optar por la resolución del contrato si la otra no cumple con su obligación y puede darlo por resuelto sin necesidad de acudir a un tribunal. *Constructora Bauzá, Inc. v. García López*, 129 DPR 579, 593 (1991). En estas circunstancias, el perjudicado puede exigir el cumplimiento de la obligación o su resolución y, en ambos casos, si el incumplimiento ha afectado desfavorablemente su patrimonio, puede reclamar los daños sufridos. Art. 1077 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3052; *S.M.C. Const. v. Master Concrete*, 143 DPR 221, 237 (1997).

Cuando existe un cumplimiento parcial o defectuoso también se puede ejercer el derecho a la resolución del contrato. No obstante, en tales situaciones, el ejercicio del derecho de resolución no debe ser utilizado siempre porque la buena fe en la contratación puede imponer alguna moderación a este resultado. Solamente si el cumplimiento parcial o defectuoso implica la frustración del propósito contractual para la parte perjudicada, procederá la resolución del contrato. *Álvarez v. Rivera*, 165 DPR 1, 20-23 (2005).

Por otro lado, el Artículo 1110 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA sec. 3151, establece que las obligaciones se extinguen: “Por el pago o cumplimiento. Por la pérdida de la cosa debida. Por la condonación de la deuda. Por la confusión de derechos de acreedor y deudor. Por la compensación. Por la novación”. La novación se define como la sustitución o cambio de una obligación por otra posterior, que modifica o extingue la primera, ya variando su objeto o condiciones principales, o bien sustituyendo la persona del deudor, o subrogando a un tercero en los derechos del acreedor. *Mun. de San Juan v. Prof. Research*, 171 DPR 219, 243-245 (2007).

Ahora bien, el Tribunal Supremo de Puerto Rico reconoce que la novación incluye tanto la modalidad que tiene efectos extintivos,

novación extintiva, así como la novación modificativa, en virtud de la cual subsiste una obligación alterada. *P.D.C.M. Assoc. v. Najul Bez*, 174 DPR 716, 725 (2008), citando a *Mun. de San Juan v. Prof. Research*, supra, a la pág. 244; *United Surety v. Villa*, 161 DPR 609, 618 (2004); *Miranda Soto v. Mena Eró*, 109 DPR 473, 478 (1980).

B.

Entre las normas generales que para las alegaciones establecen las Reglas de Procedimiento Civil están aquellas atinentes a las defensas afirmativas. Así, la Regla 6.3 de Procedimiento Civil, 32 LPR Ap. V R. 6.3, establece como sigue:

Al responder a una alegación, las siguientes defensas deberán expresarse afirmativamente: (a) transacción, (b) aceptación como finiquito, (c) laudo y adjudicación, (d) asunción de riesgo, (e) negligencia, (f) exoneración por quiebra, (g) coacción, (h) impedimento, (i) falta de causa, (j) fraude, (k) ilegalidad, (l) falta de diligencia, (m) autorización, (n) pago, (o) exoneración, (p) cosa juzgada, (q) prescripción adquisitiva o extintiva, (r) renuncia **y cualquier otra materia constitutiva de excusa o de defensa afirmativa. Estas defensas deberán plantearse en forma clara, expresa y específica al responder a una alegación o se tendrán por renunciadas, salvo la parte advenga en conocimiento de la existencia de la misma durante el descubrimiento de prueba, en cuyo caso deberá hacer la enmienda a la alegación pertinente.**

Cuando la parte denomine equivocadamente una defensa como una reconvenición, o una reconvenición como una defensa, el tribunal, cuando así lo requiera la justicia y bajo los términos que estime apropiados, considerará la alegación como si se hubiese denominado correctamente. (Énfasis nuestro).

De ordinario, las defensas afirmativas antes enumeradas se entenderán renunciadas si no son oportunamente levantadas de manera expresa y específica en la primera alegación responsiva o en la contestación a la demanda de la parte a quien le pueden favorecer las mismas. *Olmeda v. Sueiro*, 123 DPR 294, 299 (1989); *Odriozola v. S. Cosmetic Dist. Corp.*, 116 DPR 485, 506 (1985); *Ramos v. Trans Oceanic Ins. Co.*, 103 DPR 298, 300 (1985). Como excepción, una defensa afirmativa puede ser invocada por primera vez luego de que una parte ha presentado su primera alegación responsiva, solo

cuando esta surgiera durante el descubrimiento de prueba y así debe demostrarlo.

