

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE SAN JUAN
PANEL III

MULTIPLAZA DE
PUERTO RICO, INC.

Apelante

v.

CABO NORTE, INC. Y
OTROS

Apelados

KLAN201301602

APELACIÓN
procedente del Tribunal
de Primera Instancia,
Sala Superior de San
Juan

Caso Núm.:
KAC 2009-0095 (902)

Sobre: Incumplimiento
de Contrato

Panel integrado por su presidente, el Juez Vizcarrondo Irizarry, la Jueza Colom García y el Juez Steidel Figueroa

Steidel Figueroa, Juez Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 17 de julio de 2015.

Multiplaza de Puerto Rico, Inc., [en adelante, “Multiplaza”] apela ante este foro una sentencia del Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de San Juan, [en adelante “TPI”], en la que, tras el juicio en su fondo, se desestimó con perjuicio una demanda que presentó contra Cabo Norte, Inc., y otros codemandados¹. En la demanda alegó que un contrato que suscribió con estos en el 2007 mediante el cual adquiriría las acciones y ciertos pagarés de una corporación propietaria de una finca en donde se desarrollaría un proyecto residencial y turístico era nulo porque su consentimiento al suscribirlo estuvo viciado.

¹ Los codemandados fueron: Cabo Norte, Inc.; Interlink Investments Corporation; Luis R. Romero López, su esposa, la señora Romero y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Santiago R. Varela, su esposa Gladys Agront Sánchez y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Roberto Bengoa Cavallieri, su esposa María de los Ángeles López Tous y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Ramón F. Echeandía Vélez, su esposa Lydia A. Fuster Marrero y al Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Miguel A. Hernández Hernández, su esposa Carmen Rita Brunet González y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Juan Agustín Rivera, su esposa, la Señora Rivera y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Fulano de Tal, Corporación ABC y Aseguradora XYZ; Iván Canino; Canino, Romaguera & Associates; y Chartis, Inc.

En específico alegó que durante la negociación del contrato no se le proveyó un estudio de suelos con fecha del 2 de enero de 2002 y que no se le comunicó que la Agencia Federal para el Manejo de Emergencias [en adelante, "FEMA"] había iniciado procedimientos para reclasificar los niveles de inundabilidad del terreno que Multiplaza interesaba desarrollar. Por ello reclamó la devolución del dinero que entregó como parte de la transacción, así como indemnización por alegados daños y honorarios de abogado. Tras evaluar los señalamientos de error imputados al TPI, confirmamos la sentencia apelada.

I.

Cabo Norte, Inc., [en adelante, "Cabo Norte"] es una corporación organizada bajo las leyes de Puerto Rico cuyos accionistas son varias personas naturales y jurídicas. En el 2004 adquirió por compra una finca de aproximadamente 202.45 cuerdas ubicada en Aguadilla la cual interesaba desarrollar como un proyecto residencial y turístico que se llamaría "Costa del Sol". Para ello contrató la firma CMA Architects & Engineers, LLC, [en adelante "CMA"] para que diseñara la obra interesada y obtuviera los permisos correspondientes, entre otras cosas. Como parte de las gestiones realizadas, Cabo Norte obtuvo de la Junta de Planificación una consulta de ubicación y varios permisos de la entonces existente Administración de Reglamentos y Permisos.

En algún momento en el 2005, los accionistas de Cabo Norte decidieron vender el proyecto, para lo cual contrataron una corredora de bienes raíces. Fue a través de esta que se contactó a Multiplaza, entidad aquí apelante, la cual mostró interés en el proyecto. Durante el período de negociación, Multiplaza estuvo representada por su presidente el licenciado Juan Ramón Zalduondo.

La venta se estructuró como una compraventa de acciones y pagarés. Para viabilizar esa finalidad, las partes —Multiplaza y los accionistas de Cabo Norte— suscribieron una carta de intención el 13 de marzo de 2007. En este documento se indicó:

1. Seller and Buyer have reached certain preliminary agreements with regards to the Price and the terms of the purchase of Shares (the “Transaction”).
2. Based on these preliminary agreements, Seller has agreed to provide Buyer with certain documentation requested by Buyer (the “Evaluation Material”) in order for Buyer to finalize its review of the permits and authorization granted by the Puerto Rico Planning Board and other public entities for the development of the Property. Buyer will have commencing on the date hereof, seventeen (17) calendar days to review such documentation (“Evaluation Term”). [...]².

