

## OBLIGACIONES Y CONTRATOS

### ARTÍCULO

JUAN J. HERNÁNDEZ LÓPEZ DE VICTORIA\*

Introducción .....	576
I. Negociación contractual, la Ley Núm. 75-1964 de contratos de distribución y el <i>injunction</i> que ella permite: <i>Next Step Medical v. Biomet, Inc. y Grifols, Inc. v. Caribe RX Serv., Inc.</i> .....	576
A. <i>Next Step Medical v. Biomet Inc.</i> .....	577
i. Hechos.....	577
ii. Análisis .....	578
B. <i>Grifols v. Caribe Rx Serv., Inc.</i> .....	580
i. Hechos.....	581
ii. Análisis.....	583
II. La cláusula de no competencia en el contexto de miembros, a su vez empleados, de una corporación de servicios profesionales: <i>Reyes Ramis CPA v. Serra Torres.</i> .....	585
A. Hechos .....	586
B. Análisis.....	587
III. La causa ilícita en un contrato de compraventa de un vehículo sujeto al gravamen de venta condicional: <i>Rosario Rosado v. Pagán Santiago</i> .....	590
A. Hechos .....	590
B. Análisis.....	591
IV. Fraude en torno a la cláusula de selección de foro: <i>Bobé v. UBS Financial Services Incorporated of Puerto Rico, Inc.</i> .....	593
A. Hechos .....	593
B. Análisis.....	595
V. El mandato en el contexto del régimen económico de la sociedad legal de gananciales: <i>Scotiabank de PR v. TCG</i> .....	597
A. Hechos .....	597
B. Análisis.....	598

---

\* Profesor adjunto de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico y profesor a cargo de la sección de Edad Avanzada de la Clínica de Asistencia Legal de la misma Escuela. Agradezco la colaboración de los estudiantes Natalia Santiago Naranjo y Harold Reyes Vizcarrondo en la recopilación y análisis de los casos objeto de esta nota.

## INTRODUCCIÓN

**D**URANTE EL TÉRMINO JUDICIAL BAJO ESCRUTINIO, NO SE EMITIERON pronunciamientos doctrinales impactantes que generen cambios sustanciales en materia de obligaciones y contratos.<sup>1</sup> Sin embargo, vale la pena analizar siete casos que demuestran el pensar de los Honorables integrantes del Tribunal Supremo en cuanto a ciertos temas de obligaciones y contratos, así como otros temas aledaños de importancia.

Estas decisiones —la mayoría de las cuales reafirman precedentes previos— incluyeron temas tan variados como: (1) la Ley Núm. 75 de Contratos de Distribución de 1964 (en adelante, “Ley Núm. 75”) y el *injunction* que la misma permite; (2) las cláusulas de no competencia en el contexto de miembros, a su vez empleados, de una corporación de servicios profesionales; (3) la ilegalidad o no de la causa en un contrato de compraventa de un vehículo de motor con gravamen de venta condicional; (4) las alegaciones necesarias en un reclamo de engaño o fraude en la validez de la cláusula de selección de foro, y (5) la exigencia de que sea expreso un contrato de mandato en el contexto de bienes propiedad de la sociedad legal de gananciales. Veamos más en detalle cada una de estas situaciones.

### **I. NEGOCIACIÓN CONTRACTUAL, LA LEY NÚM. 75-1964 DE CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN Y EL INJUNCTION QUE ELLA PERMITE: NEXT STEP MEDICAL V. BIOMET, INC. Y GRIFOLS, INC. V. CARIBE RX SERV., INC.**

En *Next Step Medical* y *Grifols, Inc.*, el Tribunal se enfrentó nuevamente a controversias bajo la Ley Núm. 75 de contratos de distribución. Sin embargo, lo significativo de estos casos es la controversia que surgió sobre la figura del distribuidor, en particular la concesión de un remedio bajo la Ley Núm. 75 cuando la denominación del solicitante como distribuidor está en disputa. En el primer caso, el Tribunal se circunscribió al aspecto procesal de la ley; es decir, se concentró en discutir la procedencia de un interdicto provisional cuando la controversia tiene visos de tornarse académica por restar la determinación de daños. En cambio, en *Grifols, Inc.* el Tribunal dilucidó la procedencia de las relaciones de distribución previas a la presentación de la demanda en aras de determinar si el demandado era distribuidor, un análisis que abrió el camino a una discusión sobre el perfeccionamiento de los contratos.

---

<sup>1</sup> El término bajo escrutinio se extendió desde el 1 de junio de 2016 al 30 de junio de 2017.

A. *Next Step Medical v. Biomet Inc.*

i. Hechos

Next Step Medical Co., Inc. (en adelante, “Next Step”) fungió como distribuidor exclusivo de Hand Innovations, Inc. en Puerto Rico por cuatro años. El manufacturero de Hand Innovations vendió su línea de productos ortopédicos a DePuy Orthopedics, Inc. (en adelante, “DePuy”), subsidiaria de Johnson & Johnson International.<sup>2</sup> DePuy posteriormente vendió la línea de productos a Biomet, Inc. Next Step y Biomet, Inc. intentaron por meses llegar a un acuerdo de distribución, sin éxito alguno. Next Step demandó a Biomet alegando menoscabo o terminación de su relación exclusiva de distribución en violación a la Ley Núm. 75.<sup>3</sup>

En respuesta, Biomet dio por terminada la relación de distribución y presentó una moción de sentencia declaratoria en contra de Next Step solicitando que se declarase inexistente la relación de distribución; en la alternativa, Biomet arguyó que hubo justa causa para la terminación de dicha relación. Mientras se dilucidaba la procedencia del interdicto solicitado por Next Step, Biomet *renunció a la defensa de justa causa* que provee la Ley Núm. 75. Por tanto, el litigio se concentró en determinar si procedía el interdicto dispuesto en el artículo 3-A de la Ley Núm. 75 y qué efecto, si alguno, tiene la renuncia a la defensa de justa causa con relación a si procede o no la concesión de dicho remedio.<sup>4</sup>

Confrontado con los hechos anteriores y el lenguaje del artículo 3-A de la Ley Núm. 75, el Tribunal de Primera Instancia emitió una resolución en la que declaró sin lugar el remedio provisional solicitado por Next Step. Asimismo, indicó que el mecanismo provisto en el artículo 3-A de la *Ley de Contratos de Distribución* está disponible únicamente mientras se dilucida si existe o no justa causa para terminar una relación de distribución. En otras palabras, el Tribunal de Primera Instancia “[r]azonó que, una vez el principal renuncia a la defensa de justa causa, solo resta determinar la cuantía de los daños ocasionados al distribuidor, si alguno”.<sup>5</sup>

---

<sup>2</sup> Next Step Medical Co., Inc. v. Biomet, Inc., 195 DPR 739 (2016).

<sup>3</sup> Ley de Contratos de Distribución, Ley Núm. 75 de 24 de junio de 1964, 10 LPRA §§ 278-278e (2013).

<sup>4</sup> *Id.* § 278b-1. El artículo 3-A de la Ley Núm. 75 dispone que:

En cualquier pleito en que esté envuelta directa o indirectamente la terminación de un contrato de distribución o cualquier acto en menoscabo de la relación establecida entre el principal o concedente y el distribuidor, el tribunal podrá conceder durante la pendencia del pleito, cualquier remedio provisional o medida de naturaleza interdictal para hacer o desistir de hacer, ordenando a cualquiera de las partes o a ambas continuar, en todos sus términos, la relación establecida mediante el contrato de distribución, y/o a abstenerse de realizar acto u omisión alguna en menoscabo de la misma. En todo caso en que se solicite el remedio provisional aquí provisto el tribunal considerará los intereses de todas las partes envueltas y los propósitos de política pública que informa este capítulo.

<sup>5</sup> *Next Step Medical*, 195 DPR en la pág. 745.

Inconforme, Biomet recurrió al Tribunal de Apelaciones. El foro intermedio revocó la determinación del foro primario y resolvió que —de conformidad con la política pública esbozada en la Ley Núm. 75 y la interpretación liberal a favor del distribuido consignada en el estatuto— ante la renuncia de la parte peticionaria a la defensa de justa causa, el Tribunal de Primera Instancia venía *obligado* a conceder el remedio provisional provisto en el artículo 3-A.<sup>6</sup> El Tribunal de Apelaciones procedió entonces a emitir una orden de interdicto *pendente lite*. Inconforme, Next Step recurrió al Tribunal Supremo mediante recurso de *certiorari*.

## ii. Análisis

Cónsono con lo resuelto previamente en el caso de *Next Step Medical v. Bromedicon*,<sup>7</sup> el Tribunal Supremo dictaminó que procede la expedición de un interdicto bajo el artículo 3-A únicamente cuando luego de celebrada una vista adjudicativa en donde el promovente presente prueba suficiente para demostrar la magnitud de los perjuicios que estará sujeto a padecer de no concederse el *injunction* preliminar. El Tribunal recalcó que dicha parte “podrá establecer que su reclamación se tornaría académica de no continuar vigente *pendente lite* el vínculo comercial. [Dictaminó que] le corresponde igualmente probar cómo se verían frustrados los intereses protegidos por la Ley Núm. 75, si no se le permite permanecer como distribuidor hasta tanto concluya el trámite judicial”.<sup>8</sup> Es decir, el Tribunal Supremo denegó la expedición del interdicto reconociendo que el escueto

---

<sup>6</sup> *Id.* en la pág. 746.

<sup>7</sup> *Next Step Medical v. Bromedicon*, 190 DPR 474 (2014) (en donde el Tribunal Supremo establece una norma que pretender aclarar la aplicación del recurso extraordinario que permite el citado artículo 3-A de la Ley Núm. 75 con los requisitos del *injunction* tradicional según dispuestos en *PR Telephone Co. v. Tribunal Superior*, 103 DPR 200 (1975)); *cf.* *Systema de P.R., Inc. v. Interface Int'l*, 123 DPR 379 (1989); *Cobos Liccia v. DeJean Packing Co., Inc.*, 124 DPR 896 (1989).

