

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
DEPARTAMENTO DEL TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS
NEGOCIADO DE CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE
P.O. Box 195540
San Juan PR 00919-5540

THE SAN JUAN STAR
(Patrono)

Y

**UNION DE PERIODISTAS, ARTES
GRÁFICAS Y RAMAS ANEXAS**
(Unión)

LAUDO DE ARBITRAJE

CASO NUM: A-01-2460

**SOBRE: RECLAMACIÓN DEL PAGO
DE COMISIÓN POR VENTA DE
ANUNCIOS PUBLICITARIOS**

**ÁRBITRO
ELIZABETH GUZMÁN RODRÍGUEZ**

I. INTRODUCCIÓN

La vista de arbitraje del presente caso se celebró los días 2, 5 y 28 de marzo de 2006, en el Negociado de Conciliación y Arbitraje del Departamento del Trabajo y Recursos Humanos en Hato Rey, Puerto Rico.

Por The San Juan Star, en adelante “el Patrono” o “el periódico”, comparecieron la Lcda. Socorro Cintrón Serrano, Asesora Legal y Portavoz; José A. Martínez, Representante y Testigo; Rey Ruiz, Testigo; Gerardo Angulo, Testigo¹; y, Vanesa Cerbadillo, Oyente.

Por la Unión de Periodistas, Artes Gráficas y Ramas Anexas, en adelante “la Unión”, comparecieron la Lcda. Rosa Seguí Cordero, Asesora Legal y Portavoz; Charlie Ramis, Representante; Sergio Delgado, Testigo; e Hilda Torres, Querellante.

A las partes así representadas se les concedió amplia oportunidad de presentar toda la prueba documental y testifical que tuvieran a bien presentar en apoyo de sus

¹ El señor Gerardo Angulo compareció a la vista de arbitraje del 28 de marzo de 2006.

respectivas posiciones. El caso quedó debidamente sometido para el 5 de agosto de 2002.²

II. SUMISIÓN

Las partes no llegaron a un acuerdo sobre el asunto a resolver, por lo que ambas sometieron sus proyectos de sumisión:

Por el Unión:

Que la Honorable Árbitro determine si el Patrono violó o no el Convenio Colectivo, entre las partes, al quitarle un cliente (Asociación Médica), a la señora Hilda Torres, miembro de la unidad apropiada, y negarse a pagarle todas las comisiones de las ventas de anuncios de dicho cliente.

De determinar que sí violó el Convenio Colectivo, que se le ordene al Patrono a pagarle todas las comisiones adeudadas a la señora Hilda Torres, así como cualquier otro remedio que estime procedente.

Por el Patrono:

Que el Patrono no ha violado el Convenio Colectivo, y que no tiene que pagar comisión al empleado cuando el anuncio pautado no ha generado pago al Patrono.

Acorde al Reglamento que rige el Orden Interno de los Servicios de Arbitraje³, entendemos que el asunto a resolver es el siguiente:

² Luego de varias prorrogas del término de alegatos para someter los mismos, solicitadas por ambas partes.

³ El Artículo XIV, Inciso (b) del Reglamento del Negociado de Conciliación y Arbitraje, dispone:

- a) ...
- b) En la eventualidad de que las partes no logren un Acuerdo de Sumisión, llegada a la fecha de la vista, el árbitro requerirá un proyecto de sumisión a cada parte previo al inicio de la misma. El árbitro determinará el (los) asuntos (s) a ser resueltos (s) tomando en consideración el convenio colectivo, las contenciones de las partes y la evidencia admitida.

Determinar, si el Patrono violó o no el Convenio Colectivo, al no pagar a la Querellante las comisiones de ventas directas de anuncios publicitarios del cliente Asociación Médica, por el período reclamado, correspondiente, al mes de noviembre de 1998 y los períodos de mayo de 2000 hasta mayo de 2003.

De determinar que el Patrono incumplió, aplicar el remedio adecuado.

III. DISPOSICIONES CONTRACTUALES PERTINENTES

ARTÍCULO XXXIII

VENEDORES DE ANUNCIOS

Sec. 1. - La compañía le pagará a cada vendedor directo de anuncios una comisión por venta de anuncios de un 14.25% a ser pagadera en o antes del quince (15) de cada mes siguiente a la publicación de los anuncios.

....

Sec. 4 - Mientras el Presidente de la Compañía sea el Sr. Gerardo Angulo éste se reserva el juicio mercantil de reasignar y/o distribuir cualquiera de las cuentas del vendedor de venta directa, basándose en el criterio de cuáles son las mejores condiciones para que la cuenta obtenga el mayor crecimiento de venta. Los criterios no serán usados en forma caprichosa, arbitraria ni discriminatoria. El uso de esta sección no ocasionará cesantías de vendedores de venta directa.

NORMAS PARA LOS VENEDORES DE VENTA DIRECTA

Sec. 1 - Los vendedores de venta directa no podrán reclamar comisiones por anuncios vendidos por el personal de clasificados con respecto a cuentas directas que lleven más de un (1) año sin anunciarse específicamente en la sección de clasificados.

- a. Para efectos de la sección de clasificados las cuentas de venta directa de clasificados se considerarán cuentas libres o inactivas cuando lleven más de un (1) año sin anunciarse en las secciones de clasificados.
- b. Los vendedores de clasificados por teléfono no podrán reclamar comisiones por anuncios de venta de clasificados que aparezcan como cuentas activas de clasificados a nombre de algún vendedor. Para propósito de los vendedores de venta directa en lo que respecta al área de clasificados, cuentas activas son aquellas cuyos anuncios se han publicado en las secciones de clasificados en los últimos doce (12) meses.
- c. Cuentas que no estén activas en clasificados podrán ser vendidas para clasificados por vendedores de venta directa o vendedores de clasificados y la comisión corresponderá a quien venda la cuenta.
- d. Cuentas nuevas que entren pueden ser vendidas para las secciones de clasificados por vendedores de venta directa o clasificados.