La firma del contrato debía realizarse en el plazo indicado en la carta de intención, período durante el cual, Multiplaza evaluaría los documentos que se le suministrarían. La carta de intención requería un depósito no reembolsable de \$100,000, el cual el licenciado Zalduondo pagó. El precio de venta acordado fue \$18,500,000.

Más tarde, el 9 de abril del mismo año, Cabo Norte y sus accionistas otorgaron un contrato que titularon “Stock and Notes Purchase Agreement” [en adelante, “el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007” o “el SNPA”], el cual dispuso lo siguiente:

Additional Conditions to Obligations of Purchaser. The obligations of Purchaser to consummate the transactions contemplated hereby are subject to the satisfaction at or prior to the Closing of the following conditions, any or all of which may be waived, in whole or in part, to the extent permitted by applicable law, by Purchaser:

(a) Representations and Warranties. Each of the Representations and Warranties of Sellers and the Company contained in this Agreement shall have been true, correct and complete in all respects on the date hereof and as of the Closing Date, as though made on and as of the Closing Date.

(b) Agreements and Covenants. Sellers and the Company shall have performed or complied in all respects with all agreements and covenants required by this Agreement to be performed or complied with by it on or prior to the Closing Date³.

² *Apéndice de la apelación*, en la pág. 634.

³ *Íd.*, en las págs. 655-657.

Añade este documento:

Termination. This Agreement may be terminated by giving written notice at any time prior to the Closing as follows:

(a) ...

(b) By Purchaser, if Purchaser determines that any one of the representations and warranties made by the Seller hereunder are not true and correct or if any of the Seller have violated any of the covenants of the Sellers hereunder and such misrepresentation or violation shall not have been cured within thirty (30) days after notice thereof has been given by Purchaser to Sellers, in which case the Purchaser shall notify the Sellers and the Escrow Agent and the Purchaser shall be entitled to recover the Deposit; or

(c) by the Sellers, if Sellers determine that Purchaser shall have breached or violated in any respect any of its representations, warranties or covenants set forth in this Agreement, and such breach or violation shall not have been cured within thirty (30) days after notice has been given by Seller to Purchaser. In any such event, Escrow Agent is hereby direct by the parties to deliver to the Sellers the Deposit as liquidated damages for such termination⁴.

Luego de que se suscribiera este documento, en mayo de 2007, Multiplaza y F&R Construction Group Inc., se asociaron para distribuir los costos y ganancias del desarrollo del proyecto en un 50% para cada una de estas entidades.

Multiplaza, Cabo Norte y sus accionistas enmendaron el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007 en varias ocasiones. La primera fue el 9 de mayo de 2007 mediante un documento titulado "First Amendment to Stock and notes Purchase Agreement"⁵ con el cual se prorrogó la fecha del cierre de la transacción hasta el 17 de julio de 2007. Con la firma de esta enmienda Multiplaza pagó un depósito de \$100,000 y se comprometió a pagar como parte del precio final de la compra los intereses que cierto préstamo comercial concedido por el Banco Popular de Puerto Rico generara durante el período de la prórroga. La segunda enmienda fue el 17 de julio de ese mismo año, ("Second Amendment to Stock and notes Purchase Agreement"⁶) mediante el cual se prorrogó la fecha de cierre de manera escalonada hasta el 31 de octubre de 2007. Como parte de este acuerdo Multiplaza se comprometió,

⁴ *Íd.*, en las págs. 657-658.

⁵ *Íd.*, en las págs. 683-684.

⁶ *Íd.*, en las págs. 687-690.

esencialmente, a pagar \$150,000 no más tarde del 31 de julio de 2007, de modo que se extendiera la fecha de cierre hasta el 31 de agosto de ese año; \$150,000 pagaderos no más tarde del 31 de agosto de 2007 para que se prorrogara la fecha de cierre hasta el 30 de septiembre del mismo año; y \$200,000 no más tarde del 30 de septiembre de 2007 para que se extendiera el plazo para realizar el cierre hasta el 31 de octubre siguiente. Incluyó también similar acuerdo al alcanzado cuando se pactó la primera enmienda en cuanto a los intereses que se acumularan del préstamo comercial con el Banco Popular durante el período de prórroga.