<sup>8</sup> *Next Step Medical*, 195 DPR en la pág. 752-53:

[E]l juzgador deberá balancear [(1)] los intereses de las partes en el litigio, conjuntamente con [(2)] el cumplimiento con la política pública que reviste la Ley Núm. 75.

Acorde a los designios del Art. 3-A, el reclamante deberá presentar suficiente prueba que demuestre la magnitud de los perjuicios que estará sujeto a padecer de no concederse el *injunction* preliminar. En consonancia con lo anterior, podrá establecer que su reclamación se tornaría académica de no continuar vigente *pendente lite* el vínculo comercial. Le corresponde igualmente probar cómo se verían frustrados los intereses protegidos por la Ley Núm. 75, si no se le permite permanecer como distribuidor hasta tanto concluya el trámite judicial.

Por su parte, el principal tendrá oportunidad de defender su posición, si es que se opone al remedio interdictal solicitado. La obligación de tomar en consideración los intereses de las partes según dispuesto en el Art. 3-A, implica necesariamente contrastar los daños reclamados por el distribuidor con aquellos que trae a colación el principal. También podrá allegar prueba de cómo, en su caso particular, conceder el *injunction* preliminar estaría reñido con la política pública que promueve el estatuto.

Los criterios esbozados deben aplicarse de manera flexible adaptándose a cada situación. El tribunal, en su sana discreción y guiado por la liberalidad que rige la interpretación de las disposiciones de la Ley Núm. 75, evaluará la evidencia presentada para determinar si,

hecho de aceptar responsabilidad no implica, *necesariamente*, que proceda el interdicto, aunque, de probarse los daños, proceda su indemnización. De esta manera, el Tribunal dejó claro que dicho remedio provisional nunca procederá de manera automática. Veamos.

En su recurso, Biomet argumentó que, restando solamente determinar la cuantía de los daños, no debería concederse un remedio provisional por razón de los efectos adversos que han sobrevenido al distribuidor debido a la terminación. Según el peticionario, dichos efectos adversos son precisamente los que busca remediar el resarcimiento de daños, por lo cual la indemnización —y no el *injunction* preliminar contemplado en el artículo 3-A de la Ley Núm. 75— constituye el único remedio disponible a Next Step en esta etapa.

Según Biomet, distinto es el caso cuando está en controversia si hubo o no justa causa en la terminación de la relación. Si el tribunal en su día determinase que hubo justa causa en la terminación, el distribuidor no tendría remedio a resarcimiento económico alguno, ello a pesar de haber tenido que involucrarse en un pleito prolongado y costoso. Es en estos casos que, según Biomet, el remedio provisional es de aplicación, i.e. cuando funciona como una manera de contrarrestar el hecho de que los litigios largos drenan la capacidad económica del distribuidor y desalientan reclamaciones bajo la Ley Núm. 75.

Según adelantado, el Tribunal Supremo rechazó esa teoría; entendió que la política pública encarnada en dicha Ley *sí permite* la concesión del remedio provisional en ambos casos, pues dicha ley lo que busca es atenuar los efectos adversos al distribuidor mientras el juicio continúe *en cualquier etapa*, incluso la determinación de daños. Por consiguiente, el Tribunal Supremo entendió que la renuncia a la defensa de justa causa del principal no impide la concesión de un remedio provisional en forma de *injunction* preliminar. No obstante, el Tribunal recalcó que la concesión de este remedio no procede de manera automática bajo el artículo 3-A.

Consciente de sus pronunciamientos anteriores, el Tribunal expuso las razones por las cuales renunciar a la defensa de justa causa no hace académico la solitud del remedio provisional.<sup>9</sup> Según el Tribunal, el hecho de que solo reste la determinación de daños no es óbice para que se desproteja al promovente del remedio provisional, máxime cuando remedios en daños por la pérdida económica que pueda sufrir un distribuidor al cual se le ha menoscabado el contrato sin justa

---

en efecto, se justifica obligar a las partes a continuar su relación de distribución hasta tanto concluya el litigio.

<sup>9</sup> *Next Step Medical*, 195 DPR en las págs. 755-56 (disponiendo como razones por las cuales una renuncia de defensa de justa causa no torna académico el remedio interdictal las siguientes: (1) falta de certeza sobre cuándo tendrá lugar la adjudicación de daños; (2) la posibilidad de que el distribuidor sufra daños irreparables entre tanto se le indemnice, y (3) que la acción indemnizatoria se torne académica por razón de que la empresa no tenga capacidad económica para enfrentar un litigio de no recibir *pendente lite* los productos e ingresos provenientes de la distribución).

causa pueden resultar académicos ante la continua pérdida de capital económico del distribuidor durante el transcurso del juicio.<sup>10</sup>

Si bien en casos de distribución se habla de *injunction* preliminar, este no obedece estrictamente a los requisitos del *injunction* preliminar clásico. Contrario al *injunction* preliminar del artículo 3-A, que es de naturaleza estatutaria, el *injunction* preliminar clásico es un remedio en equidad, es decir, aplicable en circunstancias en que no existe un remedio adecuado en ley. Según el Tribunal Supremo de Puerto Rico, esta distinción hace menos riguroso el análisis de los requisitos para conceder el remedio provisional de la Ley Núm. 75. Como indicara el Tribunal en *Next Step v. Bromidicon*, no es indispensable demostrar un daño irreparable para solicitar la expedición de un *injunction* preliminar al amparo del artículo 3-A, pues la propia ley que dispone el remedio provisional provee un remedio para el menoscabo de contratos de distribución sin justa causa. Además, el hecho de que el remedio provisional de la Ley Núm. 75 sea de naturaleza estatutaria enmarca el análisis de los requisitos en las consideraciones de política pública del legislador a la hora de aprobar dicha Ley.

Entendemos acertada la solución provista por el Tribunal Supremo, puesto que se atiende a la política pública encarnada en el mandato de ley y otorga a ambas partes la oportunidad de demostrar los daños que podría ocasionar la continuación de la relación de distribución al principal. Además, ofrece una oportunidad para que el distribuidor demuestre los daños que sufriría de darse por terminada la relación, ello en atención a las distintas circunstancias que se presentan caso a caso. Pues si bien la política pública va dirigida a mitigar la disparidad económica entre el principal y el distribuidor, en ciertos casos esta disparidad puede ser en detrimento del principal; por tanto, el remedio en esos casos pudiese resultar excesivamente oneroso para el principal, lo cual contravendría que el tribunal sopesase los intereses de todas las partes, según establecido en el artículo 3-A.

Ciertamente, en *Next Step*, la negociación entre las partes previo al litigio no presentó controversia entre los jueces en cuanto a la creación o no de una relación exclusiva de distribución. Sin embargo, el caso de *Grifols v. Caribe Rx Serv., Inc.* que a continuación discutimos sí suscito este asunto. Veamos.

#### B. *Grifols v. Caribe Rx Serv., Inc.*

Vale la pena iniciar la discusión de este caso enfatizando que, a pesar de tratarse de una sentencia, parecería fue publicado debido a la extensa opinión de conformidad de la juez asociada Anabelle Rodríguez Rodríguez.<sup>11</sup> Dicha opinión incluye un análisis útil y significativo en torno a las negociaciones precontractuales que no pueden soslayarse.

---

<sup>10</sup> *Id.*

<sup>11</sup> *Grifols v. Caribe Rx Serv., Inc.*, 196 DPR 18 (2016).

## i. Hechos

Luego de que Caribe Rx fungiera varios años como distribuidor exclusivo del principal Grifols, Inc. y sus subsidiarias, el principal adquirió la empresa *competidora* Talecris Biotherapeutics, Inc. (en adelante, “Talecris”). Esa adquisición motivó una reunión entre las partes en la cual se acordó que Caribe Rx continuaría fungiendo como distribuidor exclusivo de los productos originales de Grifols Biological, Inc. (en adelante, “G.B.I.”, por sus siglas en inglés) pero no de la línea de Talecris, línea adoptó el nombre de Grifols Therapeutics, Inc. (en adelante, “G.T.I.”, por sus siglas en inglés), hasta que expiraran los contratos de distribución existentes entre Grifols y el antiguo Talecris.<sup>12</sup> Grifols escogió este curso de acción para evitar incurrir en un incumplimiento contractual al otorgarle a Caribe Rx la exclusividad de los productos de G.T.I., tomando en cuenta que habían relaciones de distribución existentes.<sup>13</sup> De esta manera, Grifols afirmó que habría que esperar al vencimiento de estos contratos de distribución para garantizarle a G.T.I. la exclusividad sobre los productos de G.T.I.<sup>14</sup>

Por consiguiente, en abril de 2012 las partes firmaron un nuevo contrato que disponía para la *distribución exclusiva* de las líneas de productos G.B.I. y la *distribución no exclusiva* de las líneas de productos G.T.I. Además, dicho contrato dispuso en una cláusula que el mismo desplazaría cualquier pacto anterior entre las partes. Durante los meses subsiguientes, no se le ofreció a Caribe Rx la distribución exclusiva de las líneas G.T.I.; en cambio, Grifols contrató con Cardinal Health 108, Inc. (en adelante, “Cardinal Health 108”) la distribución no exclusiva de los productos de G.T.I. por parte de la subsidiaria de Cardinal Health 108 en Puerto Rico, Cardinal Health PR 120, Inc. (en adelante, “Cardinal Health 120”). Como consecuencia, Caribe Rx confrontó problemas con Cardinal Health 108 y 120, pues ninguna de estas reconoció su exclusividad en el mercado de Puerto Rico de los productos de G.T.I.<sup>15</sup> En vista de lo anterior, Caribe Rx presentó una demanda contra Grifols y Cardinal Health 120 alegando una infracción a Ley Núm. 75;<sup>16</sup> además, solicitó como remedio provisional el interdicto preliminar que permite el artículo 3-A.<sup>17</sup>

El 2 de mayo de 2014, el Tribunal de Primera Instancia emitió una resolución y orden mediante la cual ordenó a Grifols, Inc., a Grifols U.S.A. y a sus subsidiarias a que se abstuviesen de menoscabar los derechos de Caribe Rx durante la pendencia del pleito en el Tribunal de Primera Instancia. Dicho foro les ordenó a “cesar y desistir de la venta de productos de Grifols, incluyendo aquellos manufacturados

---

<sup>12</sup> Véase *id.* en la pág. 22.

