Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
PANEL V

UNIVERSAL STEEL TRADING, LLC, et al. Demandante-Recurrido Vs. HERPLA ENGINEERING CORPORATION Demandada-Peticionaria	TA2026CE01075	*CERTIORARI* procedente del Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de San Juan Caso Núm. SJ2022CV04111 (801) Sobre: DAÑOS

Panel integrado por su presidenta, la Juez Lebrón Nieves, el Juez Rivera Torres y el Juez Cruz Hiraldo.

Cruz Hiraldo, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 30 de septiembre de 2026.

Comparece la parte peticionaria, Herpla Engineering Corporation, solicita la revisión de la *Resolución* notificada el 17 de julio de 2026 por el Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de San Juan. Por medio de la resolución recurrida, el foro de primera instancia acogió parcialmente la solicitud de sentencia sumaria promovida por la parte recurrida, Universal Steel Trading, LLC h/n/c Universal Pipe Valves & Fittings, al determinar como fuera de controversia la intervención torticera de la parte peticionaria con el contrato de representación exclusiva en Puerto Rico de la parte recurrida con Rotork Controls, Inc. ("Rotork"), pero dejó en controversia la cuantificación de los daños reclamados.

Por los fundamentos expuestos en esta resolución, *expedimos* el auto de *certiorari* solicitado y *revocamos* la resolución recurrida.

-I-

El 20 de mayo de 2022, la parte recurrida presentó *Demanda* por los daños y perjuicios "ocasionados" por la parte peticionaria a raíz de su "interferencia torticera" en la relación contractual entre

el primero y Rotork. La parte recurrida alegó que, el 17 de diciembre de 2012, suscribió junto a Rotork un *Representative Agreement* mediante el cual fue designada como representante de ventas exclusivo de Rotork en Puerto Rico para una línea de productos dirigida al mercado de aguas, energía industrial, petróleo y gas. La parte recurrida añadió que, durante el año 2020 la parte peticionaria comenzó a vender en Puerto Rico los productos incluidos en el contrato de exclusividad con Rotork con conocimiento de la existencia del contrato de exclusividad. Inclusive que mediante una misiva enviada a la parte peticionaria el 27 de julio de 2021, por correo certificado y por correo electrónico, requirió a esta última el cese y desista de vender o actuar como representante de ventas de los productos Rotork en Puerto Rico incluidos en el *Representative Agreement*.

El 13 de septiembre de 2022, la parte peticionaria presentó *Moción de Desestimación*, argumentó que la *Demanda* dejó de exponer una reclamación de interferencia torticera que justificara la concesión de un remedio debido a que (a) el contrato referido en la demanda no contiene un pacto de representación exclusiva; (b) las alegaciones en la demanda no demostraron que conociera la existencia del contrato de exclusividad; (c) cualquiera de las partes podía dar por cancelado, en cualquier momento, el acuerdo de representación exclusiva; (d) la causa de acción promovida en la demanda estaba prescrita (e) la parte recurrida dejó de acumular a Rotork como parte indispensable. El 20 de octubre de 2022 la parte recurrida presentó *Oposición a Moción de Desestimación*, argumentó que: (a) el acuerdo suscrito con Rotork sí contiene un pacto de exclusividad; (b) se presume que la parte peticionaria recibió la carta de reclamación extrajudicial con la cual quedó interrumpido el término prescriptivo para reclamar; (c) la parte peticionaria no rebatió tal presunción; (d) cualquier cláusula

contenida en el *Representative Agreement* que permita la terminación sin justa causa del acuerdo es nula por contravenir las disposiciones de la Ley Núm. 21 de 5 de diciembre de 1990, *Ley del Representante de Ventas*, 10 LPRA sec. 279, *et seq.*; y (e) Rotork no es parte indispensable. El 10 de octubre de 2023, notificada el 11 de octubre de 2023, el foro recurrido emitió una *Resolución,* en la que denegó la solicitud de desestimación promovida por la parte peticionaria y resolvió que las alegaciones de la *Demanda* eran suficientes para inferir que la parte recurrida podría tener derecho a un remedio a su favor, ya que: (a) la parte recurrida alegó de forma plausible la existencia de un contrato de representación exclusiva con Rotork; (b) la acción de interferencia torticera no estaba limitada a que el contrato interferido fuera de naturaleza exclusiva; (c) la parte recurrida estableció el hecho base de que la carta de reclamación extrajudicial se envió oportunamente a la dirección correcta de la parte peticionaria, y que activó la presunción de que fue recibida, toda vez que, dicha presunción no fue rebatida por la parte peticionaria; (d) en una acción de interferencia torticera, la culpa del principal es impertinente, por lo cual Rotork no es una parte indispensable. Inconforme, la parte peticionaria solicitó reconsideración, la cual también fue denegada por el foro primario. La parte peticionaria recurrió al Tribunal de Apelaciones y al Tribunal Supremo, pero ambos foros apelativos rehusaron intervenir con la determinación del foro primario.

El 10 de mayo de 2024, la parte recurrida solicitó una orden dirigida a la parte peticionaria para presentar su contestación a la *Demanda*; petición que fue concedida por el tribunal. Sin embargo, aún luego obtener una prórroga, la parte peticionaria no presentó su contestación a la demanda. Por ello, el 4 de junio de 2024, y a solicitud de la parte recurrida el foro de primera notificó *Orden* en

la cual anotó la rebeldía a la parte peticionaria. Sin embargo, ese mismo día, la parte peticionaria presentó su *Contestación a Demanda y Reconvención*. El foro primario impuso otra sanción a la peticionaria, la cual debía satisfacer como condición para levantar la rebeldía anotada. La parte peticionaria cumplió con la sanción y el 20 de junio de 2024 el foro apelado levantó la rebeldía suscrita en contra de la parte peticionaria. El 18 de julio de 2024 la parte recurrida solicitó la desestimación de la reconvención presentada por la parte peticionaria, solicitud que quedó sometida sin oposición. El 11 de marzo de 2025, el foro primario notificó *Sentencia Parcial* y desestimó con perjuicio la reconvención de la parte peticionaria.

Culminado el descubrimiento de prueba, el 29 de octubre de 2025 la parte recurrida presentó *Moción de Sentencia Sumaria*. En su solicitud, la parte recurrida argumentó que no existe controversia real ni sustancial de hechos materiales que impida disponer del pleito por la vía sumaria. En particular, aseveró que, de las deposiciones, y correos electrónicos anejadas al escrito y en apoyo a la propuesta de hechos, quedó incontrovertiblemente demostrado que la parte peticionaria conocía la relación contractual exclusiva entre la parte recurrida y Rotork. Esto, porque, en el pasado, la parte peticionaria aceptó que compró productos Rotork y también admitió que competía en su contra en subastas gubernamentales. Asimismo, arguyó que notificó adecuadamente su carta de cese y desista cursada en 21 julio de 2021 y que la parte peticionaria optó por ignorarla y continuó lucrándose con sus actuaciones de interferencia torticera. La parte peticionaria presentó un informe pericial como fundamento para el cálculo de daños, el cual estimó en $165,866.00 en concepto de pérdidas de ganancias. La parte peticionaria no presentó oposición oportuna a la solicitud de sentencia sumaria. Sometido el asunto,

el foro primario notificó la resolución recurrida en la cual acogió las propuestas de hechos en torno a las actuaciones culposas atribuidas a la parte peticionaria, pero dejó en controversia el estimado de daños provisto por la parte recurrida.

En su dictamen el foro primario determinó los siguientes hechos como libre de controversia:

1. Herpla es una corporación organizada y existente bajo las leyes de Puerto Rico, con su lugar principal de negocios en San Juan, Puerto Rico, 865 Calle del Parque, San Juan, Puerto Rico 00909 y P.O. Box 11044, San Juan, Puerto Rico 00910-2144.

2. Universal es una compañía de responsabilidad limitada, debidamente organizada y existente bajo las leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, con dirección física en 520 Calle Carolina, San Juan, PR 00918, y dirección postal P.O. Box 195054, San Juan, PR 00919.

3. Luis R. Herrera (Sr. Herrera o Herrera) es uno de los socios fundadores de Herpla y se ha desempeñado históricamente en ventas, pero también es el Secretario de la Junta de Directores de Herpla.

4. El correo electrónico de trabajo de Herrera es bobby.herrera@herpla.com.

5. El enlace entre Herpla y Rotork se hizo a través de Fernando Vargas ("Vargas"), quien previo al año 2020, fungió como gerente de ventas de Latinoamérica para la compañía Biffi, que es otra marca de actuadores.

6. Antes de comenzar a vender productos Rotork en el año 2020, Herpla vendía actuadores marca Biffi, Samsung, Inline y Honeywell.

7. La primera orden de compra de Herpla a Rotork fue emitida el 3 de abril de 2020.

8. Juan Gabriel Plá ("Plá") es uno de los socios fundadores de Herpla y es el presidente de su Junta de Directores.

9. Plá y su asistente, Maureen Kelly ("Kelly"), revisan los correos que llegan al buzón de correos a sales@herpla.com y los distribuyen como entiendan necesario.

10. En la dirección sales@herpla.com es donde Herpla recibe las licitaciones de AAA, requerimientos de cotización de clientes

farmacéuticos y básicamente todas las requisiciones de todos sus clientes.

11. Herpla recibe correspondencia en la dirección postal P.O. Box 11044, San Juan, Puerto Rico 00910-2444 desde hace más de quince (15) años.

12. Desde el 2020 hasta el día de hoy, la dirección postal de Herpla ha sido la misma.

13. Plá es la persona encargada de recoger la correspondencia a la mencionada dirección postal de Herpla.

14. El portal cibernético de U.S. Postal Service muestra un rastreo del correo certificado #7020 2450 0000 0459 0598 con la Carta de Cese y Desista como que estuvo disponible para ser recogida en el apartado P.O. Box 11044, San Juan, Puerto Rico 00910-2144, aparece como "Unclaimed/Being Returned to Sender".

15. Surge del rastreo del servicio postal que la Carta de Cese y Desista fue devuelta al remitente y recibida en San Juan, PR 00917.

16. Herpla ha participado en subastas públicas cotizando productos de Rotork.

17. El 17 de diciembre de 2012, Universal y Rotork otorgaron el Contrato de Representante de Ventas (Representative Agreement), bajo el cual Universal fue designado como representante de ventas exclusivo del segundo en Puerto Rico para determinadas líneas de productos de Rotork.

18. La sección 2 del Contrato de Representante de Ventas provee lo siguiente:

> Appointment
>
> 2.1 Subject to the terms and conditions of this Agreement, the Company (the party set out in Part 2.A of the First Schedule hereto) hereby appoints the Representative to be its exclusive Representative for the Use in the Territory for the sale of the Products from the Effective Date for the initial period of time set out in the First Schedule hereto and thereafter unless or until terminated by either party giving to the other not less than the period of thirty (30) days prior written notice.

2.2 The grant of exclusivity to the Representative at Clause 2.1 shall be subject to the right of the Company to deal direct with a customer in the Territory if:

(a) the customer requires the Company to do so; or

(b) in the opinion of the Company, a conflict exists between the Representative and the customer; or

(c) the Company reasonably believes it to be in the best interests of the Company to deal direct in the Territory; or

(d) Coverage applies.

For the avoidance of doubt, nothing in this clause shall affect any allocation of commission which may be made to the Agent in accordance with section 8 of this Agreement.

2.3. Representative agrees that valve maker accounts are the Company house accounts and will be handled by the Company and/or any of the Company's subsidiaries directly but not always in conjunction with the Representative in business related to the Territory and Coverage of the Representative, with commissions paid to the Representative for all orders destined for the Territory set forth in the Third Schedule hereto.

This will not exclude the Representative to deal directly with the valve manufacturers provided that such dealings are in conjunction with the Company.

19. Conforme con el Contrato de Representante de Ventas, los derechos exclusivos de Universal en Puerto Rico incluyen las siguientes líneas de productos: (i) Rotork Control: series "A", "IQ", "IQT" y su equipo relacionado; (ii) Rotork Process Controls: series "CVA" y "CMA"; y (iii) Rotork Fluid Systems: gamas (ranges) "GP/GH", "CP", "P/H", "EH", "Skilmatic", HPG y GO.

20. La exclusividad de Universal sobre los Productos Exclusivos de Rotork cubre los mercados de agua, energía industrial, petróleo y gas en Puerto Rico.