Sec. 11 - Las cuentas de anuncios a despliegue adjudicadas a un vendedor de venta directa se convertirán en "cuentas libres" cuando no se hayan anunciado en The San Juan Star por doce (12) meses y podrán ser solicitadas o asignadas a otros vendedores de la unidad apropiada.

- a. Cualquier vendedor podrá ser instado a ceder sus cuentas por razones válidas, pero se entiende que no habrá peticiones arbitrarias de renunciar a las cuentas.
- b. Se honrarán las peticiones escritas de un cliente que prefiera a un vendedor diferente, por razones válidas, pero se entiende que a sabiendas no habrá piratería de cuentas entre

vendedores de venta directa ni tampoco de parte del personal excluido de la unidad apropiada.

...

Sec. 12 - Queda entendido lo siguiente con respecto a todo vendedor de cuenta directa:

...

- c. Procesarán, hasta donde los instruyan sus supervisores, todo material para sus cuentas incluyendo copia a maquinilla, preparación de órdenes para inserción, etc.
- d. Los vendedores obtendrán órdenes de inserciones firmadas antes de su publicación o en sustitución se aceptarán "faxes", cartas firmadas o autorizaciones telefónicas. Si el vendedor acepta un anuncio sin una orden de inserción firmada, él asume el riesgo de pagar la cantidad facturada según se explica en la Sección (c) de Reglas para Autorización de Crédito.
- e. Para honrar un "make good" el vendedor tendrá que obtener aprobación del gerente de tráfico o algún gerencial del departamento de ventas.

...

Sec. 16 - Nada en este Convenio será interpretado como que significa que los vendedores de anuncios no son empleados de The San Juan Star. Los vendedores de anuncios están cubiertos por los términos y condiciones del Convenio Colectivo en efecto entre las partes.

...

Sec. 17 - Los vendedores de venta directa habrán de obtener y someter al departamento de crédito las solicitudes

requeridas de crédito, tanto de clientes regulares como de clientes potenciales.

...

d. A los vendedores se les mantendrá informados sobre el estado de sus cuentas mediante registros del "Account Receivable Aging" El listado correspondiente a las ventas efectuadas por los vendedores durante el mes, les será entregado antes del día 15 del mes siguiente a dichas ventas con los cómputos y ajustes pertinentes para el cálculo final del pago de comisiones.

e. A los vendedores se les cargará al momento de eliminar de los libros cualquier comisión previamente pagada por anuncios que deben eliminarse de los libros por resultar incobrables después de agotadas las gestiones del departamento de crédito. Se proveerá a los vendedores información sobre cualquier "charge back" que se haga contra sus cuentas. Dichos "charge back" serán aplicados única y exclusivamente contra las comisiones ganadas por el vendedor y de ninguna manera se aplicarán contra: bonos o incentivos ganados por el vendedor; de igual manera no se podrá aplicar los "charge back" contra pagos por concepto de vacaciones, días feriados, pago por enfermedad, etc.

...

IV. RELACIÓN DE HECHOS

La aquí Querellante, Hilda Torres, es empleada del periódico San Juan Star desde el 1988 y es parte de la unidad apropiada. Se desempeña como Ejecutiva de Ventas (Vendedora Directa) del Departamento de Ventas del periódico. Como parte de sus funciones realiza ventas de anuncios para el periódico, esto es, trae clientes y propuestas publicitarias al periódico para que pauten sus anuncios. Su supervisor

directo es el Sr. Antonio Martínez, Director de Tráfico y Supervisor de Anuncios, de Ventas de Agencias Publicitarias y Vendedores.

El Patrono asigna un número de identificación a cada vendedor. Cada vendedor tiene un número distinto. El número de identificación de los vendedores identifica cuáles son los clientes de cada vendedor y sus respectivas ventas. El número de vendedor de la Querellante es el 008.

El Patrono, además, asigna un número de identificación a cada cliente. Dicho número aparece registrado en una lista del Patrono conocida como la Lista Master donde se registran todos los clientes. Dicho registro es utilizado por los vendedores para conocer si el cliente está, previamente, registrado con un número asignado o si el cliente que se trae al periódico es nuevo para el Patrono.

El vendedor cobra a razón de comisiones por las pautas de anuncios. Cada comisión es de un 14.25 % (por ciento). Dicho por ciento se cobra de manera adelantada los días quince (15) de cada mes. El vendedor cobra la comisión de los anuncios que se pauten por el cliente. Cuando un cliente se anuncia por primera vez con un vendedor, dicha cuenta le pertenece al vendedor. Al vendedor le corresponde la comisión de todo anuncio que se publique del cliente que tenga activo, aunque el anuncio haya sido pautado por otro vendedor.

Para el procedimiento de la publicación de los anuncios el vendedor prepara el formulario de "Display Insert" (Hoja de Inserción u Orden de Anuncio). Este formulario también puede ser complementado por el supervisor del vendedor o por el Departamento de Tráfico. En el documento se coloca el nombre y la información

relevante del cliente y del anuncio. Se anota, además, el número del vendedor y del cliente, y la firma del cliente y del supervisor o de algún funcionario del Departamento de Crédito para autorizarlo. El formulario consta de cuatro (4) copias en varios colores: blanco, amarillo, rosa y anaranjado. Las primeras dos (2) copias se entregan al Departamento de Crédito, una copia se entrega al cliente y otra al vendedor.