<sup>13</sup> *Id.* en la pág. 23.

<sup>14</sup> *Id.*

<sup>15</sup> *Id.* en la pág. 25.

<sup>16</sup> Ley de Contratos de Distribución, Ley Núm. 75 de 24 de junio de 1964, 10 LPRA §§ 278-278e (2013).

<sup>17</sup> *Id.* § 278b-1.

por la antigua Talecris, a Cardinal Health 120 y a cualquiera de sus afiliadas y sucesoras, así como a otros distribuidores para la reventa en el mercado de Puerto Rico”.<sup>18</sup>

Inconforme, Grifols y Cardinal Health 120 acudieron al Tribunal de Apelaciones. Dicho foro emitió una resolución mediante la cual denegó la expedición del recurso de *certiorari* solicitado por los peticionarios, razonando que “las conversaciones previas a la firma del contrato de 2012 concedían un derecho de distribución exclusiva a Caribe Rx, tanto para los productos G.B.I. como los de G.T.I., una vez vencidos los contratos de la antigua Talecris para finales del año 2012”.<sup>19</sup> Adicionalmente, Cardinal Health 120 presentó una solicitud de reconsideración ante el Tribunal de Apelaciones, pero dicho Tribunal sostuvo su decisión.<sup>20</sup> Inconformes, Grifols y Cardinal Health 120 acudieron al Supremo por vía de *certiorari*.

Así las cosas, el Tribunal Supremo—mediante una breve sentencia—modificó la orden de *injunction* para eliminar la prohibición impuesta a las entidades Grifols respecto a la venta de productos de G.T.I. y reiteró la procedencia de la prohibición de venta con relación a los productos de G.B.I. sobre los cuales Caribe Rx claramente ostentaba una relación de distribución exclusiva. Según el Tribunal, la posterior adquisición de Talecris por Grifols no afectó dicho contrato de exclusividad. Sin embargo, en la Sentencia no se discutió en detalle la determinación de exclusividad del Tribunal de Primera Instancia en cuanto a los restantes productos ni la razón por la cual el Tribunal Supremo modificó dicha determinación.<sup>21</sup>

Por tanto, nos remitimos a la opinión de conformidad emitida por la juez asociada Rodríguez Rodríguez, a la que se unió la jueza presidenta Oronoz Rodríguez y el juez asociado Estrella Martínez. En la misma, la Juez Asociada incluyó expresiones importantes que atendieron la visión de dichos jueces en cuanto a la contención de que nunca existió acuerdo de exclusividad entre las partes, aun a pesar de las extensas negociaciones entre las partes. Respecto al tema de obligaciones y contratos que nos ocupa en este artículo, vale resaltar lo que menciona la opinión de conformidad sobre la doctrina de interpretación contractual, la generación del contrato en contraposición a su perfeccionamiento y el proceso de negociación.

---

<sup>18</sup> *Grifols*, 196 DPR en la pág. 26.

<sup>19</sup> *Id.* en la pág. 27.

<sup>20</sup> Parecería que el Tribunal de Apelaciones respetó las determinaciones de hecho del Tribunal de Primera Instancia.

<sup>21</sup> En efecto, no se discutió en la Sentencia emitida por el Tribunal Supremo si se variaron las determinaciones de hecho del Tribunal de Primera Instancia con relación a la existencia de pasión, prejuicio, parcialidad o error manifiesto. Véase, por ejemplo, *Dávila Nieves v. Meléndez Marín*, 187 DPR 750 (2013) (justificando la opinión de conformidad sin tampoco hacer alusión a esta regla); *cf.* *Cruz Marcano v. Sánchez Tarazona*, 172 DPR 526 (2007).

## ii. Análisis

La opinión de conformidad repasó las disposiciones conocidamente aplicables en torno al proceso de perfeccionamiento de los contratos y el proceso de negociación, afirmando que “la doctrina tradicional desglosa la vida de un contrato en tres etapas, a saber: la generación, el perfeccionamiento y la consumación”.<sup>22</sup> Según la Juez, para resolver este caso bastaba con examinar las primeras dos etapas. La *generación*, por su parte, se refiere a “un período preparatorio, que da como resultado una serie de actos, de los cuales surge el consentimiento contractual”;<sup>23</sup> “[d]urante esta fase pueden llevarse a cabo conversaciones, intercambios de información y posibles adelantos de condiciones contractuales que den paso a tratos preliminares”.<sup>24</sup> Dichos tratos preliminares “no suponen la fijación definitiva de una oferta contractual, sino la realización de actos preparatorios de un (eventual e hipotético) contrato que a, la postre, puede llegar a celebrarse o no”.<sup>25</sup>

Tomando en consideración el análisis anterior, la opinión de conformidad planteó que el contrato había delineado el carácter de la relación de distribución entre las partes contratantes. En dicho contrato, figuró Caribe Rx como distribuidor no exclusivo de los productos de G.T.I. Si bien las partes llevaron a cabo negociaciones extensas en las cuales se vislumbró la exclusividad de los productos de G.T.I. con el distribuidor Caribe Rx, en la opinión de conformidad se determinó que dicho acuerdo de exclusividad nunca se perfeccionó. En su lugar, las partes contrataron la distribución no exclusiva de los productos de G.T.I.; además, se estipuló en el contrato que este: “(1) constituía el único pacto entre las partes, y (2) desplazaría cualquier acuerdo previo respecto a los asuntos ahí contemplados”.<sup>26</sup>

La opinión de conformidad también tomó en consideración los actos anteriores, coetáneos y posteriores a la otorgación del referido contrato y concluyó que “dichos actos no entrañaron la concreción de una relación propiamente contractual”.<sup>27</sup> De hecho, los Jueces enfatizaron que tomando en consideración que el vicepresidente de Caribe Rx es un profesional del Derecho y aclarando que este en efecto intentó concretar una relación exclusiva, la firma del contrato en cuestión, al omitir dicha cláusula de exclusividad, demostró que “Caribe Rx aceptó los términos y las condiciones con que ambas partes lograron estar de acuerdo”.<sup>28</sup>

Además, la opinión de conformidad concluyó que “tras la manifestación de intención de Caribe Rx de renovar el contrato en cuestión, Grifols U.S.A. mantuvo

---

<sup>22</sup> Grifols v. Caribe Rx Serv., Inc., 196 DPR 18, 28 (2016).

<sup>23</sup> *Id.* (Rodríguez Rodríguez, opinión de conformidad) (*citando a* 1-I Díez-PICAZO, FUNDAMENTOS DEL DERECHO CIVIL PATRIMONIAL 331 (1993)).

<sup>24</sup> *Id.*

<sup>25</sup> *Id.* (*citando a* II C. LASARTE ÁLVAREZ, PRINCIPIOS DE DERECHO CIVIL 65 (1996)); véase además JAIME SANTOS BRIZ, LOS CONTRATOS CIVILES: NUEVAS PERSPECTIVAS 74 (1992).

<sup>26</sup> *Id.* en la pág. 36.

<sup>27</sup> *Id.* en la pág. 37.

<sup>28</sup> *Id.*

inalterada su oferta respecto a la relación de distribución que sostendría con Caribe Rx.”<sup>29</sup> Sobre este asunto, pesó en el ánimo de la Juez Asociada el hecho de que Caribe Rx no hubiese reanudado la negociación para lograr la exclusividad de los productos G.T.I. Por ello, la opinión de conformidad concluyó que Caribe Rx “no podía pretender que Grifols USA se viera obligado por intenciones y propuestas previas que no se concretaron en una relación contractual y fueron, efectivamente, desplazadas por la precitada cláusula suscrita por ambas partes”.<sup>30</sup>

Por estas razones, la opinión de conformidad determinó que no se perfeccionó la relación de exclusividad en lo que concierne a los productos de G.T.I. y que, por consiguiente, “erró el Tribunal de Primera Instancia al conceder el interdicto preliminar con relación a los productos de G.T.I., que fuera avalado, sin más, por el Tribunal de Apelaciones”.<sup>31</sup>

Este caso, al igual que en *Next Step Medical*, plantea la controversia de la existencia o no de una relación contractual de exclusividad. No obstante, la controversia en *Next Step Medical* se circunscribía al ámbito procesal, por lo cual el Tribunal no prestó atención al surgimiento de la relación contractual. En *Grifols*, el Tribunal Supremo de Puerto Rico tuvo que determinar si para efectos contractuales Grifols U.S.A. había contratado con Caribe Rx la exclusividad de los productos de G.T.I. como prerrequisito a la solicitud del remedio provisional estatuido en la Ley Núm. 75. Como vimos, el Tribunal concluyó que la relación contractual de exclusividad nunca existió; sin embargo, dicho razonamiento no fue automático.