21. Según el Contrato de Representante de Ventas, Universal se ocuparía de la venta y promoción de los Productos Exclusivos de Rotork en Puerto Rico y devengaría una comisión por cada venta, asesoría y/o instalación realizada de los mencionados productos.

22. La cláusula 8.1 del Contrato de Representante de Ventas lee:

> 8.1 The maximum commission payable by the company in respect of the sale of any product shall be an amount equivalent to 10% of the selling price quoted for the order in question (and shall be determined on a quote by-quote basis), net of the discount allowed for the manufacture of the valve. The actual commission payable by the Company in connection with the sale of any Product shall be calculated on the basis of the performance of the Representative with respect to the sales functions set out in sub-clauses (a) (b), (c) and (d) below. So as to avoid any confusion or doubt, in no event shall a commission be paid on that portion of the sales price that relates to freight costs, shipping or insurance. Subject to the provisions of Clause 8.2 below, and the maximum commission due and owing for any sale, the company shall determine, in its sole discretion, the actual level of commission, (if any) payable to Representative in respect of sub-clauses (a), (b) and (c) below, particularly where the Representative is one of a group of Representatives participating in the same sales activities. In connection therewith, the parties hereto hereby acknowledge and agree that the specified levels of commission in respect of the subclauses set forth below is indicative only and not binding on the Company.
>
> (a) "Point of Sale": Up to 3% commission to the Representative, where the Representative procures an order for the Product in the Territory.
>
> (b) "Sales Effort Engineering": Up to 3% Sales Effort commission awarded on the Company's judgment of merit, where the Representative influences the

specification or technical assessment on a project in favour of the Company.

(c) "Sales Support" Commission: Up to 3% commission awarded on the Company's judgment of merit where the Representative actually contributes to the sale of the Products on a particular project where the Representative's principal involvement is not to sell the Products.

(d) "Destination": Up to 1% "Destination" commission where the Products are installed at a site in the Territory.

23. El Contrato de Representante de Ventas contempla un esquema "buy/sell" mediante el cual Universal puede adquirir los Productos Exclusivos directamente de Rotork para reventa en Puerto Rico, generando ingresos a través de un margen de ganancia en lugar de una comisión.

24. Hace más de diez (10) años atrás y durante la vigencia del Contrato de Representante de Ventas, Herpla adquirió productos marca Rotork directamente de Universal.

25. En aquel momento, Herpla no tenía relación con Rotork.

26. Luego de la mencionada compra de productos marca Rotork que Herpla hizo directamente a Universal hace más de diez (10) años atrás, Herpla no volvió a comprar productos Rotork hasta el 2020.

27. En procesos de licitación ante la AAA en los que Herpla participaba, Universal era el licitador que ofertaba productos Rotork.

28. No obstante la relación contractual exclusiva entre Rotork y Universal, a principios del 2020, Rotork, por conducto de Abel Gutiérrez ("Gutiérrez"), contactó a Herpla, por conducto de Herrera, para vender actuadores Rotork en Puerto Rico.

29. Herpla dejó de vender productos Biffi y comenzó a vender productos Rotork.

30. El 12 de agosto de 2020, Gutiérrez, de Rotork, y Herrera, de Herpla, intercambiaron correos electrónicos con relación al proyecto "PF Montaña", entre los cuales incluso se menciona a Juan Carrión ("Carrión") de Universal.

31. El 16 de septiembre de 2020, Carrión, vendedor de Universal, se comunicó con Gutiérrez, de Rotork, para preguntarle cuán cierta era la información que había recibido Universal en cuanto a que Herpla estaba cotizando actuadores Rotork en Puerto Rico, a pesar de que, en agosto de 2020, Gutiérrez le había asegurado que toda solicitud de precios que le llegara a Rotork desde Puerto Rico se redirigía a Universal.

32. Ante la falta de respuesta de Gutiérrez, el 21 de septiembre de 2020, Carrión le envió un correo electrónico de seguimiento, del cual surge que, desde el 24 de agosto de 2020, Carrión le solicitó a Rotork precios para cotizaciones de varios proyectos de AAA, incluyendo el proyecto de "PF Montaña".

33. Herpla fue el licitador agraciado del proyecto "PF Montaña".

34. El 27 de julio de 2021, Universal notificó una carta a Herpla, por correo certificado y correo electrónico, en la que hizo referencia a la relación contractual exclusiva entre Universal y Rotork, informó que tenía conocimiento de la conducta incurrida por Herpla al interferir en la relación contractual exclusiva entre Rotork y Universal y solicitó que cesara y desistiera dicha conducta, en contravención a los derechos exclusivos de Universal bajo el Contrato de Representante de Ventas (la "Carta de Cese y Desista").

35. La Carta de Cese y Desista fue notificada al correo electrónico sales@herpla.com, que es la dirección de correo electrónico dedicada a ventas de Herpla.

36. Herrera, Plá y Kelly, todos de Herpla, tienen acceso al buzón de correos electrónicos con la dirección sales@herpla.com.

37. El Sr. Plá decide cuáles correos electrónicos recibidos a sales@herpla.com se van a atender y cuáles no.

38. Además de ser notificada por correo electrónico, la Carta de Cese y Desista también fue enviada a Herpla por correo certificado a la siguiente dirección postal: PO Box 11044, San Juan, PR 00910-2144.

En cambio, concluyó que existe controversia en torno a las siguientes cuestiones de hechos:

1. Desde el año 2020 hasta diciembre 2023, Herpla participó en licitaciones y subastas

de la AAA y resultó agraciada en al menos dieciocho (18) proyectos cotizando productos de Rotork cuyos derechos exclusivos pertenecían a Universal bajo el Contrato de Representante de Ventas.

2. Debido a que Herpla resultó agraciada en dieciocho (18) proyectos ante la AAA cotizando productos Rotork, Universal dejó de devengar las ganancias que hubiera percibido si hubiera resultado agraciada en dichos proyectos.

3. El monto de las ganancias dejadas de devengar por Universal como consecuencia de la interferencia torticera por parte de Herpla asciende a $165,886.00.

Inconforme comparece la parte peticionaria y solicita la revocación de la resolución recurrida señala los siguientes errores:

ERRÓ EL TPI AL DETERMINAR SUMARIAMENTE LA EXISTENCIA Y ALCANCE DE UNA RELACIÓN CONTRACTUAL EXCLUSIVA ENTRE UNIVERSAL Y ROTORK, A PESAR DE LAS CONTROVERSIAS DE HECHO Y DE LOS PROPIOS TÉRMINOS DEL REPRESENTATIVE AGREEMENT, QUE RESERVARON A ROTORK EL DERECHO DE VENDER DIRECTAMENTE EN PUERTO RICO.

ERRÓ EL TPI AL DETERMINAR SUMARIAMENTE QUE HERPLA CONOCÍA LA ALEGADA EXCLUSIVIDAD ENTRE UNIVERSAL Y ROTORK, MEDIANTE INFERENCIAS SOBRE HECHOS MATERIALES INSUFICIENTES Y CONTROVERTIDOS.

ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE HERPLA INCURRIÓ EN INTERFERENCIA TORTICERA, A PESAR DE QUE LA PRUEBA NO ESTABLECÍA, COMO HECHO INCONTROVERTIDO, SU CONOCIMIENTO DE LA ALEGADA EXCLUSIVIDAD, SU INTENCIÓN DE INTERFERIR CON ELLA, NI LA ILEGITIMIDAD DE SUS ACTUACIONES COMERCIALES CON ROTORK.

ERRÓ EL TPI AL RECHAZAR LA DEFENSA DE PRESCRIPCIÓN SIN ADJUDICAR ADECUADAMENTE LA RECEPCIÓN Y LA SUFICIENCIA JURÍDICA DE LA CARTA DE CESE Y DESISTA COMO RECLAMACIÓN EXTRAJUDICIAL INTERRUPTORA, A PESAR DE TRATARSE DE UNA DEFENSA DISPOSITIVA.

ERRÓ EL TPI AL DECLARAR RESPONSABLE A HERPLA PESE A QUE UNIVERSAL YA HABÍA OBTENIDO DE ROTORK COMPENSACIÓN POR LOS MISMOS HECHOS, DAÑOS Y PARTIDAS

INDEMNIZATORIAS, CON LO CUAL LA RECLAMACIÓN SOLIDARIA HABÍA SIDO SATISFECHA Y NO PODÍA VOLVER A EXIGIRSE CONTRA HERPLA.

ERRÓ EL TPI AL DETERMINAR RESPONSABILIDAD POR INTERFERENCIA TORTICERA A PESAR DE RECONOCER QUE LA PRUEBA PERICIAL DE UNIVERSAL ERA INSUFICIENTE PARA ESTABLECER EL DAÑO Y SU RELACIÓN CAUSAL, Y AL PERMITIR QUE DICHAS DEFICIENCIAS SEAN SUBSANADAS MEDIANTE PRUEBA POSTERIOR.

ERRÓ EL TPI AL DECLARAR RESPONSABLE A HERPLA SIN ADJUDICAR DEFENSAS QUE PODÍAN IMPEDIR O LIMITAR LA RECLAMACIÓN, INCLUYENDO EL EFECTO DE LA FALTA DE ROTORK COMO PARTE INDISPENSABLE POR SER TITULAR DE DERECHOS Y OBLIGACIONES CONTRACTUALES CUYA ADJUDICACIÓN ERA NECESARIA PARA RESOLVER COMPLETA Y JUSTAMENTE LA CONTROVERSIA.

La parte recurrida también comparece mediante alegato escrito. Por tanto, procedemos a disponer del presente recurso con el beneficio de las comparecencias de las partes, el contenido del expediente electrónico y el *Derecho* aplicable.

-II-

-A-

La sentencia sumaria es el mecanismo procesal cuyo propósito principal es facilitar la solución justa, rápida y económica de los litigios que no presentan controversias genuinas de hechos materiales y, por tanto, no ameritan la celebración de un juicio a fondo. *Negrón Castro v. Soler Bernardini*, 2025 TSPR 96, pág. 5. 216 DPR ___ (2025); *Soto y otros v. Sky Caterers,* 215 DPR 311, 324 (2025). La Regla 36 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 36, permite que, en un litigio, cualquiera de las partes solicite al tribunal una sentencia sumaria a su favor, ya sea sobre la totalidad o cualquier parte de la reclamación solicitada. Reglas 36.1 y 36.2 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 36.1 y 2. No obstante, para que una sentencia sumaria proceda, es necesario

que de los documentos que la acompañan, surja de manera preponderante la inexistencia de controversia sobre los hechos medulares del caso. *Soto y otros v. Sky Caterers*, *supra*, pág. 324. Para poder demostrar eficientemente la falta de controversia sobre hechos medulares, el promovente de la sentencia sumaria debe: (1) exponer las alegaciones de las partes; y (2) desglosar en párrafos debidamente enumerados los hechos sobre los cuáles, a su entender, no hay controversia. Regla 36.3 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 36.3.

En *Meléndez González et al. v. M. Cuebas*, 193 DPR 100 (2015), el Tribunal Supremo estableció el estándar específico que, debe utilizar este Foro al revisar denegatorias o concesiones de *Mociones de Sentencia Sumaria*. A esos efectos, el Tribunal Supremo dispuso:

> [E]l Tribunal de Apelaciones debe: (1) examinar *de novo* el expediente y aplicar los criterios que la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, y la jurisprudencia le exigen al foro primario; (2) revisar que tanto la Moción de Sentencia Sumaria como su oposición cumplan con los requisitos de forma codificados en la referida Regla 36; (3) revisar si en realidad existen hechos materiales en controversia y, de haberlos, cumplir con la exigencia de la Regla 36.4 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, de exponer concretamente cuáles hechos materiales encontró que están en controversia y cuáles están incontrovertidos, y (4) de encontrar que los hechos materiales realmente están incontrovertidos, debe proceder a revisar *de novo* si el Tribunal de Primera Instancia aplicó correctamente el Derecho a la controversia.
>
> *Roldán Flores v. M. Cuebas et al.*, 199 DPR 664, 679 (2018).