La tercera enmienda se pactó el 31 de octubre de 2007⁷. En ella se acordó una prórroga hasta el 31 de marzo de 2008. También se acordó que Multiplaza realizaría ciertos pagos periódicos, estos son, esencialmente: (1) \$200,000 la fecha en que se suscribió la enmienda; (2) \$200,000 pagaderos no más tarde del 30 de noviembre de 2007 para prorrogar el plazo hasta el 31 de diciembre de 2007; (3) \$200,000 no más tarde del 31 de diciembre de 2007 para prorrogar el plazo hasta el 31 de enero de 2008; (4) \$400,000 pagaderos no más tarde del 31 de enero de 2008 para prorrogar el plazo hasta el 29 de febrero siguiente; y (5) \$400,000 pagaderos el 29 de febrero de 2008 para que se prorrogara el plazo hasta el 31 de marzo de 2008. El TPI concluyó como cuestión de hecho, sin que se haya impugnado en apelación dicha determinación, que el último pago de Multiplaza se realizó mediante cheque expedido el 9 de enero de 2008, por lo que concluyó el TPI que el plazo para el cierre se prorrogó hasta el 31 de enero de 2008⁸.

⁷ *Íd.*, en las págs. 692-696.

⁸ *Determinación de hechos número 56, Apéndice*, en la pág. 1329.

Luego del 31 de enero de 2008, las partes realizaron varias reuniones. El 6 de mayo de 2008, Multiplaza, por medio del licenciado Zalduondo, comunicó que era “necesario reevaluar los términos de la compra”⁹, tras hacer referencia a las condiciones del suelo en donde se interesaba desarrollar el proyecto. En particular, comunicó ciertas preocupaciones por los costos que acarrearía desarrollar el proyecto por razón del relleno que habría que transportar hasta el lugar. Por ello, Multiplaza solicitó la revisión del precio de venta y formuló una propuesta para encarar la situación identificada.

En respuesta a este memorando, Cabo Norte envió a Zalduondo el 8 de mayo de 2008 una comunicación que, en lo pertinente, indicó:

El término provisto bajo el SPA [Acuerdo de Compraventa de abril de 2007] para el cierre de la transacción contemplada por el mismo terminó el 31 de enero del 2008 (el “Término”), ya que no se hizo el pago correspondiente para extender la opción. Por tanto, conforme a los términos del SPA, la opción a compraventa que se concedió ha terminado.

Habiendo expirado el término, no hemos podido llegar a un acuerdo para conceder un término adicional para el cierre. Por tanto, por la presente le informamos que damos por terminadas las discusiones.

De tener alguna duda, puedes comunicarte conmigo a tu conveniencia¹⁰.

El 12 de agosto siguiente, Multiplaza envió a los vendedores una carta mediante la cual “dio por terminado” el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007. La carta indicó:

Represento a Multiplaza de Puerto Rico, Inc. (“Multiplaza”) en relación a la frustrada transacción de compraventa de las acciones de Cabo Norte, Inc.

El pasado 6 de mayo de 2008, Multiplaza, por conducto de su presidente, Lcdo. Juan R. Zalduondo, comunicó por escrito al Lcdo. Juan A. Rivero la necesidad de re-negociar los términos de la transacción de compraventa. Multiplaza fundamentó su posición en la variación marcada entre los niveles del terreno del proyecto según requeridos por FEMA y los niveles que aparecen en los planos preparados por CMA y que le fueron entregados a Multiplaza por el

⁹ *Apéndice de la apelación*, en la pág. 756.

¹⁰ *Íd.*, en la pág. 758.

Vendedor como parte de sus obligaciones bajo el “Stock and Notes Purchase Agreement” (“SNPA”).

Dado el hecho [de] que el Vendedor negoció dichas elevaciones con FEMA después de firmado el SNPA sin notificar de ello a Multiplaza, y que el estudio de suelo, entregado por el Vendedor en marzo de 2008, presenta unas incógnitas que no fueron representadas por el Vendedor antes de firmado el SNPA, Multiplaza se ve forzada a dar por terminado el SNPA puesto que el costo del desarrollo representará entre doce a dieciséis millones de dólares adicionales a lo inicialmente contemplado por Multiplaza.