El término "New", el cual se anota en la hoja de inserción, significa que ese cliente es una cuenta nueva para el periódico. Dicho término es colocado por el Patrono. Cuando el término "new" aparece al lado del número de identificación del vendedor implica que la cuenta de ese cliente se encuentra registrado en el periódico y es nuevo para ese vendedor. Cuando el término "new" se coloca al lado del número de identificación del cliente es indicativo de que dicho cliente es nuevo para el periódico, no aparece registrado en la lista y se trata de una cuenta nueva. Cuando no aparece la palabra "new" en la hoja de inserción significa que ese cliente, debidamente identificado, está registrado y está asignado al número del vendedor que lo presenta.

El término "make good" se refiere a aquellos anuncios que el periódico repone, ya porque el anuncio original no se publicó o se incurrió en algún error en la publicación del mismo. No conlleva costo adicional al cliente.

El término "charge back" o "cash back" se refiere al dinero de aquellas comisiones que se devuelve debido a que el cliente no pagó la facturación o no hubo

un cobro por el anuncio. Significa que hubo un error en la facturación, esto es, al vendedor se le pagó en exceso o la comisión no le correspondía.

El término "Trade Out" o anuncios por auspicio o intercambio, se refiere a aquellos anuncios que se pautan sin costo metálico al cliente, sino que se publican a cambio de un servicio o producto gratuito al periódico. Dicho tipo de anuncio no conlleva el pago de una comisión al vendedor.

Posterior a la preparación de la orden del anuncio, el vendedor prepara el boceto del anuncio o presenta el preparado por el cliente al área de arte del periódico. El vendedor no tiene control sobre la publicación del anuncio en el periódico.

De la evidencia documental presentada surge lo siguiente:

- 1- En el "Display Insert", Numero de Control 2244, con fecha de 17 de noviembre de 1998, de la vendedora 008 (Querellante), surge pautado un anuncio al cliente Asociación Médica, **número 010070**, a ser publicado el 18 de noviembre de 1998, a un costo de \$882.00. Aparece el término "new", escrito a manuscrito, al lado del número del vendedor, mientras que el mismo término ("new"), que aparece mecanografiado al lado del número del cliente, fue tachado. Aparecen unas iniciales, más se desconoce si representan la autorización del Patrono. Aparece el nombre, sin la firma, del Dr. González Laboy, como representante del cliente. No aparece la firma

del vendedor. Dicho formulario fue preparado por la Querellante.⁴

(Énfasis Suplido)

- 2- En el "Display Insert", Número de Control 00242, con fecha de 16 de septiembre de 1999, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, **número 152586**, a ser publicado el 17 de septiembre de 1999, a un costo de \$1,176.00. Aparece la firma de autorización del supervisor, señor Antonio Martínez, y el nombre, sin la firma, de María Laureano, como representante del cliente. No aparece la firma de la Querellante.⁵ (Énfasis Suplido)
- 3- En la Hoja de Análisis Comparativo de Ventas por Mes y Año de la vendedora número 008 (Querellante), preparado por el Patrono, correspondiente, al mes de septiembre de 1999, surge que se pautó un anuncio para el cliente Asociación Médica, cuyo costo es de \$1,176.00.⁶
- 4- En el "Display Insert", Número de Control S1194, con fecha de 15 de octubre de 1999, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a ser publicado el 16 de octubre de 1999, a un costo de \$2,240.00. Aparece autorizado por el Patrono y el nombre, sin la firma, de Maria

⁴ Exhibit Núm. 2 - Unión

⁵ Exhibit Núm. 3 - Unión

⁶ Exhibit Núm. 11 - Patrono

Laureano, como representante del Patrono. No aparece la firma del vendedor. No aparece anotado el término "new".⁷

5- En el "Display Insert", Número de Control S0786, con fecha 26 de octubre de 1999, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a ser publicado el 28 de octubre de 1999, a un costo de \$184.00. Aparece la firma de un agente autorizado por el Patrono. Aparece el nombre, sin la firma, de María Laureano, como representante del Patrono. No aparece la firma del vendedor. No aparece anotado el término "new".⁸

6- En el "Display Insert", Número de Control S4723, con fecha de 18 de noviembre de 1999, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a ser publicado el 19 de noviembre de 1999, a un costo de \$2,240.00. Aparece autorizado por el Patrono. Aparece el nombre, sin la firma, de María Laureano, como representante del Patrono. No aparece la firma del vendedor. No aparece anotado el término "new".⁹

7- En el "Display Insert", Número de Control S3364, con fecha de 23 de noviembre de 1999, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a

⁷ Exhibit Núm. 4 - Unión

⁸ Exhibit Núm. 5 - Unión

⁹ Exhibit Núm. 6 - Unión

ser publicado el 26 de diciembre de 1999, a un costo de \$3,888.00. Surge, además, en referencia al costo, una anotación que indica “no es un pago”. No aparece la firma autorizada del Patrono. Aparece el nombre, sin la firma, de María Laureano, como representante del Patrono. No parece la firma del vendedor. No aparece anotado el término “new”.¹⁰

8- En la Hoja de “Accounts Receivable Aging, del balance de cuentas de los clientes de la Querellante, número 008, para el período de 30 de noviembre 1999, se desprende que el cliente Asociación Médica pautó anuncios con la Querellante en fechas de 17 de septiembre de 1999, a un costo de \$1,176.00; 16 de octubre de 1999, a un costo de \$2,240.00; el 28 de octubre de 1999, a un costo de \$184.00; y, el 19 de noviembre de 1999. El del 19 de noviembre de 1999, se indica que es un Intercambio. Las anteriores pautas fueron pagadas por el cliente en fecha de 30 de noviembre de 1999.¹¹

9- En el “Display Insert”, Número de Control S0205, con fecha de 30 de mayo de 2000, de la vendedora número 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, numero 152586, a ser publicado el 31 de mayo de 2000, a un costo de \$2, 240.00. Aparece anotado que dicho anuncio pasó a un intercambio por la Revista de

¹⁰ Exhibit Núm. 7 - Unión

¹¹ Exhibit Núm. 1 - Unión

Prensa Médica. Aparece el nombre, sin la firma, de María Laureano.