Es decir, planteada una revisión de sentencia sumaria, el Tribunal de Apelaciones está en la misma posición que el Tribunal de Primera Instancia para resolver, por lo que debe evaluar las mociones presentadas en el foro primario y cumplir con los requisitos dispuestos en la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra,*

al emitir su dictamen. *Meléndez González et al. v. M. Cuebas*, *supra,* pág. 118. "[L]a revisión del foro apelativo conlleva examinar *de novo* el expediente de la manera más favorable hacia la parte que se opuso a la solicitud de sentencia sumaria en el tribunal de instancia y realizando todas las inferencias permisibles a su favor". *Birriel Colón v. Econo y otros*, 213 DPR 80, 91-92 (2023).

En tal sentido, como parte de nuestra función revisora, es nuestro deber evaluar todos los documentos que obren en el expediente de manera tal que, previo a determinar la procedencia de una solicitud de sentencia sumaria, se deba realizar un balance adecuado entre el derecho de todo litigante a tener su día en corte y la disposición justa, rápida y económica de los litigios civiles. *BPPR v. Cable Media,* 215 DPR 283, 294 (2025). Cónsono con lo anterior, estamos limitados a: (1) considerar los documentos que se presentaron ante el foro primario; (2) determinar si existe o no controversia genuina de hechos materiales y esenciales, y (3) comprobar si el derecho se aplicó correctamente. *Cruz, López v. Casa Bella y otros*, 213 DPR 980, 994 (2024). Por otra parte, nuestra más Alta Curia ha definido el concepto hecho material de como "aquel que puede afectar el resultado de la reclamación de acuerdo con el derecho sustantivo aplicable". *Consejo de Tit. v. Rocca Dev. Corp., et als.,* 215 DPR 434, 449 (2025). Por ende, la parte promovente de la sentencia sumaria tiene el deber de exponer su derecho con claridad y demostrar que no existe controversia sustancial sobre algún hecho material. *Soto y otros v. Sky Caterers, supra*, pág. 325. Ahora bien, el Tribunal Supremo de Puerto Rico ha determinado que "no existe impedimento alguno para que se utilice el mecanismo de sentencia sumaria en reclamaciones que requieran elementos subjetivos o de intención, cuando de los documentos a ser considerados en la solicitud de sentencia sumaria surge la inexistencia de controversia en torno a

los hechos materiales." *Batista Valentín v. Sucn. de José Enrique Batista Valentín y otros*, 2025 TSPR 93, pág. 10, 216 DPR __ (2025). En vista de ello, "la Regla 36 no queda excluida como cuestión de derecho de ningún procedimiento en particular". *Íd.*

-B-

El Artículo 1063 del Código Civil, 31 LPRA sec. 8984, establece que una de las fuentes de las obligaciones son los contratos. El Artículo 1230 del Código Civil, 31 LPRA sec. 9751, define un contrato "como el negocio jurídico bilateral por el cual dos o más partes expresan su consentimiento en la forma prevista por la ley, para crear, regular, modificar o extinguir obligaciones". Así pues, lo acordado en los contratos tiene fuerza de ley entre las partes, sus sucesores y los terceros en la forma en que dispone la ley. Artículo 1233 del Código Civil, 31 LPRA sec. 9754. Para que, un contrato quede perfeccionado deben concurrir los siguientes elementos: consentimiento de los contratantes, objeto y causa. *Nancy Sierra Lugo v. Sunrun PR Operations, LLC; Máximo Solar Industries, Inc., Aseguradoras ABC, John Doe y Richard Roe*, 2026 TSPR 76, pág. 8, 2018 DPR __ (2026); *Oriental Bank v. Perapi*, 192 DPR 7, 15 (2014). Los contratos se rigen por la autonomía de la voluntad de las partes en el que estas pueden establecer pactos, cláusulas y condiciones que estimen conveniente, siempre que no sean contrarias a la ley, moral y orden público. *Carmona, Negrón v. BSN y otros*, 214 DPR 388, 398 (2024); *Aponte Valentín et al. v. Pfizer Pharm.*, 208 DPR 263, 286 (2021); *Demeter Int'l v. Srio. Hacienda,* 199 DPR 706, 727 (2018). Otro principio que rige las obligaciones es el principio *pacta sunt servanda* la cual establece que las obligaciones nacen de los contratos que tienen fuerza de ley entre las partes y deben cumplirse a tenor con los mismos. *PRFS v. Promoexport*, 187 DPR 42, 52 (2012).

En algunas circunstancias, no es posible determinar la voluntad de las partes ante la mera lectura de las cláusulas contractuales *Cruz Cruz v.Casa Bella Corp.*, 213 DPR 980, 996 (2024). Ante ello, es necesario examinar la intención de las partes en virtud de los actos anteriores, coetáneos y posteriores al contrato. *Cruz Cruz v.Casa Bella Corp.*, *supra*, pág. 996; *Negrón Vélez v. ACT*, 196 DPR 489, 506–507 (2016); *Blás v. Hospital Guadalupe*, 167 DPR 439, 451 (2006). Es también norma asentada en nuestro ordenamiento el deber de actuar de buena fe en las relaciones contractuales. 800 *Ponce de León v. AIG*, 205 DPR 163, 183 (2020). "Tanto el deudor como el acreedor deben actuar de buena fe en el cumplimiento de la obligación". Artículo 1062 del Código Civil, 33 LPRA sec. 8983. La buena fe crea deberes especiales de conducta, exigibles en cada contrato de acuerdo con la naturaleza de la relación jurídica entre las partes. *Arthur Young & Co. v. Vega III*, 136 DPR 157, 170 (1994). De manera que "todo contrato debe tener como pilar principal el principio de la buena fe". *Íd.*

-C-

El Tribunal Supremo en *Gen. Office Prods. v. A. M. Capen's Sons*, 115 DPR 553, 558 (1984), reconoció por primera vez en nuestra jurisdicción la acción por interferencia culposa con obligaciones contractuales de terceros. Es una acción en daños contra un tercero que, con intención cuasidelictual o culposa, interfiere con las relaciones contractuales de otro. *Jusino et als. v. Walgreens*, 155 DPR 560, 575 (2001). Desde entonces, el elemento de intención que exige la doctrina para incurrir en responsabilidad requiere que el tercero que interfiere sepa o debería saber que su actuación producirá una lesión. *Íd.*

La causa de acción contiene cuatro elementos constitutivos de la acción que deben probarse: (1) la existencia de un contrato

con el cual interfiera un tercero; (2) que medie culpa; (3) que haya ocasionado un daño al actor, y (4) que el daño sea consecuencia de la actuación culposa del tercero, o sea, que el nexo causal debe ser entre el acto del tercero y su efecto sobre el perjudicado. *Dolphin Int'l of P.R. v. Ryder Truck Lines*, 127 DPR 869, 879 (1991). El primer elemento es una expectativa o relación económica provechosa, pero sin contrato no procede la acción de daños por interferencia culposa. *Gen. Office Prods. v. A. M. Capen's Sons*, *supra*, pág. 559. Sobre el segundo elemento, para que medie culpa, bastará con que el perjudicado pruebe o presente hechos que permitan inferir que el tercero actuó intencionalmente, esto es, con conocimiento de la existencia del contrato. *Batista Valentín v. Sucn. de José Enrique Batista Valentín y otros*, 2025 TSPR 93, pág. 7; 216 DPR ___ (2025). El tercer elemento es que se ocasione un daño al actor y el cuarto, para probar la existencia del nexo causal entre el acto del tercero y su efecto sobre el perjudicado, bastará con que el tercero haya provocado o contribuido a la inejecución. *Íd.*

-D-

De otro lado, es axioma judicial que ante la prueba pericial y documental el foro apelativo se encuentra en igual posición que el foro primario y, por tanto, está facultado para apreciar la prueba apoyándose en su propio criterio. *Dye–Tex de P.R., Inc. v. Royal Ins. Co.*, 150 DPR 658, 662 (2000). Esto significa que este Tribunal está en igual posición que el foro primario para apreciarla y evaluar directamente la prueba pericial y formular, en base a esta, nuestras propias determinaciones de hecho. *Rivera v. Pan Pepín, Inc.*, 161 DPR 681, 687 (2004).

El valor probatorio del testimonio pericial está subordinado al análisis de determinados factores, entre los cuales se encuentran: "(a) Si el testimonio está basado en hechos o información suficiente; (b) si el testimonio es el producto de

principios y métodos confiables;(c) si la persona testigo aplicó los principios y métodos de manera confiable a los hechos del caso; (d) si el principio subyacente al testimonio ha sido aceptado generalmente en la comunidad científica; (e) las calificaciones o credenciales de la persona testigo, y (f) la parcialidad de la persona testigo". Regla 702 de Evidencia, 32 LPRA Ap. VI, R. 702; S*.L.G. Font Bardón v. Mini-Warehouse*, 179 DPR 322, 343-344 (2010); *Dye-Tex P.R., Inc. v. Royal Ins. Co., P.R.*, *supra*, pág. 664. Estudio que a su vez tiene que estar asentado en un examen independiente de la prueba desfilada y no a base de los hechos que exponen las partes. *Hernández v. San Lorenzo Const.*, 153 DPR 405, 424-425 (2001).

Por último, es una norma reiterada en nuestra jurisdicción que "el juzgador de hechos no está obligado a aceptar las conclusiones de un perito". *Pueblo v. Montes Vega*, 118 DPR 164, 170–171 (1986); *Pueblo v. Marcano Pérez*, 116 DPR 917, 928 (1986). Por lo tanto, si luego de evaluar el testimonio pericial, el juzgador concluye que no merece credibilidad, tendrá la facultad de rechazarlo. *S.L.G. Font Bardón v. Mini-Warehouse, supra*, pág. 346.

-III-

El expediente electrónico muestra que, el 4 de diciembre de 2025, el foro primario celebró una vista en la cual dio por sometida la *Moción de Sentencia Sumaria* de la parte apelada sin oposición. Según la Minuta de la vista, el foro apelado fundamentó su decisión en el "patrón serio de incumplimiento [de la parte apelante] con las órdenes del Tribunal, con el calendario que fue establecido y con los términos que se dictan en las Reglas de Procedimiento Civil" y "luego de las múltiples oportunidades que le fueron otorgadas a la parte demandada y sus múltiples incumplimientos".

En consecuencia, conforme a la casuística, nuestra primera tarea es examinar con cuidado la moción de sentencia sumaria promovida por la parte peticionaria. Particularmente, nos corresponde confirmar si el escrito cumplió con el formalismo que demanda la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, pero además con el requerimiento sustantivo expuesto en la jurisprudencia interpretativa. Para ello, estudiaremos los anejos del escrito con el objetivo de determinar si estos permiten inferir, como incontrovertibles, los hechos propuestos por medio de las piezas de evidencia incluidas. Segundo, sobre la base del anterior análisis, determinaremos los hechos que, quedaron verdaderamente controvertidos, y los que pueden considerarse como libre de controversia, si alguno. Veamos.

-A-

En su moción de sentencia sumaria parcial la parte peticionaria presentó como libre de controversia los siguientes hechos:

1. El 17 de diciembre de 2012, Universal y Rotork otorgaron el Contrato de Representante de Ventas, bajo el cual Universal fue designada como representante de ventas exclusivo de Rotork en Puerto Rico. ENT Núm. 1, Anejo 1, Contrato de Representante de Ventas, pág. 18.

2. Conforme al Contrato de Representante de Ventas, los derechos exclusivos de Universal en Puerto Rico incluyen las siguientes líneas de productos: (i) Rotork Control series "A", "IQ", "IQT" y su equipo relacionado; (ii) Rotork Process Controls series "CVA" y "CMA"; (iii) Rotork Fluid Systems gamas ("ranges") "GP/GH", "CP", "P/H", "EH", "Skilmatic", HPG y GO. Id., "Second Schedule", pág. 18.

3. La exclusividad de Universal sobre los Productos Exclusivos de Rotork cubre los mercados de agua, energía industrial, petróleo y gas en Puerto Rico. Id., "Third Schedule", pág. 18.

4. Bajo el Contrato de Representante de Ventas, Universal se ocuparía de la venta y promoción de los Productos Exclusivos de Rotork en Puerto Rico y devengaría una comisión por cada venta, asesoría y/o instalación realizada de los mencionados productos. Id., Cláusula 8.1, págs. 6-7.

5. El referido Contrato de Representante de Ventas contemplaba un esquema "buy/sell" mediante el cual Universal podía adquirir los Productos Exclusivos directamente de Rotork para reventa en Puerto Rico, generando ingresos a través de un margen de ganancia en lugar de una comisión. Id., Cláusula 11, págs. 9-10.