En primer lugar, debemos recordar que este caso giraba en torno a la intención de las partes contratantes, lo cual de por sí es problemático por los vicios de arbitrariedad que este concepto pudiera acarrear con relación a las etapas de generación y perfeccionamiento de los contratos, máxime cuando la segunda oración del artículo 1233 del Código Civil dispone que “si las palabras aparentan ser contrarias a la intención de las partes, esta última prevalecerá contra estas”.<sup>32</sup> Cuando Caribe Rx contrata en 2012 con Grifols U.S.A., claramente tenía la intención de, vencidos los contratos de distribución con G.T.I., renovar el contrato a los efectos de adquirir la exclusividad de los productos de esta última compañía. En vista de lo anterior, en el 2013 Caribe Rx solicitó a Grifols U.S.A. que incluyera en la relación de exclusividad estos productos, pues entendió que los contratos que ya habían vencido no presentaron obstáculo alguno para ello. Sin embargo, las voluntades de las partes habían concordado en el contrato que no otorgaba dicha exclusividad; además, en la renovación anterior del contrato en el mismo año 2012, Caribe Rx nada dispuso sobre su intención de adquirir la exclusividad de manera que quedara plasmada en el contrato.

Caribe Rx pretendía adscribir a las negociaciones preliminares el efecto de un contrato perfeccionado. Si bien durante las negociaciones Grifols U.S.A. mostró

---

<sup>29</sup> *Id.*

<sup>30</sup> *Id.*

<sup>31</sup> *Id.* en la pág. 38.

<sup>32</sup> Cód. Civ. PR art. 1233, 31 LPRA § 3471 (2011).

intenciones de acceder a la exclusividad con Caribe Rx sobre los productos de G.T.I., este acuerdo no formó parte del contrato que se llegó a suscribir entre las partes, el cual por su mero perfeccionamiento desplazó cualquier intención previa de Grifols U.S.A. de otorgarle la exclusividad a Caribe Rx sobre estos productos. La norma general es que no se puede sobreponer la intención de una de las partes sobre la otra por vía judicial; sin que esto se haya pactado, el contrato deberá interpretarse en conformidad con la norma general del artículo 1233 del Código Civil.

Como vemos, no estamos aquí ante el caso de generación de expectativas acompañada de actos sucesivos de una de las partes contratantes que luego retirarse del negocio jurídico previo al perfeccionamiento del acuerdo, violándose de esta manera el deber de lealtad en la contratación.<sup>33</sup> Se trata en vez del reclamo de una parte contratante que no obtuvo la contratación que deseaba y ahora pretende convertir en ley entre las partes lo que, aunque en un momento se dilucidó, no llegó a perfeccionarse. Una decisión a favor del reclamo de Caribe Rx hubiese conllevado una alteración a la intención de las partes según determinada por el tribunal. El hecho de que en la fase precontractual las partes vislumbraron un precio que luego resultó ser muy oneroso para una de las partes y no formó parte del contrato perfeccionado no permite, por sí solo, la modificación del contrato para establecer el precio que en algún momento las partes vislumbraron. Aceptar un resultado contrario en última instancia atentaría contra la libertad de contratación.<sup>34</sup>

Como nota final, resulta esclarecedor comparar *Grifols* con *Next Step*, no solo por el análisis de las negociaciones preliminares en el proceso de generar un contrato, sino porque, a pesar de los dos ser casos eminentemente procesales, el análisis de ambos arroja luz sobre el aspecto sustantivo de la existencia o no de una relación contractual de exclusividad como presupuesto esencial para la aplicación de la Ley Núm. 75 y la procedencia o no del interdicto preliminar que dicha ley sanciona.<sup>35</sup>

## II. LA CLÁUSULA DE NO COMPETENCIA EN EL CONTEXTO DE MIEMBROS, A SU VEZ EMPLEADOS, DE UNA CORPORACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES: *REYES RAMIS CPA V. SERRA TORRES*

Mediante Sentencia, el Tribunal en *Reyes Ramis CPA v. Serra Torres* validó una cláusula de restricción que contrató la CPA Liza Serra Torres mediante la cual se obligó a no atender la clientela que desarrolló bajo la firma Reyes Ramis CPA Group, P.S.C., por un término de dieciséis meses. El juez asociado Kolthoff emitió una opinión de conformidad, a la cual se unieron los jueces asociados Martínez

---

<sup>33</sup> Véase *Producciones Tommy Muñiz, Inc. v. COPAN*, 113 DPR 517, 528 (1982).

<sup>34</sup> Véase COD. CIV. PR arts. 1044 & 1208, 31 LPRA §§ 2994, 3373 (2016).

<sup>35</sup> Ley de Contratos de Distribución, Ley Núm. 75 de 24 de junio de 1964, 10 LPRA §§ 278-278e (2013).

Torres, Rivera García y Feliberti Cintrón. Esta última es la que, desde un punto de vista doctrinal-contractual, amerita análisis.

#### A. Hechos

La parte recurrida, la contadora pública autorizada Liza Serra Torres (en adelante, “CPA Serra”), compró una participación en una corporación de servicios profesionales llamada Reyes Ramis CPA Group, P.S.C. (en adelante, “Reyes Ramis CPA”) y comenzó a trabajar en dicha empresa.<sup>36</sup> A los tres años, decidió terminar esa relación y suscribió un “Acuerdo Privado de Renuncia Voluntaria, Redención y Compraventa de Acciones Corporativas” que incluyó una cláusula de no competencia mediante la cual pactó no contratar con clientes de Reyes Ramis CPA por un término de dieciséis meses. Dicha restricción no aplicaba a los clientes originales de CPA Serra previo a unirse a Reyes Ramis CPA.

Meses después, Reyes Ramis CPA demandó a CPA Serra alegando incumplimiento con la cláusula de no competencia. En síntesis, adujo que CPA Serra atendía al menos seis clientes incluidos en el listado de clientes prohibidos por la cláusula de no competencia. La parte demandada contestó la demanda arguyendo que la cláusula de no competencia era nula por exceder el tiempo de vigencia de un año establecido en *Arthur Young & Co. v. Vega III*.<sup>37</sup>

---

<sup>36</sup> Reyes Ramis v. Serra Torres, 195 DPR 828 (2016).

<sup>37</sup> Arthur Young & Co. V. Vega III, 136 DPR 157 (1994). En *Arthur Young & Co.*, el Tribunal Supremo validó las cláusulas de no competencia en un contexto laboral siempre y cuando se ajusten a los siguientes contornos:

Primero, el patrono debe tener un interés legítimo en dicho acuerdo, esto es, que de no recibir la protección de una cláusula de no competencia, su negocio se vería sustancialmente afectado. La magnitud de este interés se medirá, entre otras cosas, a la luz de la posición del empleado dentro de la empresa. Esto es, que la existencia del interés del patrono estará directamente relacionada y dependerá de que el empleado, por la posición que asume en la empresa, esté facultado para competir de forma efectiva con su patrono en un futuro.

Segundo, el alcance de la prohibición debe corresponder con el interés del patrono, en cuanto a objeto, término y lugar de restricción o clientes afectados. El objeto de la prohibición se debe limitar a actividades similares a las efectuadas por el patrono; no es necesario que se limite a las funciones específicas del empleado. El término de no competencia no debe excederse de doce meses, entendiéndose que cualquier tiempo adicional es excesivo e innecesario para proteger adecuadamente al patrono. Por último, respecto al alcance de la prohibición, el contrato debe especificar los límites geográficos o los clientes afectados. En cuanto al área geográfica a la que aplica la restricción, ésta debe limitarse a la estrictamente necesaria para evitar la competencia real entre el patrono y el empleado. Cuando la prohibición de competencia se refiere a los clientes, debe referirse s[o]lo a aquellos que el empleado atendió personalmente durante un período razonable de tiempo antes de renunciar o en un período inmediatamente anterior a la renuncia, y que al hacerlo todavía eran clientes del patrono. Estos elementos se evaluarán teniendo en mente la naturaleza de la industria involucrada y el posible interés público relacionado.

Tercero, el patrono debe ofrecer una contraprestación a cambio de la firma del acuerdo de no competir por parte del empleado. Esta contraprestación puede consistir, por ejemplo, en la obtención de un ascenso, de beneficios adicionales en el trabajo o del disfrute de cambios sustanciales de similar naturaleza en las condiciones de empleo. Incluso sería suficiente

El Tribunal de Primera Instancia desestimó la demanda por entender que “el acuerdo de no competencia incumplía con lo establecido en *Arthur Young & Co. v. Vega III*”.<sup>38</sup> Por su parte, el Tribunal de Apelaciones confirmó al Tribunal de Instancia bajo la misma premisa ya que los hechos del caso de epígrafe eran similares a los que dieron base al litigio en *Arthur Young*. Además “enfaticó en que el acuerdo ‘surgió en el contexto del fin de una relación, no s[o]lo corporativa, sino laboral’”.<sup>39</sup> No obstante, el Tribunal Supremo concluyó —mediante sentencia— que erró el Tribunal de Apelaciones al confirmar la sentencia del Tribunal de Primera Instancia que desestimó la causa de acción. Según adelantado, la opinión de conformidad del juez asociado Kolthoff Caraballo hizo apuntes con relación a la controversia que ameritan discusión.

### B. Análisis

Según el Juez, la controversia giró en torno a la clasificación de la naturaleza de la relación contractual que dio vida a la cláusula de no competencia. Como bien se puede apreciar en la opinión de conformidad y en la jurisprudencia del Tribunal Supremo, la cláusula de no competencia responde al principio general de libertad de contratación.<sup>40</sup> Este principio no es irrestricto, por lo cual estos acuerdos de no competencia pueden ser invalidados por los tribunales.

En nuestra jurisdicción la validez de estas cláusulas en el contexto de una relación obrero-patronal se discutió por primera vez en *Arthur Young & Co.*,<sup>41</sup> donde el Tribunal Supremo condicionó las mismas a un análisis de razonabilidad. Específicamente, el Tribunal Supremo enumeró tres requisitos que debería reunir este tipo de acuerdo: “(1) debe ser necesario para proteger un interés legítimo del patrono; (2) no debe imponer al empleado una carga demasiado onerosa, y (3) no debe afectar demasiado al público”.<sup>42</sup> Además, determinó que dicho acuerdo no debería durar más de doce meses.

---

que un candidato obtenga el empleo deseado en la empresa. Sin embargo, no se admitirá como causa del acuerdo de no competencia la mera permanencia en el empleo.