No aparece la firma del Patrono autorizando ni del vendedor.¹²

10- En el "Display Insert", (El Número de Control no está legible), para el mes de mayo de 2002, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, numero 152586, a ser publicado en dicho mes (el día no está legible). No aparece anotada la fecha exacta de preparación del documento. No aparece anotado el costo del anuncio. El documento no fue cumplimentado por la Querellante. No aparece el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹³

11- En el "Display Insert", Número de Control 03100, con fecha de 12 de febrero de 2002, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica a ser publicado en dicho mes (el día no está legible). No aparece anotado el número del cliente. No aparece anotado el costo del anuncio. No aparece la firma de autorización del Patrono. No aparece el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹⁴

12- Del "Display Insert", (El Número de Control no está legible), con fecha de 25 de junio de 2002, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente

¹² Exhibit Núm. 8 - Unión

¹³ Exhibit Núm. 12 - Unión

¹⁴ Exhibit Núm. 13 - Unión

Asociación Médica, número 152586, a ser publicado en dicho mes (los días no están legibles). No aparece anotado el costo del anuncio. No aparece el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹⁵

13- En el "Display Insert", Número de Control 08211, con fecha de 18 de septiembre de 2002, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, a ser publicado en dicho mes (el día no está legible). No aparece anotado el número del cliente. No aparece anotado el costo del anuncio. No aparece el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹⁶

14- En el "Display Insert", Número de Control 09207, con fecha de 10 de septiembre de 2002, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a ser publicado en dicho mes (el día no está legible). No aparece anotado el costo del anuncio. Aparece anotado el nombre, sin la firma, de Alicea, como representante del Patrono.¹⁷

15- En el "Display Insert", Número de Control 05519, con fecha de 14 de mayo de 2003, al 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surgen dos (2) anuncios pautados al cliente Asociación Médica a ser publicado en dicho mes (los días no están legibles). No aparece

¹⁵ Exhibit Núm. 14 - Unión

¹⁶ Exhibit Núm. 15 - Unión

¹⁷ Exhibit Núm. 16 - Unión

anotado el costo de los anuncios (en uno de los anuncios se indica la palabra "Gratis"). El documento fue cumplimentado por el supervisor Antonio Martínez. No aparece anotado el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹⁸

16- En el "Display Insert", Número de Control 07208, con fecha del mes de junio, a la vendedora 008 (Querellante), surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, número 152586, a un costo de \$1,250.00, a ser publicado el 5 de junio, (sobre el anuncio se indica la palabra "same"). No surge la fecha de preparación del documento ni el año de la publicación del anuncio. El documento fue cumplimentado por el supervisor Antonio Martínez. No aparece anotado el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.¹⁹

17- En el "Display Insert", Número de Control 02231, al número 021, en el espacio que corresponde al vendedor, surgen tres (3) anuncios pautados al cliente Asociación Médica, a ser publicados el 3, 5, 7 y 10 del mes de octubre. No surge la fecha de la preparación del documento ni el año de la publicación de los anuncios. No aparece anotado el costo de los anuncios pautados. El documento fue cumplimentado por el supervisor Antonio Martínez. No aparece anotado el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.²⁰

¹⁸ Exhibit Núm. 17 - Unión

¹⁹ Exhibit Núm. 18 - Unión

²⁰ Exhibit Núm. 19 - Unión

- 18- En el "Display Insert", Número de Control 03760, al número 001, en el espacio que corresponde al vendedor, surge un anuncio pautado al cliente Asociación Médica, a ser publicado el 9 y 10 del mes de noviembre. No surge la fecha de la preparación del documento ni el año de la publicación de los anuncios pautados. El documento fue cumplimentado por el supervisor Antonio Martínez. No aparece anotado el costo de los anuncios. No aparece el nombre ni la firma del cliente ni del vendedor.²¹
- 19- En el "Display Insert", Número de Control 05840, con fecha de 23 de mayo de 2003, de la vendedora número 008 (Querellante), surge dos (2) anuncios pautados para el cliente Asociación Médica, número 152586, a ser publicados el 28 y 30 de mayo de 2003, a un costo de \$2,000.00 y \$500.00. El documento está cumplimentado por el supervisor Antonio Martínez. Aparece el nombre, sin la firma, de Alicea, como representante del cliente. No aparece la firma de la Querellante. Aparece anotada la palabra "new" sobre el número de identificación de la Querellante.²²
- 20- En el Análisis de los Anuncios de Publicidad de la cuenta de Asociación Médica (#008-152586), correspondiente al código número 008 de la Querellante, para el período de 1 de enero de 1999 y 31 de

²¹ Exhibit Núm. 20 - Unión

²² Exhibit Núm. 10 - Unión

julio de 2003, preparado por el empleado Rey Ruiz, "Credit Clerk", surgen ocho (8) anuncios del cliente clasificados como comerciales en dicho período²³, por los cuales se facturó al cliente. Además, para el 30 de octubre de 2000, se realizó un Ajuste de Comisión por el anuncio del 29 de diciembre de 1999, por la cantidad de \$3,888.00.²⁴

21- En el Análisis de los Anuncios de Publicidad de la cuenta del cliente Asociación Médica (#008-152586), correspondiente al código número 008 de la Querellante, para el período del 1 de enero de 1999 y 9 de noviembre de 2004, preparado por el empleado Rey Ruiz, "Credit Clerk", surge que dicho cliente pautó catorce (14) anuncios clasificados como comerciales²⁵, por los cuales se facturó al cliente. Además, para el 30 de octubre de 2000, se realizó un Ajuste de Comisión por el anuncio del 29 de diciembre de 1999, por la cantidad de \$3,888.00.²⁶

22- En el Análisis de los Anuncios de Publicidad de la cuenta del cliente Asociación Médica (#021-152586), correspondiente al código número 021, que corresponde al Patrono para los anuncios de intercambio, para el período de 1 de enero de 1999 y 31 de octubre de 2004,

²³ En fechas específicas de 17 de septiembre; 16 y 28 de octubre; 19 de noviembre y 29 de diciembre de 1999; 28 y 31 de mayo y 5 de junio de 2003.