6. Hace más de diez (10) años atrás y durante la vigencia del Contrato de Representante de Ventas, Herpla adquirió productos marca Rotork directamente de Universal. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 62, LL. 17-25; Anejo B, Contestaciones a Primer Pliego de Interrogatorios, ¶9(a).

7. En aquel momento, Herpla no tenía relación con Rotork. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 65, LL. 9-13.

8. Luego de la compra de productos marca Rotork que Herpla hizo directamente a Universal hace más de diez (10) años atrás, Herpla no volvió a comprar productos Rotork hasta el 2020. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 68, LL. 5-11.

9. En procesos de licitación ante la AAA en los que Herpla participaba, Universal era el licitador que ofertaba productos Rotork. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 98, LL. 3-12; págs. 101-102, LL. 22-4.

10. No obstante la relación contractual exclusiva entre Rotork y Universal, a principios del año 2020, Rotork, por conducto del Sr. Abel Gutiérrez ("Gutiérrez"), contactó a Herpla, por conducto del Sr. Luis R. Herrera ("Herrera"), para vender actuadores Rotork en Puerto Rico. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 59, LL. 7-15; pág. 60, LL. 6-10.

11. El Sr. Herrera es uno de los socios fundadores de Herpla y se ha desempeñado históricamente en ventas, pero también es el Secretario de la Junta de Directores de Herpla. Véase, Anejo A, Transcripción de

Deposición, pág. 30, LL. 2-15; pág. 31, LL. 10-14, 19-22; pág. 36, LL. 8-12; y Anejo C, Contestaciones Suplementarias a Primer Pliego de Interrogatorios, Int. ¶3 pág. 2, Int. ¶6(a), pág. 3.

12. El enlace entre Herpla y Rotork se hizo a través del Sr. Fernando Vargas ("Vargas"), quien previo al año 2020, fungió como gerente de ventas de Latino América para la compañía Biffi, que es otra marca de actuadores. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 73, LL. 9-24; pág. 74, LL. 7-9, 13-18; págs. 74-75, LL. 23-1; pág. 77, LL. 2-20; Anejo D, Correos electrónicos de febrero 2020.

13. Antes de comenzar a vender productos Rotork en el año 2020, Herpla vendía actuadores marca Biffi. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 74, LL. 21-22; pág. 95, LL. 16-25.

14. Herpla dejó de vender productos Biffi y comenzó a vender productos Rotork. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 121, LL. 8-11; págs. 154-155, LL. 13-2.

15. La primera orden de compra de Herpla a Rotork fue el 3 de abril de 2020. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 69, LL. 11-21; págs. 105-106; Anejo B, Contestaciones a Primer Pliego de Interrogatorios, Int. ¶10; y Anejo E, Correos Electrónicos sobre Primera Compra abril 2020.

16. El 16 de septiembre de 2020, el Sr. Juan Carrión ("Carrión"), vendedor de Universal, se comunicó con el Sr. Gutiérrez, de Rotork, para preguntarle cuán cierta era la información que había recibido Universal en cuanto a que Herpla estaba cotizando actuadores Rotork en Puerto Rico, a pesar de que, en agosto de 2020, el Sr. Gutiérrez le había asegurado que toda solicitud de precios que le llegara a Rotork desde Puerto Rico la redirigía a Universal. Véase, Anejo F, Correos Electrónicos de Universal a Rotork 2020, pág. 1.

17. Ante la falta de respuesta, el 21 de septiembre de 2020, el Sr. Carrión, de Universal, envió un correo electrónico de seguimiento al Sr. Gutiérrez, de Rotork. Id., págs. 1-2. En dicho correo electrónico surge que, desde el 24 de agosto de 2020, el Sr. Carrión le estaba solicitando a Rotork precios para cotizaciones de varios proyectos de AAA, incluyendo el proyecto de "PF Montaña". Id., pág. 2.

18. Sin embargo, paralelamente, el 12 de agosto de 2020, el Sr. Gutiérrez, de Rotork, y el Sr. Herrera, de Herpla, intercambiaron correos electrónicos con relación al mismo proyecto "PF Montaña", entre los cuales incluso mencionan al Sr. Carrión, de Universal. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 127, LL. 15-19; pág. 128, LL. 8-17; y Anejo G, Correos Electrónicos Herpla y Rotork agosto 2020, págs. 1-2. Eventualmente Herpla fue el licitador agraciado del proyecto "PF Montaña". Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 124, LL. 17-25.

19. El 27 de julio de 2021, Universal notificó una carta a Herpla, por correo certificado y correo electrónico, en la que específicamente hizo referencia a la relación contractual exclusiva entre Universal y Rotork, informó que Universal tenía conocimiento de la conducta torticera incurrida por Herpla al interferir en dicha relación contractual exclusiva entre Rotork y Universal y solicitó que cesara y desistiera dicha conducta ilegal en contravención a los derechos exclusivos de Universal bajo el Contrato de Representante de Ventas (la "Carta de Cese y Desista"). Véase, ENT Núm. 1, Anejo 3, Carta de Cese y Desista.

20. La Carta de Cese y Desista fue notificada al correo electrónico sales@herpla.com, que es la dirección de correo electrónico dedicada a ventas de Herpla. Véase, ENT Núm. 1, Anejo 3, Carta de Cese y Desista.; Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 22, LL. 4-7; y ENT Núm. 24, Anejo 1, Correo Electrónico de la Representación Legal de Universal a HERPLA fechado y notificado el 27 de julio de 2021.

21. El Sr. Herrera, el Sr. Juan Gabriel Plá ("Plá") y su asistente, la Sra. Maureen Kelly ("Kelly"), todos de Herpla, tienen acceso al buzón de correos electrónicos con la dirección sales@herpla.com. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, págs. 39-40, LL. 12-4.

22. El Sr. Plá es uno de los socios fundadores de Herpla y es el Presidente de su Junta de Directores. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 30, LL. 2-15; pág. 31, LL. 10-14; pág. 36, LL. 8-11; y Anejo C, Contestaciones Suplementarias a Primer Pliego de Interrogatorios, Int. ¶6(a), págs. 2-3.

23. El Sr. Plá y la Sra. Kelly revisan los correos que llegan al buzón de correos a sales@herpla.com y los distribuyen como

entiendan necesario. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 40, LL. 18-24.

24. El Sr. Plá decide cuáles correos electrónicos recibidos a sales@herpla.com se van a atender y cuáles no. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 119, LL. 13-16.

25. En la dirección sales@herpla.com es donde Herpla recibe las licitaciones de AAA, requerimientos de cotización de clientes farmacéuticos y básicamente todas las requisiciones de todos sus clientes. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 40, LL. 8-13; pág. 118, LL. 17-24.

26. Además de ser notificada por correo electrónico, la Carta de Cese y Desista también fue enviada a Herpla por correo certificado a su dirección postal, PO Box 11044, SanJuan, PR 00910-2144. Véase, ENT Núm. 1, Anejo 3, Carta de Cese y Desista; Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 91, LL. 10-12; pág. 92, LL. 4-8; Anejo B, Contestaciones a Primer Pliego de Interrogatorios, Int. ¶1(i), pág. 2; y Anejo H, Correo Electrónico de Herpla marzo 2020.

27. Herpla recibe correspondencia en dicha dirección postal desde hace más de quince (15) años. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 34, LL. 7-11.

28. Desde el 2020 hasta el día de hoy, la dirección postal de Herpla ha sido la misma. Véase, Anejo I, Contestación a Segundo Pliego de Interrogatorios, Int. ¶5.

29. El Sr. Plá es la persona encargada de recoger la correspondencia a la mencionada dirección postal de Herpla. Véase, Anejo A, Transcripción de Deposición, pág. 35, LL. 21-22.

30. Desde el año 2020 hasta diciembre 2023, Herpla participó en licitaciones y subastas de la AAA y resultó agraciada en al menos dieciocho (18) proyectos cotizando productos de Rotork cuyos derechos exclusivos pertenecían a Universal bajo el Contrato de Representante de Ventas. Anejo J, Informe Pericial, pág. 6.

31. Debido a que Herpla resultó agraciada en dieciocho (18) proyectos ante la AAA cotizando productos Rotork, Universal dejó de devengar las ganancias que hubiera percibido si hubiera resultado agraciada en

dichos proyectos. Véase, Anejo J, Informe Pericial, pág. 7-8.

32. El monto de las ganancias dejadas de devengar por Universal como consecuencia de la interferencia torticera por parte de Herpla asciende a $165,886.00. Véase, Anejo J, Informe Pericial, pág. 8.

Los primeros cinco hechos propuestos hacen referencia específica al *Representative Agreement* firmado por la parte apelada y Rotork Controls, Inc. el 23 de agosto de 2013 con efecto retroactivo al 17 de diciembre de 2012. Según *The Second Schedule* del contrato la parte apelada está autorizada a vender los siguientes productos "Rotork Control": (1) A; (2) IQ; (3) "IQT series and associated network equipment Rotork Process Controls products": CVA]; (4) "CMA series Rotork Fluid Systems products": (a) GP/GH; (b) CP; (c) P/H; (d) EH; (e) Skilmatic; (5) HPG; y (6) GO ranges. Conforme al *The Third Schedule* del contrato el territorio es Puerto Rico, y la cobertura es "Water, Power, Industrial and Oil and Gas markets", y la exclusión es "[c]ombustion air and fuel gas applications". Las cláusulas 8.1 y 11 del contrato confirman las propuestas de hechos número 4, y 5 al establecer el derecho de compra de la parte apelada y la comisión de la parte apelada en concepto de ventas de los adquiridos a Rotork. En ese sentido los primeros cinco hechos propuestos están libres de controversia excepto en aquello que refiere al carácter exclusivo del contrato, pues como veremos más adelante, es una cuestión de hecho que permanece en controversia.

Pasemos a examinar los hechos número 6 al 8 y el 10 de la moción de sentencia sumaria de la parte apelada. Estos hechos están fundamentados en la transcripción de la deposición del señor Luis R. Herrera Mercado del 21 de julio de 2025. Pudimos corroborar la veracidad de estos hechos en las declaraciones bajo juramento del señor Herrera Mercado. Las respuestas del

deponente establecieron como hechos fuera de controversia que hace 10 años, vigente el contrato entre la parte apelada y Rotork, la parte apelante adquirió productos Rotork de la parte apelada. El deponente admitió que para aquellas fechas la parte apelante no tenía contrato con Rotork para la adquisición de tales productos. También quedó confirmado que no fue hasta principios del año 2020 cuando la parte apelante volvió a comprar productos Rotork, pero esta vez, los obtuvo del señor Abel Gutiérrez. Transcribimos el extracto pertinente de la deposición sobre la cual quedan firmemente establecido el anterior relato de hechos:

> P. Okey. ¿Y en qué punto en el tiempo entra Rotork a la cartera de productos que ofrece HERPLA de válvulas y actuadores?
>
> R. Rotork me contacta en el año – a principios del 2020.
>
> P. ¿Rotork lo contacta a usted?
>
> R. Correcto.
>
> P. ¿Y cómo fue ese contacto? O sea, ¿cómo lo contactaron?
>
> R. Por teléfono, una llamada.
>
> P. ¿Y quién lo llamó?
>
> R. Abel Gutiérrez.
>
> […]
>
> P. Okey. Entonces, Abel Gutiérrez lo llama a usted a principios del 2020.
>
> R. Correcto.
>
> P. ¿Y qué tenía que decirle el señor Gutiérrez?
>
> R. Que le gustaría vender en Puerto Rico.
>
> […]
>
> P. Okey. ¿Y se recuerda qué productos eran los que Rotork quería traer a Puerto Rico, vender en Puerto Rico?
>
> R. Entiendo que el "core business" de ellos son los actuadores.
>
> […]

> P. Okey. ¿Usted había comprado Rotork anteriormente?
>
> R. Como 10 a 15 años atrás, no recuerdo exactamente el tiempo, pero hace un montón, hace como 10 años atrás, cuidado si más, tuvimos una instalación que teníamos que hacer. Se atrasaron los equipos y compramos Rotork a través de Universal que nos lo vendió, que los tenía.
>
> […]
>
> P. Okey. Y después de esa compra que hicieron, que hizo Fernando Vargas a Rotork a través de Universal, ¿HERPLA volvió a comprar productos Rotork?
>
> R. No.
>
> P. ¿No? ¿Hasta cuándo?
>
> R. Hasta el 2020.
>
> […]
>
> P. El 3 de – en respuesta al interrogatorio número 10, se indica que el 3 de abril de 2020, eso fue en respuesta, verdad, a lo que se solicitó, a los efectos de que indique y especifique la fecha exacta de cuando comenzó la relación con Rotork y/o cualquier entidad, persona y/o negocio directa o indirectamente relacionado con esta. La respuesta de HERPLA fue abril 3 de 2020.
>
> R. Fue cuando se hizo la primera orden de compra para Rotork.
>
> Transcripción deposición señor Luis R. Herrera Mercado, 21 de julio de 2025, págs. 59, 60, 62, 68, 69.