En síntesis, lo determinante es que el promovente haya sido diligente en presentar su alegación, de lo contrario la defensa se considera renunciada. Así pues, los tribunales no deben permitir enmiendas a las alegaciones, si estas pudieron haberse presentado oportunamente. Lo contrario, frustraría el propósito que persiguen las reglas procesales de garantizar una solución justa, rápida y económica.

En torno a este particular, el Tribunal Supremo de Puerto Rico ha señalado que, luego de entablarse un procedimiento judicial, la parte demandada no deberá esperar por años para levantar una defensa afirmativa para posteriormente sorprender a todas las otras partes. *Meléndez v. El Vocero de Puerto Rico*, 144 DPR 389, 399 (1997).

C.

El Tribunal Supremo de Puerto Rico ha puntualizado reiteradamente que los tribunales apelativos no debemos intervenir con la apreciación de la prueba, la adjudicación de credibilidad o las determinaciones de hechos de los tribunales de primera instancia. *E.L.A. v. S.L.G. Negrón-Rodríguez*, 184 DPR 464, 486 (2012); *Serrano Muñoz v. Auxilio Mutuo*, 171 DPR 717, 741 (2007).

La Regla 42.2 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V R. 42.2, expresamente dispone que las determinaciones de hechos de los tribunales de instancia basadas en testimonio oral, no se dejarán sin efecto a menos que sean claramente erróneas y que se debe dar consideración a la oportunidad que tuvo el tribunal sentenciador para juzgar la credibilidad de los testigos. Esta deferencia hacia el foro primario responde al hecho de que el juez sentenciador es el que tiene la oportunidad de recibir y apreciar toda la prueba oral presentada, de escuchar la declaración de los testigos y evaluar su

demeanor y confiabilidad. *Suárez Cáceres v. Com. Estatal Elecciones*, 176 DPR 31, 67 (2009); *López v. Dr. Cañizares*, 163 DPR 119, 135 (2004).

El juez, ante quien declaran los testigos, es quien tiene la oportunidad de verlos y observar su manera de declarar, apreciar sus gestos, titubeos, contradicciones y todo su comportamiento mientras declaran; factores que van formando gradualmente en su conciencia la convicción en cuanto a si dicen la verdad. *Suárez Cáceres v. Com. Estatal Elecciones*, supra, a la pág. 68. Así, le compete al foro apelado la tarea de aquilatar la prueba testifical que ofrecen las partes y dirimir su credibilidad. *González Hernández v. González Hernández*, 181 DPR 746, 776-777 (2011); *Sepúlveda v. Depto. de Salud*, 145 DPR 560, 573 (1998).

Sin embargo, la doctrina de deferencia judicial no es de carácter absoluto, pues la misma debe ceder ante las posibles injusticias que puedan acarrear unas determinaciones de hechos que no estén sustentadas por la prueba desfilada ante el foro primario. *Pueblo v Irizarry*, 156 DPR 780, 797-798 (2002). Así, como foro apelativo, podemos intervenir con la apreciación de la prueba oral que haga el Tribunal de Primera Instancia, cuando el foro primario actúe con pasión, prejuicio o parcialidad, o incurra en un error manifiesto al aquilatarla. *González Hernández v. González Hernández*, supra; *Rivera Figueroa v. The Fuller Brush Co.*, 180 DPR 894, 916 (2011); *Meléndez v. Caribbean Int'l. News*, 151 DPR 649, 664 (2000).

Además, se podrá intervenir cuando la apreciación de la prueba no represente el balance más racional, justiciero y jurídico de la totalidad de la prueba y cuando la apreciación de la misma se distancia de la realidad fáctica o ésta [es] inherentemente imposible o increíble. *González Hernández v. González Hernández*, supra, a la pág. 777; *Pueblo v. Santiago et al.*, 176 DPR 133, 148 (2009). Se

exceptúan de la regla de deferencia las determinaciones de hechos que se apoyan exclusivamente en prueba documental o pericial, ya que los tribunales apelativos están en idéntica posición que el tribunal inferior al examinar ese tipo de prueba. *González Hernández v. González Hernández*, supra.