²⁴ Exhibit Núm. 3 - Patrono

²⁵ En fechas específicas de 17 de septiembre; 16 y 28 de octubre; 19 de noviembre y 29 de diciembre de 1999; 28 y 31 de mayo y 5 de junio de 2003; 5 y 26 de abril; 10 de junio; 23 y 31 de octubre y 9 de noviembre de 2004.

²⁶ Exhibit Núm. 9 - Unión

preparada por el empleado Rey Ruiz, "Credit Clerk", surge que dicho cliente pagó cincuenta y dos (52) Anuncios Comerciales, por los cuales se facturó al cliente²⁷. Además, se realizaron tres (3) Ajustes de Intercambio para las fechas de 24 de mayo y 26 de octubre de 2000, y 26 de agosto de 2003, por las cantidades de \$20,000.00, \$3,888.00 y \$107,370.00, respectivamente.²⁸

- 23- Copia de Anuncio de la Asociación Médica publicado en el periódico San Juan Star del 26 de agosto de 1999, a la página 44.²⁹
- 24- Copia de factura Número 8Q9926, de fecha 26 de agosto de 1999, al cliente Asociación Médica, por las cantidades de \$4,536.00 y \$1,500.00, por "Trade Out".³⁰
- 25- Copia de Anuncio de la Asociación Médica publicado en el periódico San Juan Star del 27 de agosto de 1999.³¹
- 26- Copia de factura Número 8R9959, de fecha 27 de agosto de 1999, al cliente Asociación Médica por la cantidad de \$4,436.00, por "Trade Out".³²

²⁷ En fechas específicas de 26 y 27 de agosto de 1999; 31 de mayo y 22 de octubre de 2000; 26 de abril; 22 de mayo; 5 y 22 de junio; 4 de julio; 5, 7, 10, 13, 16, 21, 25 y dos(2) en 30 de septiembre; 3, 5, 9, 11, 23, 26 de octubre; 9 y 13 de noviembre; y dos(2) en 18 de diciembre de 2001; 11, 15 y dos(2) en 22 de febrero; 17 de marzo; 9 de abril; 4 y dos(2) en 14 de mayo; 4, 7, dos(2) en 18 y 27 de junio; 16, 20, 23 de agosto; 12, 19, 23, 27 de septiembre de 2002; dos(2) en 20 de mayo y 10 de junio de 2003.

²⁸ Exhibit Núm. 11 (a, b) - Unión

²⁹ Exhibit Núm. 1(b) - Patrono

³⁰ Exhibit Núm. 1(a) - Patrono

³¹ Exhibit Núm. 2(b) - Patrono

³² Exhibit Núm. 2(a) - Patrono

- 27- Copia de Boceto de Anuncio de la Asociación Médica para una actividad a celebrarse el 21 de noviembre de 1998.³³
- 28- Copias de la publicación del periódico San Juan Star para las fechas de 18, 19 y 20 de noviembre de 1998.³⁴
- 29- El "Daily Billing Register" del 18 de noviembre de 1998, donde aparecen registrados los anuncios publicados en el periódico para dicha fecha, incluyendo las medidas del anuncio, la página en el periódico donde se publicaron, y los vendedores, identificados por su número, que realizaron la venta de dichos anuncios. En el mismo no aparece registrado la Asociación Médica. Aparece registrado el anuncio del cliente Temp. Network, al número de vendedor 008 de la Querellante.³⁵
- 30- Hojas de factura correlacionadas, (según el número asignado a cada vendedor), bajo el número de vendedor de la Querellante (008) en las que se facturó a los siguientes clientes: Temp. Network ,para el 18 de noviembre de 1998; Nono Maldonado, para el 19 de noviembre de 1998; Municipio de Aguadilla, Aut., para financiamiento Infrae y Cross Border Leasing, para el 20 de noviembre de 1998; y Autoridad de Carreteras, para el 21 de noviembre de 1998. ³⁶

³³ Exhibit Núm. 2(c) - Patrono

³⁴ Exhibit Núm. 10 - Patrono

³⁵ Exhibit Núm. 4 - Patrono

³⁶ Exhibits Núm. 5 al 9 - Patrono

31- Comunicación del 25 de agosto de 1999, suscrita por Virgen Annette Dones, Coordinadora de Medios de ERC Integrated Communications, dirigida a San Juan Star, confirmando el acuerdo con su cliente Asociación Médica con respecto a la participación del periódico, como auspiciante en una de sus actividades, a un costo de \$20,000.00, los cuales el cliente utilizará como pauta (anuncio) en el periódico.³⁷

V. ALEGACIONES DE LAS PARTES

La Unión sostuvo que el Patrono en violación al Artículo XXXIII, Sección (a) y (b), *supra*, y lo establecido por las partes en cuanto a las cuentas activas, le arrebató a la Querellante la cuenta del cliente Asociación Médica, sin mediar comunicación alguna con ésta a los efectos de que cediera su cuenta por razones válidas; y, de manera arbitraria, injustificada y caprichosamente, la privó del cobro de las comisiones resultantes de los anuncios pautados en el periódico de dicho cliente para el período de mayo de 2000 a mayo de 2003.