Cuarto, los pactos de no competencia, como todo contrato, deben contar con los elementos esenciales para su validez: consentimiento, objeto y causa. Sin embargo, en este tipo de contratos seremos especialmente estrictos al asegurarnos de que el empleado firmó libre y voluntariamente el contrato de no competencia. No permitiremos coacción o presión indebida alguna por parte del patrono. Nada se ha alegado en el caso de marras que nos permita inferir que hubo tal coacción o presión indebida. Esta consideración, sin embargo, es innecesaria a la luz de lo que resolvemos a continuación sobre la validez del contrato.

Finalmente, es indispensable que los pactos de no competencia consten por escrito.

*Id.* en las págs. 175-76 (citas omitidas).

<sup>38</sup> *Reyes Ramis CPA*, 195 DPR en las págs. 833-34.

<sup>39</sup> *Id.* en la pág. 834.

<sup>40</sup> *Id.* en la pág. 835.

<sup>41</sup> *Arthur Young & Co. v. Vega III*, 136 DPR 157 (1994).

<sup>42</sup> *Id.* en la pág. 167.

Posteriormente, el Tribunal Supremo enfrentó otra vez un acuerdo de no competencia en el contexto de un contrato de franquicia.<sup>43</sup> Reconociendo que sus pronunciamientos en *Arthur Young & Co.* se limitaron a atender un asunto que surgió a base de una relación obrero-patronal, el Tribunal en *Martin's BBQ v. García de Gracia* expresó que el contrato de franquicia es uno de carácter comercial y que como tal el análisis de razonabilidad no se aplicaría de manera rígida, como en aquellos acuerdos incidentales a un contrato de trabajo. Tratándose de un acuerdo de no competencia en el contexto de una franquicia, el Tribunal Supremo resolvió que un término de dos años era razonable.

Tomando en consideración este trasfondo, la clasificación del negocio jurídico que da vida al acuerdo de no competencia es un elemento fundamental del análisis para determinar la validez de este tipo de cláusula. En *Reyes Ramis*, el Tribunal Supremo (y con mayor extensión la opinión de conformidad del juez asociado Kolthoff) declaró que el término de 16 meses es razonable. Para llegar a esta conclusión, el Tribunal Supremo de Puerto Rico enmarcó el acuerdo de no competencia como incidental a un contrato de compraventa de acciones.<sup>44</sup> El Juez Asociado fundamenta su opinión aludiendo a la doctrina estadounidense sobre los contratos para la venta de negocios entre socios. En este contexto, los tribunales son más laxos con los acuerdos de no competencia y el tiempo que se estima razonable puede variar desde los dos a los cinco años.<sup>45</sup>

El argumento en pos de este tipo de tratamiento es velar por la reciprocidad de las prestaciones en un contrato de compraventa entre socios. La idea es que si un socio vende su respectivo interés en el negocio, el precio de la venta incluye la plusvalía (*goodwill*), que es un activo intangible, pero de mucho valor, como los clientes, las relaciones de negocios, patentes, el nombre del negocio, entre otros.<sup>46</sup> Por tanto, podemos inferir que la cláusula de no competencia responde al interés en asegurar a ese adquirente la participación del accionista de la corporación que como contraprestación obtendrá lo que con el precio ha pagado, es decir, *todos* los activos de la corporación al momento de la perfección de la venta. Sin embargo, este principio puede resultar menos convincente cuando se trata de sociedades o corporaciones profesionales, como en *Reyes Ramis*, ya que la venta de su interés implica a su vez la terminación de la relación obrero-patronal. Cabe resaltar que dicha anomalía no escapa el análisis del Juez Asociado, que aun así trata de manera *distinta* a este arreglo que al obrero-patronal.

El juez asociado Kolthoff Caraballo aplica los requisitos esbozados en *Arthur Young Co.* haciendo la salvedad de que, como expresó el Tribunal en *Martin's BBQ*, dichos requisitos tendrían que estar atemperados a las particularidades del negocio en cuestión y los intereses de las partes. Por no haber desigualdad entre las partes, el Juez Asociado entendió que aplican los estándares de razonabilidad de

---

<sup>43</sup> *Martin's BBQ v. García de Gracia*, 178 DPR 978 (2010).

<sup>44</sup> *Reyes Ramis CPA*, 195 DPR en la pág. 852.

<sup>45</sup> *Id.* en la pág. 848.

<sup>46</sup> BLACK'S LAW DICTIONARY 810 (10th ed. 2014).

manera más laxa. De esta manera, la opinión de conformidad crea una presunción de validez de cláusulas de no competencia en casos de venta de negocios entre socios; ello, toda vez que aparentaba existir paridad de poder entre las partes en el proceso de negociación. No estamos ante el contrato de trabajo; en ese contexto, un desacuerdo sobre alguna de sus disposiciones podría acarrear consecuencias adversas para el empleado, tales como la terminación de su empleo en el caso de no aceptar todas sus cláusulas, incluyendo la de no competencia.

No obstante, debemos evitar otorgar demasiado peso al tipo de negocio jurídico que engendró la cláusula de no competencia. Es de notar que el análisis de la opinión de conformidad omite tomar en cuenta el interés de la vendedora, o en palabras del Tribunal Supremo en *Martin's BBQ*, las “dificultades irrazonables” que pudiera engendrar la cláusula de no competencia.<sup>47</sup> El examen de validez de las cláusulas de no competencia está muy atado a los hechos de cada caso, por lo que no es de difícil aprehensión que en determinado contrato de venta de negocios entre socios la parte saliente esté en una posición que, de acuerdo a las circunstancias, es equivalente a la posición en que se encuentra un empleado frente a su patrono en el contexto de un contrato de trabajo.

En su expresión concurrente, el juez asociado Estrella Martínez menciona que sí había controversia sobre si la cláusula surgió a base de una relación laboral o no. Al evaluar estas posturas, resulta evidente que la posición del Tribunal Supremo en cuanto a cómo establecer un balance entre los intereses en conflicto cuando la relación que motiva la cláusula de no competencia aún no es clara.<sup>48</sup> La clave, según la opinión de conformidad del juez asociado Kolthoff, reside en el tipo de relación contractual que motivó la cláusula de no competencia, no empee que dicha relación contractual conllevó, también, la terminación de una relación obrero patronal.<sup>49</sup>

Me parece incorrecto limitar el análisis a la relación contractual específica que motiva a la cláusula de no competencia sin considerar el origen de la relación entre las partes que pactan la cláusula de no competencia. Sin embargo, el resultado en este caso aparenta ser el correcto, puesto que el inicio de la relación entre los litigantes fue un contrato de compraventa de acciones de una corporación de servicios profesionales a la cual la demandante se unió; además, CPA Serra—junto con los restantes miembros—estructuró su relación con dicha empresa, no solo como miembro, sino como empleada. Esas circunstancias convierten en adecuado el análisis propuesto por el juez asociado Kolthoff Caraballo en su opinión de conformidad, el cual dista de lo pautado por el Tribunal en de *Arthur Young* en el contexto laboral.

---

<sup>47</sup> *Martin's BBQ*, 178 DPR en la pág. 998.

<sup>48</sup> Véase *id.* en las págs. 829-30.

<sup>49</sup> *Reyes Ramis CPA*, 195 DPR en las págs. 842-43.

### III. LA CAUSA ILÍCITA EN UN CONTRATO DE COMPRAVENTA DE UN VEHÍCULO SUJETO AL GRAVAMEN DE VENTA CONDICIONAL: ROSARIO ROSADO V. PAGÁN SANTIAGO

#### A. Hechos

Los hechos del caso son relativamente sencillos. El Sr. Rosario Rosado, (en adelante, “demandante”) era dueño de un vehículo de motor sujeto a un gravamen de venta condicional a favor de First Bank y a tenor con la Ley de Ventas Condicionales.<sup>50</sup> Restándole veintisiete pagos por realizar, el demandante suscribió un “Acuerdo de cesión de derechos y relevo de responsabilidad” con el Sr. Pagán Santiago (en adelante, “demandado”) en el que le cedió, vendió y traspasó todos sus derechos sobre el vehículo a cambio de que el demandado asumiera el pago de la deuda. Posteriormente, la entidad financiera notificó a Rosario Rosado que había re-poseído el vehículo y reclamó el pago de lo adeudado luego de que la entidad vendiera el vehículo. Rosario Rosado demandó a Pagán por incumplimiento contractual y solicitó el pago de la deuda reclamada por la entidad financiera.

El Tribunal de Primera Instancia determinó “que las partes habían suscrito un contrato válido y que el recurrido incumplió con lo pactado”.<sup>51</sup> A raíz de ello, ordenó al demandado a que pagara a First Bank el monto de la deuda, honorarios de abogado y los intereses correspondientes.<sup>52</sup> El Tribunal de Apelaciones, sin embargo, revocó el dictamen del foro primario, razonando que “el contrato que suscribieron las partes era nulo por constituir dicho negocio un convenio ilegal por razón de que First Bank nunca consintió a que se enajenara el vehículo de motor”.<sup>53</sup> Para llegar a esta conclusión, el Tribunal utilizó los incisos (7) y (8) del artículo 18 de la *Ley para la Protección de la Propiedad Vehicular*, los cuales —según el propio Tribunal Supremo de Puerto Rico— “tipifican como conducta delictiva traspasar o vender un vehículo de motor sin el consentimiento del acreedor financiero y con el propósito de defraudarlo”.<sup>54</sup>

---

<sup>50</sup> Ley de Ventas Condicionales, Ley Núm. 61 de 13 de abril de 1916, 10 LPRÁ § 31 (2013) (derogada 1996).

<sup>51</sup> Rosario Rosado v. Pagán Santiago, 196 DPR 180, 184 (2016).

<sup>52</sup> *Id.*

<sup>53</sup> *Id.* en la pág. 185.