En síntesis, si no percibimos que el Tribunal de Primera Instancia haya cometido un error manifiesto en la aplicación del derecho, que haya indicios de pasión, prejuicio o parcialidad en la apreciación de la prueba, no nos corresponde sustituir su juicio por nuestras apreciaciones, basadas en un examen del expediente del caso, excepto si luego de realizar un balance racional, justiciero y jurídico de la totalidad de la prueba y de los documentos que obran en autos, llegamos a unas conclusiones distintas a las del foro primario. *González Hernández v. González Hernández*, supra, a la págs. 776-777. Por esta razón, nuestra intervención con la evaluación de la prueba testifical realizada por el TPI solamente procederá en los casos en los que el análisis integral de dicha evidencia nos cause una insatisfacción o una intranquilidad de conciencia a tal extremo que se estremezca nuestro sentido básico de justicia. *Id.*

A tenor con los principios antes enunciados, procedemos a atender la controversia que nos ocupa.

III.

En sus señalamientos de error esgrimidos en el recurso ante nos, Central Drug aduce que el TPI incidió al determinar que existió un contrato de comisiones entre las partes, ya que nunca firmó tal acuerdo. Añade que lo anterior demuestra que no prestó su consentimiento con el acuerdo relacionado a las referidas comisiones. Además, la apelante alega que el señor Vega Meléndez fue despedido por haber violentado un acuerdo de confiabilidad. De lo contrario, según la apelante, el señor Vega Meléndez continuaría

en la compañía recibiendo su sueldo mensual, como lo habían estipulado. Asimismo, expone que hubo un cambio en el contrato y, por ende, el nacimiento de un contrato nuevo de servicios profesionales. Por consiguiente, argumenta que hubo una novación extintiva del contrato de comisión a un contrato de servicios profesionales. No le asiste la razón a la parte apelante.

De la transcripción de la prueba oral vertida en el juicio, surge que, en el mes de febrero de 2007, el propio señor Vega Meléndez le propuso al señor Galguera Vizcaino, en un pasillo de la farmacia, que se dividieran las ganancias que obtuvieran en un 35% y 65% para cada uno respectivamente, y que este último aceptó.³ Luego, el acuerdo sufrió cambios, por lo que el señor Vega Meléndez quedó con un 30% de las ventas, acuerdo que se configuró en su casa y estando su esposa, la señora Colón Pérez, presente.⁴ Sobre este particular, el señor Vega Meléndez explicó que aceptó trabajar en la compañía, toda vez que tenía credibilidad en la industria y realmente su interés eran las comisiones y no un salario.⁵

De otra parte, el señor Vega Meléndez manifestó que contrató los servicios del licenciado Rotger Reyes con el propósito de plasmar por escrito los acuerdos que las partes habían alcanzado.⁶ Así pues, el señor Vega Meléndez testificó que en el mes de marzo de 2007, recibió un adelanto de \$10,000.00 por comisiones y en el mes de junio recibió \$5,000.00 por el mismo concepto.⁷ Además, explicó que para el año 2008, el señor Galguera Vizcaino le propuso aumentarle el salario de \$3,000.00 a \$5,000.00, más el 30% ya estipulado, pues este último tenía otro negocio cardiovascular en Santurce y necesitaba al señor Vega Meléndez a tiempo completo

³ Véase, *Transcripción de Prueba Oral* (en adelante, TPO), 27 de marzo de 2017, a las págs. 25-26.

⁴ *Id.*, a las págs. 32-33, 173-174.

⁵ *Id.*, a las págs. 32-33.

⁶ *Id.*, a la pág. 33.

⁷ *Id.*, a la pág. 48.

para ayudarlo con los diferentes proyectos.⁸ Aseguró que este último acuerdo tampoco se honró por parte de Central Drug.⁹

Por otro lado, el señor Vega Meléndez atestiguó que, luego del mes de diciembre de 2008, realizó gestiones relacionadas con el envío de textos y de correos electrónicos al señor Galguera Vizcaino. Dichas diligencias del señor Vega Meléndez iban dirigidas a denunciar el incumplimiento del acuerdo entre las partes, pero la respuesta del señor Galguera Vizcaino se ciñó a expresar que no sabía de lo que el señor Vega Meléndez hablaba, o a lo que se refería en las comunicaciones.¹⁰ Detalló sobre la amistad que ambos tenían y la razón por la que no le dio la formalidad que requería el acuerdo.¹¹ Así pues, aceptó que el acuerdo no fue firmado por el señor Galguera Vizcaino, pero negó que tal inacción conllevaba un desacuerdo con lo estipulado entre las partes.¹²