Señaló la Unión que mediante el "Display Insert" del 17 de noviembre de 1998, la Querellante trajo el cliente Asociación Médica al periódico para que le pautara anuncios. Que en el "Display Insert" para la orden de anuncio de la Asociación Médica, se le anotó la palabra "new" (nuevo), como cliente nuevo al periódico. Que el término "new" no se incluyó en los "Display Insert" de las demás pautas de anuncios subsiguientes que la Querellante preparó para el mismo cliente.

³⁷ Exhibit Núm. 9 - Patrono

Que, por lo tanto, el cliente Asociación Médica ya le pertenecía a la Querellante desde el 17 de noviembre de 1998; lo cual quedó demostrado cuando en la orden de anuncio se anotó la palabra "new". Que incluso quedó demostrado por el Patrono, cuando para el 23 de mayo de 2003, devolvió el cliente Asociación Médica a la Querellante y "a motu proprio" preparó un "Display Insert" a nombre de ésta en el que anotó el término "new". Que al traer a la Asociación Médica como cliente nuevo al periódico y haberle pautado un anuncio, dicho cliente le pertenecía a la Querellante como vendedora y le correspondía a ésta las comisiones de todo anuncio que el cliente pautara con el Patrono.

Indicó la Unión que luego de la Querellante haber pautado subsiguientes anuncios al cliente Asociación Médica a partir de 17 de septiembre de 1999 hasta el 30 de mayo de 2000, y por los cuales cobró las correspondientes comisiones, el Patrono tomó para sí al cliente Asociación Médica y pasó el anuncio del 30 de mayo de 2000 como un anuncio de Intercambio. Que con dicha acción el Patrono violó lo dispuesto en el Convenio Colectivo sobre la intervención de la gerencia en las cuentas de los clientes presentadas por los vendedores, pautando, ilegalmente, y facturando y cobrando anuncios de Asociación Médica, privando a la Querellante de las comisiones de dichos anuncios.

Además, que para que el periódico pudiera hacer una cuenta de Intercambio con el cliente Asociación Médica, éste tenía que estar inactivo por espacio de un (1) año, lo cual no sucedió en el presente caso. Que la cuenta de ese cliente no era una cuenta libre, esto es, nunca estuvo inactiva por un período de doce (12) meses, para

que el Patrono se lo atribuyera como un cliente de Intercambio. Que dicho cliente le pertenecía a la Querellante en todo momento y no podía ser utilizado por ningún otro vendedor, para el cobro de las comisiones, ni por la gerencia, a tenor con el Convenio Colectivo.

Por su parte, alegó el Patrono que para el mes de noviembre de 1998, no surgió publicación alguna de un anuncio de Asociación Médica que, alegadamente, la Querellante pautó el 17 de noviembre de 1998, ni se pagó comisión alguna por el alegado anuncio. Que para el 26 y 27 de agosto de 1999, el cliente Asociación Médica pautó anuncios con el periódico por auspicio, bajo el código número 021, referente a anuncios de auspicio o intercambio. Que, posteriormente, a la Querellante se le adjudicó el pago de comisiones de aquellos anuncios pautados y pagados por Asociación Médica, aún cuando la Querellante no fue quien pautó dichos anuncios para la publicación de los mismos.

Sostuvo, que a tenor con el Convenio Colectivo, el Presidente del periódico San Juan Star, Sr. Gerardo Angulo, puede disponer y reasignar las cuentas de los vendedores a su discreción cuando se trate de más y mejores beneficios a la empresa a base de un mayor crecimiento de ventas. Que el Patrono puede asumir dicha discreción siempre que no sea de forma caprichosa, arbitraria ni discriminatoria o que ocasione cesantías de vendedores de venta directa, lo cual no fue el caso en la presente querella.

VI. ANÁLISIS Y CONCLUSIONES

En el presente caso la Unión reclama que el Patrono dispuso de uno de los clientes asignados a la Querellante, conocido como Asociación Médica, y que al hacerlo le negó el correspondiente pago de comisiones por la venta de anuncios de dicho cliente, a publicarse en el periódico, para el período que cubre de mayo de 2000 a mayo de 2003.

Es la contención de la Unión que Asociación Médica ya pertenecía como cliente a la Querellante desde el 17 de noviembre de 1998, cuando ésta presentó dicho cliente por primera vez al periódico, al prepararle un "Display Insert" (orden de anuncio)³⁸ en dicha fecha, para un anuncio a ser publicado el día 18. A tenor con la evidencia dicho anuncio no fue publicado en el periódico.

Ciertamente, el vendedor no controla que un anuncio que haya pautado a un cliente a través de la orden de anuncio se publique o no en el periódico. Dicho control lo tiene el Patrono. Por lo que la publicación del anuncio, necesariamente, no determina que el cliente le pertenece a dicho vendedor y viceversa. Sin embargo, lo cierto es que la publicación del anuncio acorde a la orden que el vendedor preparó refleja de forma cierta que dicho vendedor pautó el anuncio al cliente y por el cual el periódico le factura a dicho cliente.

Por otra parte, la evidencia indica que cada vendedor al pautar un anuncio se cerciora si el cliente ya tiene un número de identificación en los registros del Patrono

³⁸ Exhibit Núm. 2 - Unión

y, si se encuentra o no activo bajo otro vendedor. Esto lo coteja revisando la lista de clientes del Patrono. De esta manera se determina si el cliente es nuevo para el periódico. Cuando se trata de un cliente nuevo, tanto la palabra "New" como el número de identificación a dicho cliente lo inserta el Patrono en la orden de anuncio que somete el vendedor cuando el cliente se inicia en el periódico, a través del cual queda registrado como un "cliente nuevo" del periódico.