La deposición también corrobora el contenido aseverado por la parte apelada en su propuesta de hecho número 9. Las declaraciones allí contenidas establecen fuera de duda que la parte apelante ofertaba productos Rotork cuando participaba como licitador en subastas ante la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados, subastas en las que la parte apelada también participaba como licitador:

> P. Okey. Y en su experiencia, verdad, como el vendedor de HERPLA, las licitaciones que HERPLA participaba y una empresa ofertaba productos Rotork, ¿quién era la empresa que ofertaba productos Rotork?

> R. Cuando yo –
>
> P. Si HERPLA estaba participando, acuérdese que la deposición de hoy es HERPLA.
>
> R. Okey.
>
> P. Cuando HERPLA ha participado en estos procesos de licitación y subastas con Acueductos, si otra empresa compitiendo con HERPLA ofertaba productos Rotork, ¿quién era esa empresa?
>
> R. Bueno, las veces que me topé con Rotork, fue Universal, inclusive yo cotizando con Rotork y ellos cotizando con Rotork, me ganaron.
>
> P. ¿Se acuerda cuál fue? ¿Cuándo fue eso?
>
> R. Bueno, una para el inventario y fue otra para la planta de Río Blanco.
>
> *Íd.*, pág. 101, 102.

El hecho número 11 no está en disputa y es de fácil verificación en las declaraciones del señor Herrera Mercado y en la contestación número 6 notificada por la parte apelante en respuesta al interrogatorio cursado por la parte apelante durante el descubrimiento de prueba. El señor Herrera Mercado contestó que: "[L]los únicos accionistas y oficiales somos Juan Gabriel Plá y este servidor". Contestación a Primer Pliego de Interrogatorios, Luis Roberto Herrera, 1 de marzo de 2024, Contestación número 6. En su deposición, el testigo explicó la organización de su compañía y el papel que cada fundador desempeña en la organización de la corporación:

> P. ¿Con quién usted creó esta empresa?
>
> R. En ese momento, éramos tres socios, Jan Hernández, que ya no está con nosotros.
>
> [...]
>
> R. ... Está Gabriel Plá y este servidor. De ahí es que sale el nombre HERPLA, de Herrera y Hernández y Plá del apellido de otro.
>
> P. Ya. Bien. ¿Y cómo surge la idea de montar este negocio de HERPLA?
>
> R. Jan Hernández se fue a trabajar con una compañía que en aquel entonces se llamaba

> Sealjet. Sealjet, pues, se dedicaba a las manufacturas de sellos de procesos, sellos V-Ring, O-ring, pero lo hacían en manufactura. Esa compañía vino a establecerse en Puerto Rico y Jan Hernández, pues, entró a trabajar con ellos. Esa empresa entró en unos problemas económicos y le ofreció a Jan Hernández que se quería quedar con el negocio, manejarlo él desde Puerto Rico.
>
> Jan Hernández me hace el acercamiento y, pues, "Mira, está lo más interesante. Si me voy a arriesgar en algo ni mi vida, voy a hacerlo ahora que soy soltero y no tengo familia". Pero no teníamos capital.
>
> Entonces ahí yo contacto a Gabriel Plá y entonces Gabriel aportó 10,000 dólares. Yo, que mi abuelita me dio los chavos, pues 10,000 dólares y así comenzamos el negocio en ese año 1994.
>
> P. Okey. Y entonces, cuando montan el negocio, ¿a qué se dedicaba en ese momento dentro de la empresa?
>
> [...]
>
> R. Mi función en la empresa siempre ha sido vender.
>
> P. ¿Ventas?
>
> P. Es lo que normalmente yo he hecho durante estos 30 años.
>
> *Íd*, págs. 30, y 31.

El testigo también explicó la forma en que fue contactado sobre la posible oportunidad de vender productos Rotork en Puerto Rico. Identificó al señor Fernando Vargas como el contacto inicial entre la parte apelante y Rotork. El deponente explicó que el señor Vargas trabajó como gerente de ventas de los productos Biffi en Latinoamérica, pero el trabajo culminó y buscaba nuevas oportunidades de empleo. Inclusive declaró que la parte apelante vendió productos Biffi en nuestra jurisdicción, pero dejó la venta cuando comenzó a ofrecer productos Rotork en Puerto Rico:

> P. Okey. Pues, sobre estos correos, verdad, entre la página 1 y a la 2, yo quiero entender sobre Fernando Vargas es por qué él le está enviando a usted estas comunicaciones con Abel Gutiérrez. Por eso que quiero entender quién es esta persona, Fernando Vargas.

> R. Bueno, Fernando Vargas trabajaba para Biffi.
>
> [...]
>
> P. ... Fernando Vargas trabajaba para Biffi. Cuando Fernando Vargas sale de Biffi estaba buscando qué hacer, me dio la impresión, y contactó, se contactó con este muchacho, con Abel Gutiérrez.
>
> [...]
>
> R. Y ahí es que entiendo yo que Abel Gutiérrez adviene en conocimiento con que, si quiere vender en Puerto Rico, que nos contacte a nosotros.
>
> [...]
>
> P. ¿Abel contacta a HERPLA por razón de Fernando Vargas?
>
> R. Es mi impresión.
>
> [...]
>
> P. Okey. ¿Y así es que entonces usted conocía a –
>
> R. Yo conocía a Fernando porque nosotros vendíamos también Biffi en un momento dado.
>
> P. Okey. Y entonces, ¿Fernando Vargas conecta a HERPLA con Rotork?
>
> R. A mí me llama Abel y Fernando me envía ese email.
>
> P. Okey. Vamos a ver ese email, la primera página, la HERPLA Producción 001. El primer email de todos es de Fernando Vargas enviado a bobby.herrera@herpla.com el 6 de febrero del 2020. Le dice, "Dame un call".
>
> R. Um-jum.
>
> P. Esa es la primera comunicación que usted recibe de Vargas con respecto a Rotork.
>
> R. Sí. "Yeah, yeah".
>
> *Íd.*, págs. 73, 74, 75.

Las declaraciones vertidas arriba confirman como fuera de controversia los hechos números 12 al 14 en la moción de sentencia sumaria. El hecho número 15 tampoco está en controversia. El señor Herrera Mercado admitió que la primera compra de productos Rotork por la parte apelante ocurrió el 3 de

abril de 2020 por vía del señor Abel Gutiérrez, persona que no es empleado de la parte apelada:

> P. Okey. El Exhibit 9 es una cadena de correos electrónicos. Está marcado en la esquina inferior derecha con HERPLA Producción 095 hasta la 097. ¿Esa es la copia que usted tiene ahí?
>
> R. Correcto.
>
> P. Okey, bien. Este correo electrónico en la primera página es enviado por bobby.herrera@herpla.com a Gutiérrez, Abel el 3 de abril de 2020.
>
> R. Sí.
>
> P. Y el sujeto del correo parece ser lo que sería el primera pedido, ¿eso es correcto?
>
> R. Sí.
>
> P. La primera pregunta que le tengo es, esta fecha del 3 de abril de 2020 es la misma fecha que se había indicado en las contestaciones a los interrogatorios y lo que quiero es saber si este es entonces el primer pedido, verdad, a base del cual se contestaron los interrogatorios, que aquí es que comienza la relación de HERPLA con Rotork.
>
> R. Según por las fechas, sin verificar exactamente lo que dice la orden, debería ser así.
>
> P. Okey.
>
> R. No sé si dice 3 de abril. Sé que dice abril 2020, lo que respondimos.
>
> P. Sí, dice – lo puedo –
>
> R. Dice abril 2020, no 3 de abril del 2020 como dice esta.
>
> [...]
>
> P. Okay. Entonces, ¿este es el primer pedido de HERPLA le hace directamente a Rotork?
>
> R. Entiendo que sí.
>
> *Íd.*, pág. 105, 106.

El hecho número 15 también queda corroborado por el Anejo E de la moción de sentencia sumaria. El Anejo E contiene un correo electrónico escrito por el señor Herrera Mercado (bobby.herrera@herpla.com) y dirigido al señor Gutiérrez

(Abel.Gutierrez@rotork.com). Contiene una orden de compra de productos Rotork que hizo la parte apelada por un total de $46,168.75. El anejo contiene un segundo correo electrónico proveniente del señor Gutiérrez que indica "Recibido" e identifica al señor Gutiérrez como el "Area Sales Manager" de "Central American & Caribbean" de Rotork.

El contenido del Anejo F establece la veracidad de los hechos propuestos números 16 y el 17, contiene los correos electrónicos enviados por la parte apelada al señor Gutiérrez el 16 y 21 de septiembre de 2020 y demuestra que la primera conocía de la venta de productos Rotork por la parte apelante en Puerto Rico desde aquellas fechas:

> Juan Carrion (UST)
> <jcarrion@universalpvf.com>
>
> 16 de septiembre de 2020, 15:56
>
> Para: "Gutierrez, Abel"
> <Abel.Gutierrez@rotork.com>
>
> Cc: Rene Parra <rparra@universalpvf.com>
>
> Estimado
>
> Abel:
>
> Espero estés bien, junto a los tuyos.
>
> He tenido comunicación con varios usuarios de ROTORK, entre ellos compradores de PRASA, y me informan que HERPLA Engineering ha estado cotizando actuadores ROTORK, específicamente en aplicaciones que nosotros hemos cotizado.
>
> Recuerdo que hace escasamente un mes atrás, en una conversación que sostuvimos por teléfono, te pregunté si habías respondido a alguna solicitud de precio que te llegara desde Puerto Rico, y me respondiste que toda solicitud la redirigías a Universal Steel.
>
> Queremos saber tu impresión sobre la certeza de la información que recibimos de nuestros clientes, y la posibilidad de que alguien en Estados Unidos o Latinoamérica le esté cotizando ROTORK a HERPLA, con la intención de vender en Puerto Rico.
>
> Respetuosamente

> Juan Carrión Rivera
>
> Industrial Sales Specialist
>
> [...]
>
> Juan Carrion (UST)
> <jcarrion@universalpvf.com>
>
> 21 de septiembre de 2020, 15:02
>
> Para: "Gutierrez, Abel"
> <Abel.Gutierrez@rotork.com>
>
> Cc: Rene Parra <rparra@universalpvf.com>
>
> Abel:
>
> Como nota adicional, HERPLA representa de forma exclusiva los actuadores BIFFI, nuestra competencia más fuerte en Puerto Rico. Sus precios han sido un gran obstáculo a vencer.
>
> Cabe la posibilidad de que BIFFI tenga problemas de entrega, o un aumento de precios, provocando así que HERPLA busque opciones. De ser así, esto presupone una buena oportunidad para competir con ellos más provechosamente.
>
> Principalmente en estos momentos, es importante verificar y aclarar si ROTORK USA o ROTORK Internacional ha sometido precios equivocadamente a HERPLA.
>
> Estamos próximos a cotizar dos importantes proyectos:
>
> 1) Proyecto del cambio de actuadores en PF Montaña, en cuyo caso vamos a cotizar el reemplazo de los actuadores IQT existentes por IQT's con voltajes120Vac. Esperamos por la aprobación del gerente de telemetría del área oeste, ante la alternativa que le presentamos a consideración que no cambiara a actuadores neumáticos, el mismo día de la subasta que se canceló por presupuesto.
>
> Abajo el texto del correo electrónico que te envié el 24 de agosto referente a este tema, y sobre el cual no recibí respuesta tuya.
>
> [...]
>
> Anejo F, Correos Electrónicos de Universal a Rotork 2020, Moción de Sentencia Sumaria.