Resulta menester resaltar que la señora Colón Pérez, esposa del señor Vega Meléndez, testificó que cuando sentían alguna frustración porque los pagos de las aseguradoras se tardaban, el señor Galguera Vizcaino le llegó a decir al señor Vega Meléndez, reconociendo así el acuerdo: “No te quites. Tu porciento está asegurado, Asere”.¹³ Por su parte, el señor Galguera Vizcaino, aunque negó durante su testimonio haber acordado que el señor Vega Meléndez devengaría comisiones, aceptó que, en un contrato de servicios profesionales, este podía trabajar para otras empresas y no estaba atado a Central Drug.¹⁴ Igualmente, el señor Galguera Vizcaino admitió que no le contestaba los textos y otras comunicaciones del señor Vega Meléndez exigiendo los pagos

⁸ *Id.*, a la pág. 52.

⁹ *Id.*, a la pág. 54.

¹⁰ *Id.*, a la pág. 57.

¹¹ *Id.*, a la pág. 58.

¹² *Id.*, a la pág. 68.

¹³ *Id.*, a la pág. 175.

¹⁴ Véase, TPO, 28 de marzo de 2017, a la pág. 146.

reclamados por virtud de los acuerdos de las partes debido a que estaba reunido y ocupado.¹⁵

Luego de analizar detenidamente la transcripción de la prueba oral vertida en la vista en su fondo y la prueba documental que obra en autos, es forzoso concluir que se llevó a cabo un contrato verbal entre el señor Vega Meléndez y el señor Galguera Vizcaino, y que este acuerdo contemplaba que el señor Vega Meléndez devengaría una comisión de un 30% del trabajo que lograra con las aseguradoras como “*preferred vendor*”. El señor Vega Meléndez logró detallar los hechos que dieron base para entender que, en efecto, llegó a un acuerdo de comisiones con Central Drug, hechos a los cuales el foro sentenciador le mereció entera credibilidad.

Ciertamente, el señor Vega Meléndez intentó formalizar el acuerdo alcanzado, pero este no fue firmado por la apelante. Surge del testimonio del señor Vega Meléndez y del licenciado Rotger Reyes, que este último fue contratado por los apelados para que revisara los borradores de los acuerdos entre las partes. Sin embargo, la apelante se rehusó a firmar los acuerdos y reducirlos a escrito. Debemos recordar que, una vez concurran las condiciones esenciales para su validez, “[l]os contratos serán obligatorios, cualquiera que sea la forma en que se hayan celebrado [...]”. Art. 1230 del Código Civil, *supra*. Ello incluye la obligatoriedad de un contrato verbal.

Asimismo, de las propias alegaciones de Central Drug en su recurso de apelación, esta admite que existió un contrato verbal entre el señor Vega Meléndez y el representante de Central Drug, y que dicho acuerdo contractual contemplaba el porcentaje de comisión reclamado por el señor Vega Meléndez. No obstante lo anterior, argumenta que hubo una novación extintiva **de un**

¹⁵ *Id.*, a las págs. 117-118.

contrato de comisión a un contrato de servicios profesionales, defensa que manifiesta surgió tras la presentación de la prueba oral vertida durante el transcurso del juicio en su fondo.¹⁶

Cabe destacar que, conforme a la Regla 6.3 de Procedimiento Civil, *supra*, la novación, ya sea modificativa o extintiva, es una defensa afirmativa que debe plantearse de forma expresa y oportuna, o de lo contrario, se entiende renunciada. El planteamiento de Central Drug, relacionada a que la referida defensa surgió durante la presentación de la prueba en el juicio en su fondo, no es convincente ni meritoria. Entendemos que, si esta era una justa y aplicable defensa, la misma surgió desde el año 2008, cuando cambiaron el acuerdo en cuestión. Por lo tanto, tal dato se conocía desde antes de la presentación de la reclamación de autos. De otra parte, aun asumiendo *arguendo* la procedencia de la defensa de novación, que alegadamente surgió durante el descubrimiento de prueba, la apelante debió exponerla y enmendar la *Contestación a la Demanda* a esos efectos conforme lo exige la Regla 6.3 de Procedimiento Civil, *supra*. Según acertadamente manifiestan los apelados en su comparecencia ante nos, Central Drug no esgrimió la defensa de novación extintiva en su *Contestación a la Demanda*, en la *Contestación a la Demanda Enmendada*, ni en el *Informe Preliminar Entre Abogados Enmendado* o las versiones previas de dicho *Informe*.¹⁷