Por lo tanto, para determinar si un cliente está asignado o pertenece o no a un vendedor, requiere no solo de la orden de anuncio que el vendedor preparó al cliente, debidamente preparada y aprobada por el Patrono, sino que el cliente se encuentre debidamente registrado con el Patrono, ya, previamente, como cliente (tratándose de cuentas libres), o como un cliente nuevo, para que se asigne bajo el número de identificación del vendedor.

En la orden de anuncio que la Querellante preparó para el 17 de noviembre de 1998, supra, surge la información relacionada al anuncio a ser publicado, aparece la palabra "New", los nombres suscritos, sin las firmas, del supervisor Luis A. Martínez y el del Dr. Gonzalo González Laboy, como representante del Patrono. Del mismo modo aparecen las iniciales, alegadamente, de aprobación del Patrono, y el número 010070 como el número de identificación del cliente. La evidencia refleja que el número **010070** de la orden de anuncio del 17 de noviembre de 1998, no concuerda con el número **152586** con el que Asociación Médica aparece en los documentos del

Patrono;³⁹ incluso en las ordenes de anuncios de Asociación Médica preparadas, subsiguientemente, entre éstas las que la Querellante preparó posteriormente, para dicho cliente.

De la evidencia, además, surge que el pago de las comisiones a los vendedores se efectúan por adelantado. Por lo tanto, de no ser publicado el anuncio o del cliente no realizar el pago de la factura del anuncio, se devuelve la comisión recibida.

La prueba presentada, además, no refleja que la Querellante recibió el pago de la comisión correspondiente a la documentación correspondiente a la orden de anuncio de Asociación Médica de fecha de 17 noviembre de 1998, ni surge que se facturó al cliente.

Si bien la Unión argumentó que los anuncios de Asociación Médica que la Querellante preparó, posteriormente, no incluyó la palabra “New”, entendiéndose que ya el cliente Asociación Médica no era nuevo para ella, ya que lo fue para noviembre de 1998, ello por sí solo no demuestra que fue el primer anuncio de Asociación Médica.

A tenor con la evidencia presentada, y en ausencia de una mejor prueba o aquella prueba directa relacionada con el número correcto de identificación de cliente, la publicación del anuncio en el periódico o el pago adelantado de la comisión y/o la devolución de dicha comisión, la misma no demuestra que el cliente Asociación Médica se encontraba registrado con el Patrono desde el 1998, y/o estaba registrado bajo el número de identificación de la Querellante, como cliente de ésta

³⁹ Exhibits Núm. 1, 3-8, 10-13 - Patrono; 1-3, 11 - Unión

desde esa fecha. Por lo que no podemos concluir que el cliente Asociación Médica se inició en el periódico a través de la orden de anuncio de fecha del 17 de noviembre de 1998, que preparó la Querellante.

De la prueba surge, sin embargo, que Asociación Médica surge como cliente del periódico a partir de 26 de agosto de 1999, cuando el Patrono gestionó, directamente, la publicación de unos anuncios de auspicio o intercambio.⁴⁰

Seguidamente, para los meses de septiembre, octubre y noviembre de 1999, la Querellante preparó varias ordenes de anuncio del cliente Asociación Médica, con el número de identificación **152586**, con el que aparece registrado con el Patrono, con la aprobación del supervisor Luis A. Martínez, a base de los cuales cobró la comisión por la publicación de los mismos.⁴¹ En las mismas no aparece la palabra “New”.

Posteriormente, para las fechas de 23 de diciembre de 1999;⁴² 30 de mayo de 2000⁴³ al 20 de mayo de 2003, y, nuevamente, para el 10 de junio de 2003, el periódico gestionó unos anuncios de auspicio o intercambio de Asociación Médica.⁴⁴ La prueba refleja que la Querellante no recibió comisión por la publicación de dichos anuncios.

La Unión, por un lado, sostiene que todos los clientes de los vendedores de cuentas directas permanecerán de éstos a menos que dicho cliente no paute anuncios con el vendedor por un período de doce (12) meses. Por lo tanto, la Unión entiende

⁴⁰ Exhibit Núm. 1(a), 9 - Patrono

⁴¹ Exhibit Núm. 3-7 - Unión

⁴² La Querellante preparó la orden de anuncio en dicha fecha, el cual el Patrono lo pasó como anuncio de intercambio publicado el día 29.

⁴³ La Querellante preparó la orden de anuncio el 30 de mayo de 2000.

⁴⁴ Los mismos se identifican en los documentos del Patrono con el código 021.

que el Patrono estaba impedido de tomar para sí al cliente Asociación Médica como lo hizo para el 23 de diciembre de 1999, y, nuevamente, para el 30 de mayo de 2000, toda vez que Asociación Médica era un cliente activo de la Querellante; disponiéndose, que para hacerlo era requerido que Asociación Médica dejara de pautar anuncios con la Querellante por un período de doce (12) meses, quedando dicha cuenta como una cuenta libre.

Por otro lado, la Unión, además, sostiene que el Patrono violó el Artículo XXXIII, en sus Secciones 11(a) y (b), del Convenio Colectivo, supra, al apoderarse del cliente de la Querellante, sin notificar y consultar con ésta, para que, a base de unas razones válidas, le cediera y/o renunciara la cuenta de Asociación Médica. Entendiéndose, que con dicha acción arbitraria el Patrono incurrió en un acto de piratería con la cuenta que pertenecía a la Querellante.

En la primera postura de la Unión se niega la intervención del Patrono en la cuenta asignada al vendedor, cuando la misma se encuentra activa para éste, a base de los procedimientos que se llevan a cabo en la Compañía; mientras, en la segunda postura, la Unión, por el contrario, establece de "prima facie" la facultad del Patrono para intervenir en una cuenta activa de un vendedor, esto es, si cumple con unas condiciones de notificar y/o consultar con el vendedor y de ofrecer razones válidas para que el vendedor ceda su cuenta.