En vista de que nadie en representación del Vendedor ha contestado la referida comunicación de Multiplaza sobre la necesidad de renegociar los términos del SNPA, dado el hecho de que los niveles del terreno para el proyecto resultaron ser distintos a los representados por el Vendedor a través de los planos de CMA, Multiplaza por la presente d[a] por terminado el SNPA a tenor con el Artículo 8.1 (b) del SNPA. Sin perjuicio de la efectividad de dicha terminación mediante la presente notificación, quedo a su disposición para negociar una terminación ordenada al amparo del Artículo 8.1 (a) del SNPA.

Multiplaza reserva todos sus derechos para el recobro de los daños y perjuicios sufridos causados por el Vendedor¹¹.

Posteriormente, Multiplaza instó el pleito que originó esta apelación. Alegó, en esencia, que tras mostrar interés en adquirir y desarrollar el proyecto “Costa del Sol” inició negociaciones con Cabo Norte y sus accionistas, quienes le suplieron los documentos relacionados al proyecto y los permisos adquiridos. Hizo referencia a los documentos otorgados entre las partes y alegó que hizo un depósito total de \$1,249,760 acreditables al precio de venta. Alegó, además que:

32. Luego de suscrito el SNPA, [Acuerdo de Compraventa de abril de 2007] y previo a que llegara el momento de otorgar el contrato de [compraventa], Multiplaza adviene en conocimiento de que la propiedad objeto del SNPA fue clasificada por FEMA como un área especial de riesgo a inundación.

33. Este decreto de la agencia impuso condiciones tan onerosas al desarrollo de Costa del Sol que el mismo dejó de ser rentable.

34. Además, FEMA impuso una variación esencial en la propiedad, causando que la misma pasara a ser un área especial de riesgo a inundación con todas las consecuencias legales que conlleva esta clasificación¹².

¹¹ *Íd.*, en las págs. 760-761.

¹² *Íd.*, en la pág. 771.

Imputó a los apelados conocer estos hechos y que no los informaron durante la negociación. Consecuentemente, invocó varias disposiciones legales para reclamar la devolución del depósito pagado, así como los intereses, e indemnización por los daños que alegó sufrir.

Tras los trámites usuales en este género de litigio, se realizó el juicio en su fondo. El primer día se informó al tribunal que la parte demandante había llegado a un acuerdo confidencial en cuanto a una de las causas de acción con los codemandados Iván Canino, Canino Romaguera & Associates y Chartis, Inc. Antes, el foro primario había emitido sentencia parcial sin perjuicio por desistimiento en cuanto a Miguel A. Hernández, sus esposa Carmen Rita Brunet González, la Sociedad Legal de Bienes Gananciales que estos componen y Juan Agustín Rivero. Con estas acciones, al iniciar el juicio dichos codemandados no figuraban en el pleito¹³.

Celebrado el juicio, el TPI emitió la sentencia apelada en la que desestimó la reclamación de Multiplaza con perjuicio y le impuso el pago de costas y \$10,000 de honorarios de abogado. Inconforme, Multiplaza acudió a este foro. Imputó al TPI que incurrió en los siguientes errores:

- A. ERRÓ EL TPI AL NO CONCLUIR QUE MULTIPLAZA TERMINO EL SNPA CONFORME AL ARTÍCULO 8.1(B) DE DICHO CONTRATO, Y AL NO ORDENAR QUE SE LE DEVUELVAN A MULTIPLAZA TODOS LOS PAGOS QUE REALIZÓ CONFORME AL SNPA Y SUS ENMIENDAS.
- B. ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE LOS VENDEDORES DIERON POR TERMINADO EL SNPA LEGÍTIMAMENTE Y QUE SUPUESTAMENTE TENÍAN DERECHO A RETENER LOS PAGOS REALIZADOS POR MULTIPLAZA.

¹³ Continuaron en el pleito, y conforman la parte apelada: Cabo Norte, Inc.; Interlink Investments Corporation; Luis R. Romero López; Santiago R. Varela, su esposa Gladys Agront Sánchez y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Roberto Bengoa Cavallieri, su esposa María de los Ángeles López Tous y la Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta; Ramón F. Echeandía Vélez, su esposa Lydia A. Fuster Marrero y al Sociedad Legal de Bienes de Gananciales por ellos compuesta. Nos referiremos a todos en conjunto como “la parte apelada” o “los apelados”.