<sup>54</sup> *Id.* Los incisos (7) y (8) del artículo 18 de la Ley Núm. 8-1987 estipulan lo siguiente:

(7) Venda, compre o en alguna forma enajene o adquiera el vehículo con la *intención de defraudar* a la compañía financiera o al comprador subsiguiente y liberarse de la deuda o del cumplimiento de las obligaciones existentes o cuando desmantele o permita que otra persona desmantele un vehículo que esté sujeto a un contrato de venta condicional, de arrendamiento financiero, o a algún otro tipo de préstamo con garantía, sin el consentimiento escrito del vendedor condicional, del acreedor o de la institución financiera.

El Tribunal Supremo, por voz del juez asociado Rivera García, determinó que, por tratarse de una legislación de carácter penal que tipifica como apropiación ilegal conductas que hasta ese momento no estaban catalogadas como tal, por prohibición constitucional, el inciso (8) del artículo 18 de la *Ley para la Protección de la Propiedad Vehicular* que no estaba vigente a la fecha de los hechos que dieron base al caso no podía aplicarse retroactivamente. Incluso, el Tribunal Supremo expresó que dicha Ley no prohíbe un contrato de este tipo sin el consentimiento del acreedor financiero cuando las partes obran de buena fe.<sup>55</sup>

A pesar de haber concluido que no existía legislación vigente que hiciese el contrato nulo, el Tribunal Supremo expresó que “la mera ausencia de tal consentimiento no es suficiente para estimarlo como ilegal. Consecuentemente, un contrato como el que está en controversia será enteramente válido entre las partes siempre y cuando no se perfeccione con el fin ilícito que la ley pretende evitar”.<sup>56</sup>

### B. Análisis

El presente caso nos trae a la atención los contratos de compraventa de un automóvil sobre el cual recae un gravamen de venta condicional. En estos casos, aunque el vendedor retiene un título formal de propiedad hasta que el comprador haya pagado el bien en su totalidad, el dueño es el comprador.<sup>57</sup> La configuración de estos contratos en nuestra jurisdicción y el incremento en el crimen asociado a la apropiación ilegal de vehículos ligados a alguna obligación financiera, alentó la aprobación de leyes dirigidas a rehabilitar la confianza de las instituciones financieras en las entidades públicas de Puerto Rico y evitar la incidencia de fraude a dichas financieras o acreedores, lo cual hace más costoso la obtención de un

---

(8) Toda persona que *actuando, como intermediario*, compre, reciba, venda o enajene un vehículo de motor, sujeto a un financiamiento, con la intención de venderlo o cederlo, sin que medie la anuencia por escrito del vendedor condicional, del acreedor o la entidad financiera que financió el vehículo de motor al comprador original, incurrirá en delito grave de tercer grado y se le impondrá una multa no menor de cinco mil dólares (\$5,000.00). El tribunal podrá imponer la pena de restitución, además de las penas aquí impuestas, a su discreción. Para propósitos de esta sección, el término ‘intermediario’ significará cualquier persona natural o jurídica que, en carácter de intermediario, corredor, agente o facilitador, se dedique a la compra, venta, cesión o cualquier otro tipo de enajenación de vehículos de motor sin estar autorizado, en virtud de una licencia de concesionario o redistribuidor o que le autorice la venta de vehículos según se requiere por ley. Nada de lo dispuesto en esta sección impedirá el procesamiento bajo cualquier otra disposición legal aplicable. Tampoco legaliza la práctica de intermediarios sin licencia de concesionario o cualquier licencia que autorice la venta de vehículos de motor, cuando se trata de vehículos de motor no financiados.

Ley para la Protección de la Propiedad Vehicular, Ley Núm. 8 de 5 de agosto de 1987, 9 LPRÁ § 3217 (7) y (8) (2013).

<sup>55</sup> Rosario Rosado, 196 DPR en la pág. 197.

<sup>56</sup> *Id.*

<sup>57</sup> Accident Ins. Co. V. ELA, 137 DPR 466, 473 n. 2 (1994).

vehículo y derrota el esquema plasmado en este tipo de contrato.<sup>58</sup> Fue como parte de este esfuerzo que nuestra Legislatura aprobó la *Ley para la Protección de la Propiedad Vehicular*.

El propósito de esta ley es velar por actuaciones que puedan redundar en el fraude o engaño a las instituciones financieras. Específicamente, dicho estatuto pretende impedir que el comprador defraude a la entidad financiera dejando de prestar su obligación al pago y a la misma vez ganando un interés económico por razón de la venta, cesión o traspaso del vehículo. Como esta ley es de naturaleza penal, está atendida a las garantías que confiere la Constitución a cada ciudadano frente a una acción penal u otra acción en la que se invoque un estatuto penal. En lo que aquí respecta, ello concierne el derecho al debido proceso, es decir, a una notificación razonable del tipo penal. Bajo este fundamento, el Tribunal Supremo acertadamente eliminó del análisis el inciso (8) de la referida ley por ser su aprobación posterior a los hechos que dieron base al caso, i.e. el perfeccionamiento del contrato de venta condicional entre el demandante y el demandado, el cual data del 19 de diciembre de 2009. No obstante, no fue hasta el 2010 que la Legislatura aprobó el inciso (8).<sup>59</sup>

Excluido del análisis el inciso (8), correspondía al Tribunal Supremo analizar el contrato suscrito bajo el inciso (7), el cual sí estaba vigente a la fecha de la transacción. Para ello, el Tribunal discutió la vertiente subjetiva de la *causa* en los contratos.<sup>60</sup> En el renglón de la causa de los contratos, el Código Civil reconoce expresamente tres tipos de causa: (1) la onerosa (la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte), (2) las remuneratorias (el servicio o beneficio que se remunera) y (3) en las de pura beneficencia o la mera liberalidad. Este análisis objetivo no es compatible con el análisis de la causa bajo un estatuto penal en donde la motivación de las partes es eje central para hallar a la parte incurso en delito. Por esta razón el Tribunal Supremo de Puerto Rico reconoció expresamente la vertiente subjetiva de la causa, la cual da cuenta de este elemento. Esta conclusión es cónsona con pronunciamientos anteriores en donde, si bien el Tribunal aludió a la motivación de la causa, no había hecho mención de la llamada causa subjetiva.<sup>61</sup>

El Tribunal Supremo no exoneró al peticionario Rosario Rosado, puesto que debe hacerse un análisis de los fines que quiso alcanzar mediante el negocio en cuestión. Como muy bien indicó el Tribunal Supremo, de una interpretación del inciso (7) no surge la invalidez del contrato por la mera falta de consentimiento del acreedor financiero, toda vez que el estatuto dispone que la venta, cesión y traspaso de un vehículo tiene que estar acompañada por la intención de defraudar al acreedor financiero. En vista de lo anterior, el Tribunal optó por devolver el caso

---

<sup>58</sup> *Rosario Rosado*, 196 DPR en la págs. 192-94.

<sup>59</sup> *Id.* en las págs. 195-96.

<sup>60</sup> *Id.* en las págs. 190-91.

<sup>61</sup> *Reyes v. Jusino*, 116 DPR 275, 282 (1985).

al foro primario para que realizara procedimientos posteriores acordes con sus pronunciamientos.

En fin, el Tribunal Supremo resolvió que “el contrato en controversia no estaba prohibido por la Ley para la Protección de la Propiedad Vehicular, y tampoco se demostró que su causa fuese ilícita”.<sup>62</sup> Por lo tanto, concluyó que el foro apelativo erró al revocar al Tribunal de Primera Instancia y al resolver que el contrato suscrito entre las partes era nulo. La conclusión a la que llegó el Tribunal Supremo era obligatoria, puesto que (1) en el Tribunal de Primera Instancia no se desfiló prueba sobre si el propósito de dicho contrato era defraudar al acreedor financiero o comprador subsiguiente y (2) el inciso (8) del artículo 18 no estaba vigente a la fecha en que se suscribió el contrato en controversia. Según reseñado, el inciso (8) entró en vigor luego de su aprobación en el 2010 y dicha ley no incluyó disposición alguna sobre su aplicación retroactiva.<sup>63</sup>

Por supuesto, no podemos concluir el comentario sobre este caso sin aclarar que las anteriores conclusiones no deberían ser aplicables, por ejemplo, a un contrato de venta de un vehículo adquirido de otro y sujeto a un contrato de arrendamiento financiero a tenor con la *Ley para Regular los Contratos de Arrendamiento de Bienes Muebles*, también conocida como *leasing*.<sup>64</sup> En efecto, dicha Ley autoriza un contrato mixto de arrendamiento y financiamiento para lograr la adquisición de bienes muebles y explícitamente decreta ilegal y nulo cualquier negocio de venta o cesión de los intereses del *arrendatario* en el contrato sin el consentimiento *previo y por escrito* del *arrendador* financiero.<sup>65</sup>

#### IV. FRAUDE EN TORNO A LA CLÁUSULA DE SELECCIÓN DE FORO: BOBÉ V. UBS FINANCIAL SERVICES INCORPORATED OF PUERTO RICO, INC.

##### A. Hechos

En este caso, los demandantes impugnaron la validez de unos contratos de financiamiento suscritos con la demandada y un cedente de los demandados.<sup>66</sup> Esta impugnación se basó en la alegación de fraude y engaño en la aprobación de ciertos préstamos. Argumentaron lo anterior a base de que los demandantes ignoraban que UBS-PR y sus corredores habían incurrido en violación de ley al tratar de manipular el valor en el mercado de estas inversiones y a estos ofrecerles a los demandados tomar dinero prestado de UBS-USA, entidad cuya existencia alegaban desconocían.<sup>67</sup>

---

<sup>62</sup> *Id.* en la pág. 198.

<sup>63</sup> *Id.* en la pág. 195.