Luego de analizar el Convenio Colectivo, entre las partes, encontramos que el mismo guarda silencio sobre los anuncios de auspicio o intercambio. Esto es, nada dispone en cuanto a cuándo surgen estos y/o por cuánto tiempo pueden efectuarse

los mismos, si para efectuar un anuncio de auspicio o de intercambio se requiere que la cuenta esté inactiva por doce (12) meses y/o si requiere de la notificación, consulta y autorización previa del vendedor, entre otros aspectos, para que se proceda con dicha cuenta para tales propósitos. Incluso del Artículo XXXIII, supra, no surge que una cuenta deba estar inactiva para que pueda efectuarse un anuncio de auspicio o intercambio.

Si bien el Convenio Colectivo nada indica sobre los anuncios de auspicio o intercambio, las partes reconocen la existencia de los mismos a cambio de servicios o productos gratuitos al periódico, los cuales no generan pago de factura y por ende no genera la comisión por la publicación de los mismos, y que son generados por el Patrono. En estos casos el periódico no factura al cliente, sino en su lugar el cliente le ofrece al periódico un servicio o producto gratuito en intercambio por la (s) pauta (s) de anuncio.

A base de la evidencia entendemos, que se reconoce la facultad del Patrono de realizar anuncios de auspicio o intercambio, sin aparente limitación a la misma en cuanto a su intervención en las cuentas de sus clientes, su duración o las veces que puede intervenir para tales propósitos. Incluso, a base de una de las teorías de la Unión se reconoce la facultad del Patrono de intervenir en las cuentas activas de sus vendedores para generar un anuncio de auspicio o intercambio.

Además, la Sección 4 del Artículo XXXIII, supra, del Convenio Colectivo, se reconoce la facultad al Patrono, conferida de forma exclusiva al Sr. Gerardo Angulo como Presidente de la Compañía, de intervenir en la reasignación o distribución de

las cuentas del vendedor, (las que deben asumirse son cuentas activas sin limitación en cuanto a duración y número de veces que el Patrono puede intervenir), a base de unos criterios de mejoramientos de ventas, siempre que los cuales no sean caprichosos o discriminatorios, y de que no se utilicen para dejar cesante al vendedor. Este artículo, sin embargo, no especifica cuáles son los criterios a utilizarse y las mejores condiciones ha surgir para que ocurra un mayor crecimiento de ventas en la cuenta.

A tenor con el Convenio Colectivo, encontramos que el mismo no limita al Patrono a que éste efectúe anuncios de auspicio o intercambio con los clientes del periódico, se trate de una cuenta libre o activa. Otro de los argumentos de la Unión se dirigió a que el Patrono “motu proprio” preparó una orden de anuncio de Asociación Médica a nombre y para beneficio de la Querellante, para demostrar que el Patrono “devolvió” el cliente a la Querellante. Si bien dicha acción pudiera sostener la posición de la Unión en cuanto a que el cliente Asociación Médica le pertenecía solamente a la Querellante, no es indicativo de que el Patrono estaba impedido de realizar anuncios de intercambio para dicho cliente, y posteriormente asignar la cuenta al vendedor que, previamente, pautó anuncios al cliente.

Las partes, además, concurren que una cuenta que se mantenga activa para un vendedor, a éste le corresponde todas las comisiones que generen las pautas de anuncio que otro vendedor haya realizado a la cuenta de ese cliente.

Ciertamente, del Patrono facturar al cliente por anuncios sin pagar las debidas comisiones de los mismos actúa de forma arbitraria con el vendedor, en violación del

Artículo XXXIII, Sección 11, supra. Los anuncios de auspicio o intercambio no generan facturas para el cobro al cliente, y por consiguiente no generan comisiones al vendedor. No se presentó prueba suficiente que demuestre que el Patrono, en perjuicio de la Querellante para que ésta gestionara las pautas de anuncios para Asociación Médica y el cobro de las comisiones por los mismos, pautara anuncios a Asociación Médica por los cuales facturó y cobró dinero.

De la evidencia presentada no se desprende ni podemos concluir que el Patrono cobró al cliente Asociación Médica por todos aquellos anuncios de auspicio o intercambio que pautó al cliente dentro del término reclamado por la Querellante.

Por lo tanto, emitimos el siguiente:

VI. LAUDO

El Patrono no violó el Convenio Colectivo al no pagar las comisiones por ventas de anuncios publicitarios del cliente Asociación Médica, reclamados por la Querellante, para los períodos de noviembre de 1998, y mayo de 2000 hasta mayo de 2003.

REGÍSTRESE Y NOTIFÍQUESE.

DADO en San Juan, Puerto Rico a 17 de enero de 2007.

ELIZABETH GUZMÁN RODRÍGUEZ
Árbitro

CERTIFICACIÓN:

Archivada en autos hoy 17 de enero de 2007; y se remite copia por correo ordinario en esta misma fecha a las siguientes personas:

SR. NESTOR SOTO
PRESIDENTE
UPAGRA
PO BOX 364302
SAN JUAN PR 00936-4302

SR. GERARDO ANGULO
PRESIDENTE
THE SAN JUAN STAR
PO BOX 364187
SAN JUAN P R 00936-4187

LCDA. ROSA M. SEGUÍ CORDERO
MIRAMAR PLAZA OFFICE TOWN
101 AVE SAN PATRICIO STE 1120
GUAYNABO PR 00968

LCDA. SOCORRO CINTRÓN SERRANO
THE SAN JUAN STAR
PO BOX 364187
SAN JUAN P R 00936-4187

YESENIA MIRANDO COLÓN
Técnica de Sistema de Oficina III