El Anejo G establece fuera de toda duda el hecho número 18. El anejo contiene un intercambio de correos electrónicos entre el señor Gutiérrez, y Rotork con fecha de 12 de agosto de 2020. Los

mensajes versan sobre el proyecto "PF Montana", en el cual la parte apelante ofreció productos Rotork obtenidos del señor Gutiérrez. Los mensajes contienen fotos de equipos Rotork vendidos por la parte apelada en Puerto Rico y los correos electrónicos indican que el propósito del proyecto "PF Montana" era sustituir los equipos ilustrados en las fotos por equipos nuevos cuya oferta estaría a cargo de la parte apelada.

Los hechos números 19 y 20 son de fácil corroboración, pues versan sobre el envío de la carta de cese y desista preparada por el representante legal de la parte apelada. La misiva tiene fecha del 27 de julio de 2021, está dirigida a la parte apelante y fue enviada a la dirección postal de la parte apelante. En apretada síntesis, solicita de esta el abandonar la venta de productos Rotork en Puerto Rico. Los hechos 21 al 25 no están en controversia, quedan fundamentados en testimonio del señor Herrera Mercado. En particular, el hecho número 22 queda corroborado por la misma prueba que la parte apelada utilizó para fundamentar el hecho número 11. En cuanto a resto de estos hechos, el 21, 23 al 25 quedan libre de toda controversia debido al contenido del siguiente testimonio:

> P. … Y los correos que se envían a sales@herpla.com, ¿quién recibe esos correos?
>
> R. Eso lo recibe Gabriel, Maureen.
>
> […]
>
> P. ¿Quién es Maureen?
>
> R. La asistente de Gabriel.
>
> […]
>
> P. O sea que, de sales@herpla.com, lo recibe Gabriel y su asistente, Maureen Kelly.
>
> R. Um-jum.
>
> P. ¿Alguien más que lo reciba?
>
> R. Yo.

P. ¿Y usted? Okey. ¿Y qué tipo de correspondencia se recibe en esa dirección de sales@herpla.com?

R. Aparte de todo el spam de la red, llegan todas las licitaciones de lo que es Acueducto, llegan los "requests for quote" de nuestros clientes farmacéuticos. Llegan los "requests for quote" de LUMA. Básicamente, llegan todas las requisiciones de nuestros clientes.

P. Okey. Y entonces, ¿con qué frecuencia se verifica ese correo electrónico?

R. Yo, casi nunca. ¿Por qué? Porque llegan cientos, cientos de sus solicitudes de Acueductos, de LUMA. Entonces, Gabriel y Maureen lo revisan y lo distribuyen como entienden que sea necesario.

Íd., págs. 39 y 40.

P. Bien, okey. El Exhibit 12 está marcado en la esquina inferior derecha con HERPLA Producción 470 a la 471. ¿Esa es la copia que tiene usted ahí?

R. Correcto.

P. Okey. Esto es una cadena de correos electrónicos. El primero que aparece en la primera página es del 9 de julio de 2020 y está enviado a mdescart@acueductospr.com a sales@herpla.com.

R. Correcto.

P. Y el "subject" o la materia del email es "Licitación 0230005333".

R. Ahí tiene el ejemplo de cómo Acueductos envía las licitaciones. Cada vez que Acueductos envía las licitaciones. Cada vez que Acueductos crea una licitación, ya sea de actuadores o de cualquier producto del día a día, te llega un correo idéntico a este.

P. Okey. ¿Y siempre llega a esa dirección de correo electrónico?

R. A esa dirección.

P. Sales@herpla, okey. Y entonces, en la segunda página vemos que ya el día siguiente, verdad – Acueductos envía ese email el 9 de julio. Pues, el 10 de julio Gabriel Plá parece que le está dando "forward" a usted de ese email.

R. Para que yo lo atienda.

P. ¿Y eso es para que usted lo atienda?

R. Correcto.

> P. Okay. ¿Y ese es básicamente lo que, si sabe, eso es la forma en que siempre se trabaja con lo que se recibe a ese correo electrónico?
>
> R. Normalmente, sí.
>
> P. ¿Normalmente sí? Okey. ¿Y sabe usted cómo filtran? ¿Cómo se decide si este correo ese va a atender, este correo no se va a atender?
>
> R. Eso es prerrogativa de Gabriel.
>
> *Íd.*, pág. 118, 119.

Los hechos 26 hasta el 29 son de fácil corroboración. Basta examinar la carta de cese y desista y sus constancias de envío que forma parte del Anejo III de la *Demanda* y el testimonio del señor Herrera Mercado contenido en su deposición:

> P. ¿Hace cuánto tiempo HERPLA está en esa Calle del Parque 865?
>
> R. No recuerdo exactamente la fecha, pero bastantes años, más de 15 años.
>
> P. Okey. Y lo mismo con respecto a la dirección postal, ¿hace cuánto tiempo esa es la dirección postal de HERPLA?
>
> R. Lo mismo, si estamos en el mismo sitio hace más de 15 años.
>
> [...]
>
> P. Con respecto a la dirección postal, ¿eso es un buzón aparte de la oficina?
>
> R. Sí.
>
> P. ¿Y queda cerca de las oficinas de HERPLA?
>
> R. Sí.
>
> P. Okey. ¿Y qué tipo de correspondencia reciben en esa dirección postal?
>
> R. No sé.
>
> P. ¿No sabe?
>
> R. No, que yo no busco la correspondencia.
>
> P. Okey. ¿Y quién la busca?
>
> R. Gabriel Plá.
>
> [...]
>
> P. ¿HERPLA tiene junta de directores?
>
> R. Sí.

> P. ¿Y quiénes son los miembros?
>
> R. Está Gabril Plá, que es el presidente, y yo que soy el secretario.
>
> *Íd*, págs. 34, 35, y 36.

Por ello, conforme establecido en los hechos 26 al 29, no existe duda que la carta fue enviada a la parte apelante y la carta llegó a su destino por correo postal y por correo electrónico.

Finalmente, sobre el análisis antes expuesto concluimos que los hechos 1 al 29 no contienen controversia de hecho alguno, pues todos están fundamentados sobre evidencia admisible y no fueron opuestos por la parte apelante.

-B-

Los hechos números 30 al 32 están fundamentados sobre el Anejo J de la moción de sentencia sumaria promovida por la parte apelada. Es un informe pericial preparado por un contador público autorizado y tiene el propósito de presentar ante el tribunal el cómputo de ganancias no devengadas por la "interferencia" de la parte apelante en los negocios de la parte apelada. Conforme expuesto en el informe, el perito identificó los proyectos o subastas en las cuales la parte apelada y la parte apelante comparecieron como licitadores cuya oferta consistió en productos Rotork, pero que finalmente, fueron adjudicadas a la parte apelante. El perito aseveró en su informe que "se validó que durante el periodo comprendido entre 2020 y 2023, Universal participó en al menos 18 procesos de subasta pública en los que ofertó y no resultó adjudicatario utilizando productos Rotork". Sobre estos particulares, el perito recopiló y examinó los siguientes documentos:

1. El documento de oferta/licitación presentada por Universal a PRASA, donde se especifican los productos Rotork, la cantidad de unidades y el precio total cotizado.

2. El costo del producto Rotork que Universal incurriría para obtener la(s) unidad(es) necesarias para llevar a cabo el proyecto. Esta cuantía fue confirmada por las cotizaciones oficiales que Rotork envió a Universal para algunas de las propuestas sometidas a PRASA.

3. Los costos directos que hubiese incurrido por Universal para poder llevar a cabo el proyecto. Estos incluyen: flete, instalación, labor y materiales. (Véase Anejo A).

El Anejo A es una lista de proyectos licitados por la parte apelada y contiene un desglose de "costos directos". Al final la lista contiene un total de $166,886 en concepto de "ganancia dejada de devengar". Los hechos 30 al 32 exponen los anteriores particulares como libres de controversia.

La Regla 702 de Evidencia, *supra*, contiene factores de juicio para asignar valor probatorio a la prueba experta anejada por la parte apelada a su moción de sentencia sumaria. *S.L.G. Font Bardón v. Mini-Warehouse*, *supra*, págs. 343-344; *Dye-Tex P.R., Inc. v. Royal Ins. Co., P.R.*, *supra*, pág. 664. La regla dispone los factores: (a) Si el testimonio está basado en hechos o información suficiente; (b) si el testimonio es el producto de principios y métodos confiables;(c) si la persona testigo aplicó los principios y métodos de manera confiable a los hechos del caso; (d) si el principio subyacente al testimonio ha sido aceptado generalmente en la comunidad científica; (e) las calificaciones o credenciales de la persona testigo, y (f) la parcialidad de la persona testigo. Regla 702 de Evidencia, *supra*. El primer criterio es "lo mismo que la solidez de la base de la opinión" del perito. E. L. Chiesa, *Reglas de Evidencia de Puerto Rico 2009*, San Juan, Ed. Publicaciones JTS, 2009, pág. 220, 224-226. Lo anterior significa que el fundamento de la opinión pericial es el apoyo fáctico "basado en hechos o información suficiente" que usa el testigo perito para emitir sus opiniones. Reglas 702, 704 de Evidencia, 32 LPRA Ap. VI, R. 702,

704; E. L. Chiesa, *Tratado de Derecho Probatorio, Reglas de Evidencia de Puerto Rico y Federales*, Publicaciones JTS, 1998, T. 1, sec. 7.6, pág. 573. En cuanto a esto, nuestra última instancia judicial en derecho local expresó que cuando una parte presenta testimonio experto en apoyo a sus alegaciones: "[e]n algún momento la parte contraria es acreedora a conocer los fundamentos de la opinión". *Pueblo v. Rivera Robles*, 121 DPR 858, 872 (1988). El Tribunal Supremo añadió que, el momento idóneo para conocer los fundamentos de la opinión experta "es durante el contrainterrogatorio, en el cual el perito está obligado a exponer los hechos y datos y así colocar su testimonio en posición de ser justamente valorado". *Íd.* Empero, como estamos subsumidos en el procedimiento establecido en la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, la parte apelada debió anejar a su informe pericial la prueba que utilizó su perito para producir su opinión en cuanto a la ganancia que alega dejó de devengar durante aquellos procesos de licitación ante la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados. Esto pues, no solamente la parte opositora a la sentencia sumaria necesita conocer y examinar los documentos base de la opinión sino también el tribunal, cuya tarea es asignar valor probatorio a las piezas admisibles en evidencia admitidas con la moción de sentencia sumaria y adjudicar finalmente veracidad o controversia sobre los hechos expuestos en el informe del perito.

El perito es "'la persona entendida, el individuo competente, idóneo, por tener unas determinadas aptitudes y conocimientos, por poseer una adecuada capacidad'". *San Lorenzo Trad., Inc. v. Hernández*, 114 DPR 704, 709 (1983). Como cualquier otro testigo, la función del perito es dar a conocer la verdad, derivada de su conocimiento especializado. *Íd.*, pág. 709-710. Esa función implica que, de algún modo, el perito observa, aprecia y dictamina los hechos de tipo técnico objeto de la prueba. *Íd.*, pág. 712. Por ello,

la parte apelada, según el rigor procesal establecido en la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, y la casuística sobre la Regla 702 de Evidencia, *supra*, debió acompañar la opinión del perito con "cualquier evidencia que vaya a ser utilizada para" sustentarla. *S.L.G. v. Mini-Warehouse*, 179 DPR 322, 339 (2010). Después de todo "[e]l destinatario de la prueba pericial será siempre el Juez, ante el que se practica dicho medio de prueba". E. Font. Serra, *La prueba de peritos en el proceso civil español, Barcelona*, Ed. Hispano Europea, 1974, págs. 13.

Aunque existen otros factores que contribuyen a la labor de valorizar el testimonio pericial, es esencial que verifiquemos si el testimonio está basado en hechos o información suficiente, ya que, a mayor solidez de la base fáctica de la opinión experta, mayor será su valor probatorio. Véase, *Zambrana v. Hospital Santo Asilo de Damas*, 109 DPR 517 (1980). En la medida en que la parte apelante no incluyó la prueba admisible en evidencia sobre la cual fundamentó su informe pericial, nos priva de ejercer nuestra facultad revisora sobre el testimonio pericial vertido en el informe. Esto debido a que nuestro análisis de la evidencia experta tiene que estar asentado en un examen independiente de la prueba referida en la opinión del perito, y no meramente sobre la base de los hechos que expone el perito en su informe. *Hernández v. San Lorenzo Const.*, 153 DPR 405, 424-425 (2001).