<sup>64</sup> Ley para Regular los Contratos de Arrendamiento de Bienes Muebles, Ley Núm. 76 de 13 de agosto de 1994, 10 LPRÁ § 2401-2426 (2013).

<sup>65</sup> *Id.* § 2415.

<sup>66</sup> *Bobé v. UBS Financial Services Incorporated of Puerto Rico, Inc.*, 198 DPR 6 (2017).

<sup>67</sup> *Id.* en la pág. 10.

UBS-PR presentó una moción de sentencia sumaria solicitando que el Tribunal de Primera Instancia desestimara la demanda por falta de jurisdicción bajo el fundamento de que los contratos incluían una cláusula de selección de foro. Los demandantes expusieron que esa cláusula era inválida por alegado fraude o engaño en torno a los préstamos en controversia. Sin embargo, no incluyeron alegaciones específicas sobre fraude o engaño en cuanto a la aceptación de la cláusula de selección de foro. A raíz de ello, “el Tribunal de Primera Instancia emitió una Orden, en la cual determinó que la cláusula de selección de foro invocada por UBS-PR no le aplicaba a esa entidad . . . [y] ordenó que se continuara con el descubrimiento de prueba según había sido calendarizado”.<sup>68</sup> Al denegar la solicitud de los demandados, el Tribunal de Primera Instancia entendió que habían hechos materiales en controversia; en otras palabras, el foro primario evaluó la validez del contrato en general al tratar de resolver la controversia en los méritos, la cual realmente se circunscribía a si era aplicable o no la cláusula de selección de foro a UBS-PR.

El Tribunal de Apelaciones expidió el recurso de *certiorari* solicitado por UBS-PR y confirmó la determinación del Tribunal de Primera Instancia. El Tribunal coincidió con que aun restaba al Tribunal de Primera Instancia determinar la aplicabilidad de la cláusula de selección de foro.<sup>69</sup> Inconforme, UBS-PR recurrió al Tribunal Supremo. Por su parte, este Tribunal entendió que la controversia no versaba sobre la aplicabilidad de la cláusula de selección de foro a UBS-PR, es decir, sobre la validez del contrato en general. A su entender, la controversia en casos de contratos en los cuales se estipulan dichas cláusulas, las cuales una de las partes pretende impugnar, versa sobre la validez de la cláusula en sí. Veamos.

Para resolver, el Tribunal Supremo acude a la doctrina previamente aplicada en el caso de *Unisys v. Ramallo Brothers*,<sup>70</sup> discutida recientemente en el caso de *Abengoa, S.A. v. American Intl. Ins.*<sup>71</sup> La doctrina sedimentada en estos casos dispone que “las cláusulas contractuales de selección de foro son *prima facie* válidas y que quién se [opone] a su aplicación [tiene] el peso de la prueba”.<sup>72</sup> En este caso, el Tribunal Supremo adoptó los siguientes criterios para determinar la aplicabilidad de las cláusulas contractuales de selección de foro en determinados casos:

1. El foro seleccionado resulta ser irrazonable e injusto
2. De ventilarse el caso en dicho foro, se incurriría en una clara y patente inequidad, o sería irrazonable o injusto
3. La cláusula no es válida porque fue negociada mediando fraude o engaño
4. La implantación de dicha cláusula derrotaría la política pública del Estado.<sup>73</sup>

---

68 *Id.* en la pág. 12.

69 *Id.* en la pág. 13 (citas omitidas).

70 *Unisys v. Ramallo Brothers*, 128 DPR 842 (1991).

71 *Abengoa, S.A. v. American Intl. Ins.*, 176 DPR 512, 520-21 (2009).

72 *Bobé*, 198 DPR, en la pág. 16 (cita omitida).

73 *Id.*; véase también *Unisys*, 128 DPR en la pág. 857.

*B. Análisis*

En *Bobé*, el Tribunal Supremo determinó que la controversia versaba sobre el tercer criterio. En pos de analizar el caso según este criterio, encontró persuasiva la interpretación del tribunal federal. Por consiguiente, comenzó discutiendo el caso de *Prima Paint Corp.*,<sup>74</sup> en el cual estaba en controversia una alegación de fraude o engaño en torno a una cláusula de arbitraje. Es de importancia resaltar que la interpretación del foro federal en este caso se ciñó a lo estatuido en el *United States Arbitration Act of 1925*,<sup>75</sup> el cual expresamente permite tomar en consideración los hechos con relación al surgimiento de la cláusula de arbitraje, no el contrato en general. En otras palabras, el examen de si medió fraude o engaño se hace en referencia a la inclusión de la cláusula misma de arbitraje y no sobre fraude o engaño en el contrato. Por tanto, una parte no tendrá un argumento suficiente para impugnar la validez de la cláusula de arbitraje si lo que ha alegado es fraude o engaño en el perfeccionamiento del contrato en general. Luego, el Tribunal alude a *M/S Bremen*,<sup>76</sup> un caso donde sí estaba presente una cláusula de selección de foro. Este caso concluyó que una cláusula de selección de foro que forma parte de un contrato en el que no medió fraude debe tener pleno efecto.

Esta conclusión es una sacada fuera de contexto.<sup>77</sup> Las expresiones antes citadas fueron hechas para determinar el efecto de las circunstancias que rodearon el surgimiento de la cláusula de selección de foro con relación al peso de prueba del impugnante. *M/S Bremen* resolvió que las cláusulas de selección de foro son *prima facie* válidas y deben cumplirse al menos que la parte impugnante demuestre que es irrazonable bajo las circunstancias del caso.<sup>78</sup> Por otro lado, en *Scherk* el foro federal esclareció la norma de *Bremen* estableciendo que un ataque a este tipo de cláusula por fraude tiene que circunscribirse al pacto de la cláusula. Sin embargo, este foro —al igual que el Supremo de Puerto Rico— alude a las expresiones en *Bremen* fuera de contexto, puesto que en ese caso la controversia no giraba en torno a una alegación de fraude.<sup>79</sup> Además, hay que señalar que el Tribunal en *Scherk*, de manera un tanto dudosa y sin mayor explicación, equipara la cláusula de selección de foro con las cláusulas de arbitraje, lo cual resulta problemático en vista de que los pronunciamientos en *Prima Paint* fueron hechos estrictamente a base de un análisis estatutario.<sup>80</sup>

---

<sup>74</sup> *Prima Paint Corp. v. Flood & Conklin Mfg. Co.*, 388 U.S. 396 (1967).

<sup>75</sup> 9 U.S.C. §§ 1-14.

<sup>76</sup> *M/S Bremen v. Zapata Off-Shore Co.*, 407 U.S. 1 (1972).

<sup>77</sup> Gabriela M. Moros Luces, *El desacierto del Tribunal Supremo en el caso de Gladys Bobé v. UBS Financial Services*, IN REV, <http://revistajuridica.uprrp.edu/inrev/index.php/2018/03/26/el-desacierto-del-tribunal-supremo-en-el-caso-de-gladys-bobe-v-ubs-financial-services/> (última visita 15 de junio de 2018).

<sup>78</sup> *M/S Bremen*, 407 U.S. en la pág. 15.

<sup>79</sup> Moros Luces, *supra* nota 77.

<sup>80</sup> *Id.*

El Tribunal, a pesar de estas inconsistencias, se basó en los pronunciamientos recogidos en esta línea jurisprudencial federal para resolver que un ataque a una cláusula de selección de foro por fraude o engaño tiene que estar basado en hechos relativos a la cláusula de selección foro y no “aquél relacionado a la firma del contrato”.<sup>81</sup> Por lo tanto, revocó la determinación del Tribunal de Apelaciones y ordenó la devolución del caso al Tribunal de Primera Instancia para que el foro primario realizara el análisis correspondiente conforme a lo resuelto.<sup>82</sup> De esta manera, el Tribunal Supremo acogió el argumento de UBS-PR, a los efectos de que “el Tribunal de Apelaciones incidió al no ordenar el cumplimiento específico de la cláusula de selección de foro basándose en controversias fácticas impertinentes a tal asunto y al determinar que era necesaria la celebración de una vista evidenciaría”.<sup>83</sup> Además, el Tribunal Supremo en *Bobé* expuso que:

[C]uando las partes incluyen una cláusula de selección de foro en un contrato, [la misma] debe ser respetada, pues [[e]sta] obedece a la voluntad de los contratantes. Por ello, esta cláusula se presume válida y le corresponde a la parte que se opone a su cumplimiento probar la invalidez [de la misma].<sup>84</sup>

La exhortación no es a considerar el caso en sus méritos—es decir, el contrato—sino las circunstancias que rodearon la aceptación de la cláusula de selección de foro para determinar si medió fraude o engaño en dicha negociación. Por otro lado, es importante resaltar que la alegación de los demandantes no fue que medió fraude o error con relación a la cláusula de selección de foro y su inclusión en el contrato; según los demandantes, la formación del contrato *en general* adolecía de estos vicios.

Es importante notar que la línea jurisprudencial federal citada en gran medida se basa en la política pública de favorecer transacciones transnacionales y que en casos como *Bremen* y *Scherk* el Tribunal Supremo de Estados Unidos tomó en consideración el hecho de que las partes eran empresas sofisticadas en paridad de condiciones y poder de negociación al momento de validar las cláusulas de selección de foro en cuestión.<sup>85</sup> *Bobé* presenta una situación muy distinta, puesto que a todas luces el contrato en cuestión es uno de adhesión donde una de las partes no tiene ni remotamente la paridad de poder con la otra parte contratante.<sup>86</sup>

La controversia se pudo haber resuelto devolviendo el caso al Tribunal de Primera Instancia para que determinara la validez de la cláusula conforme a lo dispuesto en *Unysis*. No obstante, el Tribunal optó por devolver el caso al Tribunal de Primera Instancia para que este evaluara si la parte opositora adujo hechos tendientes a establecer alguno de los criterios de *Unysis*.

---

81 *Bobé*, 198 DPR en la pág. 10.