- C. ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE SUPUESTAMENTE LAS PARTE ACORDARON QUE LOS PAGOS REALIZADOS POR MULTIPLAZA SERÍAN NO REEMBOLSABLES.
- D. ERRÓ EL TPI AL IGNORAR POR COMPLETO Y NI SIGUIERA DISCUTIR LA FIGURA DE IMPOSIBILIDAD SOBREVENIDA, APLICABLE A ESTE CASO.
- E. ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE LA FIGURA DEL *REBUS SIC STANTIBUS* NO ES APLICABLE A ESTE CASO.
- F. ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE EL CONSENTIMIENTO DE MULTIPLAZA AL SNPA NO ESTUVO VICIADO POR DOLO.
- G. ERRÓ EL TPI AL CONCLUIR QUE EL CONSENTIMIENTO DE MULTIPLAZADA AL SNPA NO ESTUVO VICIADO POR ERROR.
- H. ERRO EL TPI AL CONDENAR A LA PARTE COMPARECIENTE LE PAGO DE HONORARIOS DE ABOGADO.

Resolvemos con la comparecencia de las partes.

II.

El Código Civil de Puerto Rico establece que el perfeccionamiento de un contrato obliga “no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que según su naturaleza sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley”, Artículo 1210 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3375. Además, “[q]uedan sujetos a la indemnización de los daños y perjuicios causados, los que en el cumplimiento de sus obligaciones incurrieren en dolo, negligencia o morosidad, y los que de cualquier modo contravinieren a tenor de aquéllas”, Artículo 1054 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3018.

De igual modo, el Código Civil dispone que “será nulo el consentimiento prestado por error, violencia, intimidación o dolo”, Artículo 1217 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3404. El error invalidará el consentimiento si recae sobre la sustancia de la cosa objeto del contrato, o sobre sus condiciones cuando estas hayan propiciado que celebrara, Artículo 1218 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3405. Al respecto, en *Capó Caballero v. Ramos*, 83 DPR 650, 673 (1961), se advirtió que:

aun cuando recayera sobre la cosa esencial, para que el error anule el negocio es preciso que aquel sea *excusable*; que derive de actos desconocidos del obligado sin que tal desconocimiento haya podido ser evitado con mediana prudencia o diligencia, que no sea imputada al que lo sufre, ni excusa el error

cuando la ignorancia del verdadero estado de las cosas se debe a negligencia o a culpa de quien lo invoca y tampoco puede invocarlo quien lo produce.

Advierte Puig Brutau sobre este tema que para que el error sea fundamento adecuado para una acción de anulabilidad de un contrato “[h]a de ser un error excusable o no imputable al contratante que lo ha sufrido. Dicho de otro modo, el error es inexcusable, en el sentido de que el contratante no puede ampararse en el mismo, cuando hubiese podido evitarlo empleando una normal diligencia”. II-I J. PUIG BRUTAU, FUNDAMENTOS DE DERECHO CIVIL, 91 (3ra ed. 1988).

Por su parte, configura una conducta dolosa el uso de palabras o maquinaciones insidiosas para inducir a una persona a celebrar un contrato. Artículo 1221 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3408. El dolo incluye el engaño, el fraude, la falsa representación, la indebida influencia y otras maquinaciones insidiosas. *Cruz v. Autoridad de Fuentes Fluviales*, 76 DPR 312, 319-320 (1954). *Márquez v. Torres Campos*, 111 DPR 854, 863 (1982). El dolo puede configurarse de manera positiva, esta es, cuando el engaño se manifiesta en la palabra exteriorizada; o de manera negativa, cuando se omite información o circunstancias que de ser conocidas hubieran disuadido a una parte de contratar.

El dolo es grave, y vicia de nulidad el contrato, cuando la conducta que lo configura es esencial o motiva su perfeccionamiento. Es incidental cuando el contrato se hubiera otorgado con independencia de la conducta dolosa. El dolo grave produce la nulidad del contrato. El dolo incidental solo obliga a indemnización al contratante perjudicado. Artículo 1222 del Código Civil, 31 L.P.R.A. sec. 3409; *Cruz v. Autoridad de Fuentes Fluviales*, 76 DPR, en la pág. 317.