Es una norma reiterada en nuestra jurisdicción que "el juzgador de hechos no está obligado a aceptar las conclusiones de un perito". *Pueblo v. Montes Vega*, *supra*, pág. 170–171. Por lo tanto, si luego de evaluar el testimonio pericial, el juzgador concluye que no merece credibilidad, tendrá la facultad de rechazarlo. S*.L.G. Font Bardón v. Mini-Warehouse*, *supra*, pág. 346. En armonía con las premisas expuestas estamos obligados a rechazar la opinión experta contenida en el informe pericial

presentado por la parte apelada para fundamentar las propuestas de hechos números 30 al 32. En consecuencia, como bien concluyó el foro apelado, persiste controversia sobre el daño reclamado por la parte apelada.

-C-

Lo anterior nos lleva a considerar la *Resolución* notificada por el foro de primera instancia el 11 de octubre de 2023. La resolución fue emitida a consecuencia de la *Moción Solicitando Desestimación* presentada por la parte apelante el 13 de septiembre de 2022 y los subsiguientes escritos presentados por ambas partes en relación con la desestimación promovida por la parte apelante al amparo de la Regla 10.2(5) de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R 10.2(5). En su escrito, en lo pertinente a este recurso apelativo, la parte apelante, arguyó que: (1) el contrato de representación de ventas entre Rotork y la parte apelada no contiene pacto de exclusividad; (2) Rotork es una parte indispensable y no fue incluida en la *Demanda*; y, (3) la *Demanda* está prescrita.

Ahora bien, en vista de que el foro de primera instancia dispuso de los asuntos presentados en la solicitud de desestimación mediante el mecanismo dispuesto en la Regla 10.2 de Procedimiento Civil, *supra*, antes de pasar a disponer de la controversia sobre la exclusividad del acuerdo conviene recordar el estándar de adjudicación particular referente a este tipo de moción. Ante una moción de desestimación, el tribunal debe evaluar las alegaciones en la demanda conjuntamente de la forma más favorable a la parte demandante. *Costas Elena y otros v. Magic Sport y otros*, 213 DPR 523, 534 (2024); *López García v. López García*, 200 DPR 50, 69 (2018). Cumplido con lo anterior, los tribunales tienen entonces que examinar si los hechos aceptados son suficientes para constituir una reclamación válida contra el

demandado, es decir, que la demanda establece una reclamación plausible de que el demandado es responsable de lo que se le imputa más allá de un nivel especulativo y por lo que se justifica la concesión de un remedio. Véase, *De la Cruz Hernández v. Rimas Entertainment y otros*, 2026 TSPR 74, 218 DPR __ (2026). Por tanto, la controversia no es si el demandante va a finalmente prevalecer, sino, si asumiendo como ciertos los hechos bien alegados en la demanda, tiene derecho a ofrecer prueba que justifique su reclamación. J. A. Cuevas Segarra, *Tratado de derecho procesal civil,* 2da ed., San Juan, Pubs. JTS, 2011, T. II, pág. 530.

Sobre el acuerdo de designación de vendedor exclusivo, el foro primario resolvió que, conforme expuesto en las alegaciones, era plausible la existencia del pacto de exclusividad y que posiblemente la parte apelante había violado tal acuerdo. En la *Resolución* del 11 de octubre de 2023, el foro apelado examinó las cláusulas 2 y 7 del contrato y expresó que:

> [El] Contrato de Representación de Ventas le concedió exclusividad al representante, en este caso Universal, sujeta al derecho de la compañía, Rotork, de hacer negocios directamente con un cliente en el territorio si, entre otras: a) un cliente requiere que Rotork lo haga; o b) en la opinión de Rotork existe un conflicto entre Universal y el cliente; o c) si Rotork cree razonablemente que es el mejor interés de la compañía negociar directamente en el territorio. Asimismo, en la Sección 2.3 del Contrato de Representación de Ventas, Rotork se reservó el derecho de trabajar directamente con las cuentas de los manufactureros de válvulas, pero dicha reserva establece expresamente que la misma no excluye el que Universal pueda trabajar con dichas cuentas.
>
> […]
>
> Conforme surge de la sección 7 del Contrato de Representación de Ventas, Rotork se reservó el derecho de efectuar negocios en Puerto Rico, sujeto a lo dispuesto en la Sección 2, o fuera de Puerto Rico. Sin embargo, la propia sección 7 del Contrato reconoce que la reserva para que Rotork efectúe negocios en Puerto Rico no

> afectará cualquier asignación de comisión a pagarse a favor de Universal, como agente, dispuesta en la sección 8 del Contrato de Representación de Ventas.
>
> Teniendo presente lo anterior, al interpretar las secciones 2 y 7 del Contrato de Representación de Ventas se desprende que establecen una relación exclusiva, pues Rotork designó a Universal como su representante exclusivo de ventas, para ciertas líneas de productos. De este modo, si bien Rotork se reservó el derecho para vender sus productos, bajo ciertas circunstancias, el contrato no dispone para que un tercero, ajeno a la relación contractual entre Rotork y Universal, pueda vender los productos exclusivamente asignados a Universal y mencionados en el Contrato de Representación de Ventas.
>
> … En vista de ello, tomando como ciertas las alegaciones de la Demanda, no procede desestimar la reclamación presentada por Universal, bajo este planteamiento que arguyó Herpla.

Un análisis de los hechos procesales en este caso indica que, en esa etapa de los procedimientos, las alegaciones que hizo la parte apelada en su demanda en cuanto a los actos culposos atribuidos a la parte apelante eran suficientes para aducir una causa de acción en contra de esta. No procedía, pues, la desestimación de la demanda en aquel momento. Además, la parte apelada tampoco rebatió con documentos la evidencia documental presentada por la apelada en su oposición a la moción de desestimación. Por lo tanto, tampoco procedía dictar sentencia sumaria desestimando las reclamaciones. Por último, el foro primario no celebró vista evidenciaria o argumentativa para adjudicar de forma final el asunto.

En *Molina v. Supermercado Amigo, Inc.*, 119 DPR 330 (1987), el Tribunal Supremo enfatizó que el foro de primera instancia posee gran discreción sobre cómo proceder cuando se presenta una moción de desestimación fundamentada sobre una o varias defensas afirmativas. Véase, *Conde Cruz v. Resto Rodríguez*, 205 DPR 1043 (2020). Según el Tribunal Supremo, el foro primario

posee cuatro alternativas sobre cómo proceder cuando un demandado promueve una petición de desestimación al amparo de la Regla 10.2 de Procedimiento Civil, *supra*. A saber, el tribunal puede: (1) simplemente evaluar la moción considerando solo las alegaciones de la demanda; (2) si se adjuntan documentos y declaraciones juradas, analizar éstos juntamente con las alegaciones y los documentos y contradeclaraciones juradas que presente el demandante en su oposición; (3) señalar vista preliminar evidenciaria (decisión *motu proprio* o a solicitud de parte), o (4) posponer la cuestión para decidirla después de la vista en su fondo al resolver el caso. *Trans-Oceanic Life Ins. v. Oracle Corp.*, 184 DPR 689, 706 (2012); *Molina v. Supermercado Amigo, Inc.*, *supra*, pág. 338.

En caso de que el foro primario opte por la segunda alternativa, para prevalecer, el demandante tendrá que presentar documentos y contradeclaraciones juradas que acrediten, *prima facie*, hechos que demuestren la existencia de la defensa que promueva. *Íd.* Si el tribunal determina que no quedó demostrada *prima facie* la defensa o defensas levantadas, entonces se derrota la petición de desestimación, pero ello "no releva al promovente de la acción de demostrar, mediante la preponderancia de la prueba, en el juicio en su fondo" que las defensas señaladas carecen de mérito. *Molina v. Supermercado Amigo, Inc.*, *supra*, pág. 340.

Ahora bien, según *Molina v. Supermercado Amigo, Inc.*, *supra*, una vez se declaró "no ha lugar" —por la evidencia *prima facie*— la moción de desestimación de la parte apelante al amparo de la Regla 10.2(5) de Procedimiento Civil, *supra*, entonces era necesario que en su momento el tribunal apelado resolviera los asuntos de manera definitiva y a base de la preponderancia de la prueba. *Trans-Oceanic Life Ins. v. Oracle Corp.*, 184 DPR 689, 709 (2012). Ese proceso se puede dar una vez finalice el

descubrimiento de prueba en una vista evidenciaria sobre las defensas traídas por la parte apelante en su moción de desestimación: (1) la exclusividad del contrato; (2) la prescripción de la demanda; y (3) falta de parte indispensable. Pero igualmente, estas cuestiones podían quedar finalmente resueltas por vía de la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, pues la regla permite la solución sumaria de los litigios en sus méritos cuando no presentan controversias genuinas de hechos materiales y, por tanto, no ameritan la celebración de un juicio a fondo pues solo resta la aplicación del derecho. *Negrón Castro v. Soler Bernardini*, *supra*, pág. 5; *Soto y otros v. Sky Caterers*, *supra*, pág. 324.

En primer lugar, para que prospere la causa de acción de la parte apelada es necesario que exista un contrato con el cual se interfiera. *Gen. Office Prods. v. A. M. Capen's Sons*, *supra*, págs. 558-559. Esto quedó demostrado mediante las determinaciones de hechos 1 al 5. Por tanto, no existe controversia en torno a la existencia del contrato, no tenemos duda de que aquí existe un contrato y no una mera expectativa de contratar, a saber: el acuerdo de representante de ventas entre la parte apelada y Rotork. En segundo lugar, es necesario que haya mediado culpa, es decir, que el tercero actuó de manera intencional, a sabiendas de que existía un contrato y que se causaría un perjuicio. *Íd.* El elemento de intención que se necesita en este caso para adjudicar responsabilidad a un tercero es que ese tercero haya actuado de tal forma que sepa que va a producir un daño. *Jusino et als. v. Walgreens*, *supra*, pág. 575. Sobre este particular, y en el contexto del presente caso, la prueba admisible en evidencia anejada a la moción de sentencia sumaria demostró que, la parte apelada conocía de la relación contractual entre la parte apelada y Rotork desde que compareció a licitar junto a la apelante en subastas en

la Autoridad de Acueductos y Alcantarillados cuando ambas comparecían a las subastas a ofrecer productos Rotork;

> P. Okey. **Y en su experiencia, verdad, como el vendedor de HERPLA, las licitaciones que HERPLA participaba y una empresa ofertaba productos Rotork, ¿quién era la empresa que ofertaba productos Rotork?**
>
> R. Cuando yo –
>
> P. Si HERPLA estaba participando, acuérdese que la deposición de hoy es HERPLA.
>
> R. Okey.
>
> P. Cuando HERPLA ha participado en estos procesos de licitación y subastas con Acueductos, si otra empresa compitiendo con HERPLA ofertaba productos Rotork, ¿quién era esa empresa?
>
> R. **Bueno, las veces que me topé con Rotork, fue Universal, inclusive yo cotizando con Rotork y ellos cotizando con Rotork, me ganaron**.
>
> P. ¿Se acuerda cuál fue? ¿Cuándo fue eso?
>
> R. Bueno, una para el inventario y fue otra para la planta de Río Blanco.
>
> *Íd.*, pág. 101, 102. [Énfasis nuestro.]

Sin embargo, es también cierto que el contrato de representante de ventas de la parte apelada permite a Rotork vender directamente en Puerto Rico sus productos o inclusive, por acuerdo previo con un tercero ajeno al propio acuerdo suscrito con la parte apelada. Empero, la disposición en el contrato que permite tales actuaciones está condicionada a ciertas previsiones que el foro primario correctamente explicó en la *Resolución* del 11 de octubre de 2023. Entonces, la parte apelante declaró en su deposición que comenzó a vender productos Rotork en Puerto Rico porque Rotork se comunicó con ellos para tales fines:

> P. Okey. ¿Y en qué punto en el tiempo entra Rotork a la cartera de productos que ofrece HERPLA de válvulas y actuadores?
>
> R. **Rotork me contacta en el año – a principios del 2020.**

> P. ¿Rotork lo contacta a usted?
>
> R. Correcto.
>
> P. ¿Y cómo fue ese contacto? O sea, ¿cómo lo contactaron?
>
> R. Por teléfono, una llamada.
>
> P. ¿Y quién lo llamó?
>
> R. Abel Gutiérrez.
>
> [...]
>
> P. Okey. Entonces, Abel Gutiérrez lo llama a usted a principios del 2020.
>
> R. Correcto.
>
> P. ¿Y qué tenía que decirle el señor Gutiérrez?
>
> R. Que le gustaría vender en Puerto Rico.
>
> [...]
>
> P. Okey. ¿Y se recuerda qué productos eran los que Rotork quería traer a Puerto Rico, vender en Puerto Rico?
>
> R. Entiendo que el "core business" de ellos son los actuadores.
>
> *Íd.*, págs. 59 y 60. [Énfasis nuestro.]