En torno a este particular, es imprescindible señalar que en la *Contestación a la Demanda* se invocaron taxativamente las siguientes defensas: (1) que la *Demanda* según redactada dejaba de exponer hechos que justificaran la concesión de un remedio; (2) que la porción de daños de la *Demanda* estaba prescrita; y (3) que a la apelante no le era de aplicación la Ley Núm. 80 del 30 de mayo de

¹⁶ Véase, recurso de apelación, págs. 12,14.

¹⁷ Véase, *Alegato en Oposición*, pág. 8.

1976, 29 LPRA sec. 185(a). Del expediente de autos no surge que se haya enmendado la alegación responsiva para incluir la defensa afirmativa de novación extintiva. De hecho, la apelante presenta esta defensa, luego de la celebración del juicio en su fondo y tras haberse emitido la *Sentencia Parcial* apelada. Por lo tanto, concluimos que la defensa de novación fue renunciada por Central Drug, pues no la expuso oportunamente.

Recapitulando, en el presente caso, existió un contrato verbal entre el señor Vega Meléndez y Central Drug, en el cual estipularon que un 30% de las ganancias que obtuvieran de los contratos que lograra el señor Vega Meléndez con aseguradoras como “*preferred vendor*”, sería para este último por concepto de comisión. El señor Vega Meléndez realizó la labor encomendada satisfactoriamente. No obstante, la apelante incumplió con lo acordado. Por consiguiente, lo que existe es una deuda válida que, según los hechos específicos del presente caso, es exigible y razonable en derecho. La alegación sobre incumplimiento del señor Vega Meléndez con una cláusula de confiabilidad no nos parece pertinente a la deuda reclamada, más aún cuando no se nos ha puesto en posición para entender que el señor Vega Meléndez divulgó una confidencia de Central Drug, ostentando un contrato de servicios profesionales y que tal incumplimiento anulara su reclamación. De hecho, durante el juicio en su fondo, el señor Galguera Vizcaino fue confrontado con la deposición tomada a este anteriormente en la cual expresó que prescindió de los servicios del señor Vega Meléndez debido a que el contrato entre las partes había terminado.¹⁸ Luego de analizar detenidamente el expediente de autos, la transcripción de la prueba oral desfilada en el juicio en el su fondo, conforme al marco doctrinal

¹⁸ Véase, TPO, 28 de marzo de 2017, a las págs. 128-129, 145.

de deferencia que debemos a la juzgadora de instancia, procede confirmar el dictamen emitido por el foro primario.

En atención a lo antes expuesto, la apelante no logró demostrar que no existió un contrato verbal que contemplara el porcentaje de comisión que devengaría el señor Vega Meléndez. Tampoco logró demostrar cómo el señor Vega Meléndez violentó una cláusula de confiabilidad que anulara el acuerdo alcanzado. Por otra parte, si existió o no una novación del acuerdo, esta era una defensa que no fue invocada por la apelante oportunamente, por lo que la misma fue renunciada. Debido a la ausencia de pasión, prejuicio, parcialidad o error manifiesta por parte del TPI, no intervendremos con la apreciación de la prueba desfilada en juicio. De conformidad con los fundamentos previamente consignados y de acuerdo a las normas de deferencia judicial aplicables, no encontramos base jurídica racional para arribar a un resultado distinto al que llegó el foro apelado. Por lo tanto, confirmamos el dictamen apelado y se devuelve el caso al foro primario para que continúen los procedimientos conforme a lo resuelto en la *Sentencia Parcial* apelada.

IV.

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

Lo acordó y manda el Tribunal, y lo certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones. La Jueza Colom García concurre sin opinión escrita.

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