82 *Id.* en la pág. 25.

83 *Id.* en las págs. 21-22.

84 *Id.* en la pág. 22.

85 Moros Luces, *supra* nota 77.

86 *Id.*

## V. EL MANDATO EN EL CONTEXTO DEL RÉGIMEN ECONÓMICO DE LA SOCIEDAD LEGAL DE GANANCIALES: SCOTIABANK DE PR V. TCG

### A. Hechos

Este caso trata sobre un matrimonio que decidió regirse por la sociedad legal de gananciales. El Sr. Nicolás Connor, esposo de la Sra. Irma Cerezo, instituyó mediante Escritura Pública a su hija, Lillian Connor, como mandataria de poder general.<sup>87</sup> Luego, Lillian compareció en representación de su padre y, junto a su madre, otorgó una escritura de constitución de hipoteca a favor del banco Scotiabank de Puerto Rico sobre una residencia a nombre de la sociedad de bienes gananciales. El propósito de dicho negocio jurídico fue beneficiar económicamente a la corporación de Lillian Connor, The Cornerstone Group, Inc.

Incumplido el pago de la hipoteca, el acreedor hipotecario, Scotiabank de Puerto Rico, presentó una demanda de cobro de dinero y ejecución de hipoteca. A esa fecha, el esposo había fallecido; sus hijos comparecieron y presentaron una moción de sentencia sumaria arguyendo que la hipoteca era nula por ser insuficiente el poder general a través del cual la hija representó a su padre en la escritura de hipoteca. A su entender, de los propios términos del poder conferido se desprendería que este únicamente otorgaba a Lillian la facultad de representar a su padre con relación a negocios que involucrasen sus bienes privativos.

El Tribunal de Primera Instancia determinó que el poder sí facultó a Lillian a hipotecar el bien inmueble ganancial.<sup>88</sup> El Tribunal de Apelaciones confirmó este dictamen.<sup>89</sup> Así las cosas, los demandados recurrieron al Tribunal Supremo, foro que revocó las determinaciones de los foros inferiores; resolvió que el poder otorgado era insuficiente para hipotecar el bien ganancial en cuestión. Razonó el Tribunal Supremo que:

[La hija] no tenía un mandato expreso que le autorizara a realizar el negocio jurídico bajo análisis: La constitución de una hipoteca sobre el inmueble ganancial. . . . [N]uestro Código Civil dispone que '[e]l contrato celebrado a nombre de otro por quien no tenga su autorización o representación legal será nulo, a no ser que lo ratifique la persona a cuyo nombre se otorgue antes de ser revocado por la otra parte contratante'.<sup>90</sup>

Por lo tanto, como la hija no tenía capacidad representativa del causante y no hubo ratificación del negocio jurídico por parte de Nicolás o sus herederos, el Tribunal Supremo resolvió que la hipoteca que se “firmó en representación de Don Nicolás sobre el inmueble ganancial es nula por falta del consentimiento de Don

---

<sup>87</sup> Scotiabank de Puerto Rico v. TCG (The Cornerstone Group), Inc., 198 DPR 158 (2017).

<sup>88</sup> *Id.* en la pág. 164 (nota omitida).

<sup>89</sup> *Id.*

<sup>90</sup> *Id.* en la pág. 177 (citando a Cód. Civ. PR art. 1211, 31 LPRA § 3376 (2012)).

Nicholás y, por tanto, no es inscribible en el Registro de la Propiedad”.<sup>91</sup> Consecuentemente, aunque la esposa compareció al acto de hipoteca, ello “no tuvo el efecto de subsanar el defecto en la comparecencia de su esposo Nicholás”.<sup>92</sup> Esto responde al hecho de que “para enajenar bienes de la sociedad legal de gananciales se requiere el consentimiento escrito de *ambos cónyuges*”.<sup>93</sup> En fin, el Tribunal concluyó que el mandato para enajenar un bien inmueble ganancial debe (1) constar por escrito en escritura pública y (2) ser expreso, incluyéndose un requisito de especificidad en cuanto al acto de enajenación concretamente.

### B. *Análisis*

Para llegar a esta conclusión, el Tribunal acudió a las disposiciones del Código Civil sobre la enajenación de bienes gananciales, la figura del mandato y la jurisprudencia que discute el mandato en el contexto de la sociedad de bienes gananciales. Según dispuesto en el artículo 1603, los mandatos pueden ser tanto generales como especiales.<sup>94</sup> A su vez, el artículo 1604 limita los mandatos concebidos en términos generales a actos de administración.<sup>95</sup> Por tanto, los actos de enajenación (como la constitución de una hipoteca) tienen que constar de manera específica. No basta con disponer que el mandatario podrá manejar todos los asuntos del mandante; es necesario expresar los actos particulares que estaría facultado a llevar a cabo el mandatario. Dicha expresión no tiene que constar por escrito, puesto que es permisible el mandato verbal. En cuanto al requisito de especificidad, este no se refiere al objeto sobre el cual recae el mandato, sino en cuanto al mandato en sí, es decir, la prestación o el acto mediante el cual el mandatario se obligó para con el mandante.

No obstante, la normativa aplicable a la enajenación de bienes gananciales tiene un trato especial bajo la figura del mandato. Es sabido que la enajenación de un bien ganancial debe realizarse, so pena de nulidad, con el consentimiento escrito de ambos cónyuges. Al interpretar la figura del mandato con relación a la disposición de bienes gananciales, el Tribunal Supremo ha tomado en cuenta los valores que el legislador buscó proteger mediante las enmiendas al Código Civil del 1976.

En *Zarelli*,<sup>96</sup> el Tribunal Supremo se enfrentó a un contrato de mandato. Como parte de su decisión, estableció que, en aras de atemperar el mandato a los valores

---

<sup>91</sup> *Id.*

<sup>92</sup> *Id.*

<sup>93</sup> *Id.*

<sup>94</sup> Cód. Civ. PR art. 1603, 31 LPRA § 4424 (2015).

<sup>95</sup> *Id.* § 4425.

<sup>96</sup> *Zarelli v. Registrador*, 124 DPR 543 (1989).

promulgados por el legislador, el contrato de mandato para la enajenación de bienes gananciales debe constar por escrito y ser elevado a escritura pública.<sup>97</sup> Además, en contraste con la falta de requisito de especificidad en cuanto a la descripción del objeto en el mandato tradicional, para los casos de bienes gananciales sí es un requisito. En estos casos, el Tribunal determinó que el poder debe ser lo suficientemente específico para identificar el bien particular sobre el que recae las facultades otorgadas por el mandante. Por tanto, un poder que mencione *todos sus bienes muebles o inmuebles* solo abarcará los bienes privativos del mandante.

La norma pautaada por el Tribunal en este caso está acorde con los valores de equidad en la relación matrimonial encarnados en la enmienda de 1976. La norma general en el campo de obligaciones y contratos es la ausencia de requisitos de forma para la validez de un contrato. Enmarcado en este principio se encuentra el mandato, el cual ordinariamente no tiene requisito de forma para que surta efecto. Mas, es sabido que las normas se tienen que conformar a los cambios del tiempo, que a su vez llevan consigo cambios en los valores sociales, y más aún cuando una Legislatura se ha pronunciado para atender estos cambios. Por tanto, entendemos que la decisión a la que llega el Tribunal es acertada, no tan solo por las implicaciones fácticas, como las de este caso en donde la viuda y la sucesión se verían afectados por los actos aislados del causante, sino porque tales implicaciones están recogidas en el Código Civil a partir de las enmiendas de 1976.

La norma aquí aplicada no es nueva. La misma es vigente, al menos, desde el caso de *Zarelli v. Registrador*,<sup>98</sup> y responde a la interpretación conjunta de los artículos 1604 y 1313 del Código Civil de Puerto Rico.<sup>99</sup> Coincidimos con el Tribunal en que se trata de una norma esencial en nuestro ordenamiento cuya aplicación

---

<sup>97</sup> *Id.* en la pág. 555.

<sup>98</sup> *Zarelli v. Registrador*, 124 DPR 543 (1989).

<sup>99</sup> El artículo 1604 dispone que: “El mandato concebido en términos generales no comprende más que los actos de administración. Para transigir, enajenar, hipotecar o ejecutar cualquier otro acto de riguroso dominio se necesita mandato expreso. La facultad de transigir no autoriza para comprometer en árbitros o amigables componedores”. Cód. Civ. PR art. 1604, 31 LPRR § 4425 (2015). Por otro lado, el artículo 1313 del Código dispone que:

No obstante lo dispuesto en la sec. 284 de este título, ninguno de los dos podrá donar, enajenar, ni obligar a título oneroso, los bienes muebles e inmuebles de la sociedad de gananciales, sin el consentimiento escrito del otro cónyuge, excepto las cosas destinadas al uso de la familia o personales de acuerdo con la posición social o económica de ambos cónyuges.

Todo acto de disposición o administración que sobre dichos bienes haga cualquiera de los cónyuges en contravención a esta sección, y los demás dispuestos en este título, no perjudicará al otro cónyuge ni a sus herederos.

El cónyuge que se dedicare al comercio, industria, o profesión podrá adquirir o disponer de los bienes muebles dedicados a esos fines, por justa causa, sin el consentimiento del otro cónyuge. No obstante, será responsable por los daños y perjuicios que pudiere ocasionar por dichos actos a la sociedad legal de gananciales. Esta acción se ejercitará exclusivamente en el momento de la disolución de la sociedad legal de gananciales.

Cód. Civ. PR art. 1313, 31 LPRR § 3672 (2015); Véase *SLG Valencia v. García García*, 187 DPR 283 (2012); *Roselló Puig v. Rodríguez Cruz*, 183 DPR 81 (2011); *Gorbea Vallés v. Registrador*, 133 DPR 308 (1993).

debe prevalecer aun en detrimento de una institución bancaria que, en últimas instancias, perdió la garantía de su acreencia hipotecaria.