Según los correos electrónicos contenidos en el Anejo G de la moción de sentencia sumaria, el señor Abel Gutiérrez aparece identificado como el "Area Sales Manager" de Rotork para "Central American & Caribbean", su correo electrónico es "Abel.Gutierrez@rotork.com", y su oficina está localizada en Bogotá, Colombia. El Anejo G también muestra que durante el mes de agosto de 2020 el señor Gutiérrez y la parte apelante estaban enfrascados en una negociación en torno a productos Rotork a incluirse en una propuesta de licitación gubernamental en Puerto Rico. El Anejo F también contiene correos electrónicos en los cuales aparece el mismo señor Gutiérrez intercambiando mensajes sobre el mismo proyecto de licitación gubernamental con la parte apelada en el mes de septiembre de 2020 y también la parte apelada advierte al señor Gutiérrez sobre la venta de productos

Rotork en Puerto Rico por la parte apelante. Hecho conocido por este último, según las constancias contenidas en el Anejo G. De todo lo anterior, podemos inferir que el señor Gutiérrez estaba enfrascado en negociaciones con la parte apelante y la apelada durante un mismo periodo de tiempo sobre la venta de productos Rotork en Puerto Rico para un mismo proyecto. Entonces surge la pregunta, ¿tenía el señor Gutiérrez autoridad para seleccionar a un vendedor de productos Rotork en Puerto Rico que no fuera la parte apelada? En otras palabras, ¿quedó cumplida alguna de las excepciones contenidas en el contrato de representante de ventas de la parte apelada que permite a Rotork exceptuar el pacto de exclusividad de venta contenido en el acuerdo?, y ¿a quién corresponde el peso de la prueba sobre estos asuntos fácticos?

La moción de sentencia sumaria no contiene pieza de evidencia, argumento o aseveración que permita contestar estas interrogantes. Por tanto, persiste la controversia sobre la supuesta interferencia de la parte apelante en cuanto al contrato de ventas de la parte apelada. En este caso no está claro si por el mero hecho de vender productos Rotork en Puerto Rico puede atribuirse a la parte apelante interferencia culposa susceptible de responsabilidad extracontractual o aquiliana sobre la base de violación al pacto de exclusividad entre la parte apelada y Rotork. Lo cierto es que no se configura ningún hecho o prueba que pudiera permitirnos inferir que, en efecto, la parte apelante interfirió culposamente con las obligaciones de la parte apelada respecto a ventas de productos Rotork en Puerto Rico, pero como bien dispuso el foro primario en la *Resolución* del 11 de octubre de 2023, tal eventualidad es posible, pero requiere ventilarse en sus méritos. Esto debido a que, el asunto fue presentado y resuelto conforme al estándar de adjudicación aplicable a una moción de desestimación al amparo de la Regla 10.2 de Procedimiento Civil, *supra*, pero quedó

pendiente de resolución final ante el foro primario, pues la moción de sentencia sumaria tampoco abordó las alegaciones relacionadas a la desestimación de este asunto, omisión que nos impide adjudicar finalmente la cuestión al amparo de la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*. Por tanto, es necesario que el foro primario pase juicio sobre si se dieron los elementos necesarios para que se constituya una causa de acción por interferencia culposa en este caso.

Así pues, en relación a la cuestión colegida resulta evidente que la decisión apelada se apartó del estándar de adjudicación contemplado en nuestro ordenamiento procesal civil tanto para la moción de desestimación y la moción de sentencia sumaria, pues la resolución obvió considerar en los méritos el asunto que esgrimió anteriormente en la *Resolución* del 11 de octubre de 2023 sobre la supuesta interferencia culposa de la parte apelante con el contrato de representante de ventas de la parte apelada. Aunque adjudicó la moción de desestimación en perfecta armonía con el estándar de plausibilidad aplicable a las mociones desestimatorias, dejó irresuelta la cuestión cuando atendió la moción de sentencia sumaria promovida por la parte apelada.

Por tanto, los errores uno al tres y el seis fueron cometidos, y todos versan sobre la disputa entre las partes sobre si la parte apelada es vendedor exclusivo de ciertos productos Rotork en Puerto Rico, y si la parte apelante interfirió culposamente con el contrato de la parte apelada con Rotork. El foro primario erró al no considerar si ocurrió alguna excepción de las contenidas en el contrato que permitiera a Rotork vender sus productos en Puerto Rico por medio de la parte apelante: ¿Puede atribuirse a la parte apelante una interferencia culposa susceptible de responsabilidad sobre la base de una posible violación al pacto de exclusividad entre la parte apelada y Rotork?

-D-

En cuanto al asunto de prescripción opinamos que no existe controversia sobre la oportuna presentación de la *Demanda*. El Artículo 1861 del Código Civil de 1930, 31 LPRA ant. sec. 5291, disponía que "[l]as acciones prescriben por el mero lapso del tiempo fijado por ley".[1] Una acción de daños y perjuicios al amparo del Artículo 1802 del Código Civil del 1930, 32 LPRA ant. sec. 5141, prescribía al cabo de un año. Artículo 1868 del Código Civil de 1930, 31 LPRA ant. sec. 5298. De ordinario, ese término comenzaba a transcurrir una vez el agraviado conoció o debió conocer los elementos necesarios para ejercer su causa de acción, a saber: que sufrió un daño y quién lo causó. *Íd.*; *Conde Cruz v. Resto Rodriguez*, *supra*, pág. 1069; *Mun. de San Juan v. Bosque Real, S.E.*, 158 DPR 743, 774 (2003); *Colón Prieto v. Géigel*, 115 DPR 232, 247 (1984). Lo anterior significa que, en ausencia de un acto interruptor, el titular de una causa de acción pierde su derecho a instarla si no la ejerce en el plazo que la ley establece. *Cacho González et al. v. Santarrosa et al.*, 203 DPR 215 (2019); *Maldonado Rivera v. Suárez y otros*, 195 DPR 182 (2016). Existen tres maneras de interrumpir el término prescriptivo dispuesto en el Artículo 1868 del Código Civil de 1930, *supra*: (1) la acción judicial correspondiente, (2) una reclamación extrajudicial, y (3) el reconocimiento de la deuda por parte del deudor. Artículo 1873 del Código Civil de 1930, 31 LPRA ant. sec. 5303.

En este caso conforme a la prueba admisible anejada a la moción de sentencia sumaria queda fuera de toda controversia que la parte apelada interrumpió adecuadamente el término

---

[1] En este caso aplica el Código Civil de 1930 pues la parte recurrida firmó el contrato el 17 de diciembre de 2012. El Código Civil de 1930 estuvo vigente desde su aprobación en el año 1930 hasta el 28 de noviembre de 2020 cuando el Código Civil de Puerto Rico de 2020, Ley Núm. 55-2020, 31 LPRA et seq., entró en vigor y lo derogó. Arts. 1819 1820 del Código Civil de Puerto Rico de 2020, 31 LPRA sec. 5311 nota.

prescriptivo de un año que corría en con su contra con la carta de cese y desista del 27 de julio de 2021, y presentó su *Demanda* antes de expirar el nuevo plazo prescriptivo.

Todo lo anterior queda verificado en las determinaciones hechos 16, y 19 a la 27 que están libres de controversia. Estas demuestran que tan temprano como el 16 de septiembre de 2020 la parte apelada conoció que la parte apelante vendía productos Rotork en Puerto Rico. Por tanto, al tomar el 16 de septiembre de 2020 como punto de partida para el cálculo correspondiente al plazo prescriptivo aplicable, arribamos al 16 de septiembre de 2021, pero el 27 de julio de 2021 la parte apelada reclamó extrajudicialmente el cese y desista de las ventas a la parte apelante por vía de una carta que envió mediante correo certificado y correo electrónico. Carta que fue recibida por la parte apelante.

Así conforme a la norma, la nueva prescripción sobre la causa de acción de la parte apelada quedó interrumpida entonces, comenzó de nuevo en aquella fecha, y culminó el pasado 27 de julio de 2022, pero la *Demanda* fue presentada el 20 de mayo de 2022 dentro del nuevo plazo dispuesto para ello. Consecuentemente, al momento de incoarse la causa de acción de título la *Demanda* no estaba prescrita.

Por tanto, concluimos que el error número cuatro no fue cometido.

-F-

Finalmente, sobre el argumento de falta de parte indispensable el foro primario resolvió preliminarmente el asunto en la *Resolución* del 11 de octubre de 2023. Allí dispuso:

> En la Demanda, Universal alegó que Herpla interfirió en la relación contractual que tenía con Rotork. De este modo, planteó que la única parte indispensable en este pleito es Herpla como causante de los daños reclamados por Universal. Tiene razón.

> Conforme se expuso, Herpla planteó que Rotork es una parte indispensable porque es una de las partes en el Contrato de Representación de Ventas. Ahora bien, nuestro Tribunal Supremo expuso que "es impertinente a estos efectos que el cocontratante del perjudicado haya tenido la intención de incumplir el contrato" *Gen. Off. Prods. v. A.M. Capen's Sons*, *supra*, pág 559. Basta con que el tercero haya provocado o contribuido a la inejecución. *Íd.* En caso de concurrencia de culpas la responsabilidad es solidaria. Íd. En vista de ello, no procede desestimar la Demanda, según solicitó Universal.

Según la casuística reseñada, el foro primario debió adjudicar el asunto en sus méritos. No obstante, la cuestión fue traída a la atención del tribunal en la moción de sentencia sumaria por vía de los hechos número 6, 7 al 15, y 17 hasta el 29. Estos hechos demuestran que la parte apelante conocía de la relación contractual entre la parte apelada y Rotork, y que, a pesar de ello, la parte apelante comenzó a vender productos Rotork en Puerto Rico. En vista de que la responsabilidad extracontractual reclamada por la parte apelada es solidaria entre los cocausantes del daño esta podía escoger a cualquiera de ellos y reclamarle ante el foro judicial. *Pérez Hernández v. Lares Med. Ctr., Inc.*, 207 DPR 965, 978-981 (2021). A esos efectos, en relación con una moción de sentencia sumaria "'el tribunal debe cerciorarse de la total inexistencia de controversias de hecho y que el residuo sea la aplicación del derecho'". *Consejo Tit. C. Parkside v. MGIC Fin. Corp.*, 128 DPR 538, 548 (1991); *Roig Com. Bank v. Rosario Cirino*, 126 DPR 613, 617-618 (1990). Tal es la situación en relación con el argumento de falta de parte indispensable, los referidos hechos libres de controversia tornan el asunto en una mera aplicación del derecho, pues como vimos, la norma pauta como optativo traer como parte demandada a Rotork al presente pleito.

En consecuencia, el quinto error señalado no fue cometido.

-G-

En suma, aunque el contrato de representante de ventas sí cataloga a la parte apelada como vendedor exclusivo de ciertos productos Rotork en Puerto Rico también contiene excepciones que permiten a Rotork vender sus productos en Puerto Rico por medio de otros agentes de ventas. En este caso está en controversia si tales excepciones quedaron cumplidas. Igualmente, y de forma contingente a la primera, también está en controversia la cuantía de daños reclamada por la parte apelada.

-IV-

Por los fundamentos antes expuestos, los cuales hacemos formar parte de este dictamen, *expedimos* el auto de *certiorari* solicitado, *revocamos* la resolución recurrida, y *devolvemos* el pleito al foro de primera instancia para la continuación de los procedimientos de forma compatible con esta sentencia. El Tribunal de Primera Instancia puede continuar el caso sin necesidad de espera por nuestro mandato. Regla 35 (A)(1) del Reglamento del Tribunal de Apelaciones, 4 LPRA Ap. XXII-B, R. 35(A)(1).

Lo acordó y manda el Tribunal, y certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones. La Juez Lebrón Nieves concurre sin opinión escrita.

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