La posibilidad de atacar la eficacia de un negocio jurídico por algún vicio en el consentimiento está prevista en el artículo 1253

del Código Civil que establece que “la acción de nulidad durará 4 años” plazo que “empezará a correr en los [casos] de error, o dolo, o falsedad de la causa, desde la consumación del contrato”. 31 L.P.R.A. sec. 3512. Se trata de una acción de anulabilidad cuya aplicabilidad supone la existencia de un contrato viciado de nulidad relativa, por razón de lo que Puig Brutau llama “ciertas imperfecciones” que facultarán a las partes contratantes a solicitar la anulación. II-I J. PUIG BRUTAU, supra, en la pág. 303. Se trata, por lo tanto, de un escenario en el que el vicio, aunque presente, no torna ineficaz un contrato sin el previo decreto judicial. Por ello, el paso del tiempo subsana la imperfección e impide a las partes, finalizado el plazo prescrito por el Código Civil, solicitar la anulación del acuerdo.

III.

En la apelación que nos ocupa, se cuestiona la sentencia emitida por el TPI por distintos fundamentos. En los primeros dos errores se cuestionan determinaciones del TPI con relación a cuál de las partes resolvió válidamente el contrato suscrito según los términos de este. En el tercer señalamiento de error se cuestiona la interpretación del foro primario en cuanto a que el depósito no era reembolsable. Los errores cuarto y quinto cuestionan que el TPI no aplicara ciertas defensas eximentes de la obligación de cumplir lo pactado. El sexto y el séptimo cuestionan que el foro primario no concluyera que el consentimiento prestado por Multiplaza estuvo viciado por dolo y error. El último impugna la imposición de honorarios de abogado por temeridad. Examinaremos los planteamientos.

A.

Los señalamientos de error primero, sexto y séptimo versan en torno a si Multiplaza podía resolver el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007, según su artículo 8.1, por razón de que los

apelados incurrieron en falsa representación al presuntamente no comunicar la existencia de un proceso administrativo en FEMA en el que se revisaron los niveles de inundabilidad del terreno en donde ubicaría el proyecto “Costa del Sol”, y al no proveer un Estudio de Suelos realizado en el 2002. Se alega que la omisión de proveer esta información vició el consentimiento de Multiplaza por error y dolo.

El artículo 8.1 del Acuerdo de Compraventa de abril de 2007 facultó a Multiplaza a resolver el acuerdo por el fundamento de que las representaciones y garantías de los vendedores no eran veraces. Argumenta Multiplaza que en el artículo 4.8 los vendedores representaron que no existían procesos administrativos pendientes que pudieran afectar los negocios. Dispuso la sección:

Termination. This Agreement may be terminated by giving written notice at any time prior to the Closing as follows:

(a)...

(b) by Purchaser if Purchaser determines that any one of the representations and warranties made by the Sellers hereunder are not true and correct or if any of the Sellers have violated any of the covenants of the Sellers hereunder and such misrepresentation or violation shall not have been cured within thirty (30) days after notice thereof has been given by Purchaser to Sellers, in which case the Purchaser shall notify the Sellers and the Escrow Agent and the Purchaser shall be entitled to recover the Deposit¹⁴.

Alegan que “ya para el 18 de septiembre de 2007 existía un procedimiento administrativo de FEMA en curso que afectaba los negocios, derechos y activos de Cabo Norte”¹⁵ y que “el procedimiento de FEMA afectaba la Propiedad de Cabo Norte, activo principal de Cabo Norte ... al ser clasificada ... como inundable y al verse limitado el desarrollo que se podía llevar a cabo en dicha propiedad, pues se elevaron los niveles mínimos para desarrollo requeridos por FEMA para la referida propiedad a unos niveles más altos que los existentes en la misma, con

¹⁴ *Íd.*, en las págs. 657-658.

¹⁵ *Apelación*, en la pág. 14 (ennegrecido y subrayado en el original).

implicaciones de millones de dólares”¹⁶. También alegó que contrario a lo previsto en la sección 6.1 del acuerdo suscrito, “[l]os [v]endedores participaron de las charlas del 18 de septiembre de 2007”¹⁷ organizadas por FEMA y la Junta de Planificación para explicar los “Mapas sobre Tasas de Seguro de Inundación (FIRMs)” elaborados para la zona, y que “llevaron a cabo un análisis inmediatamente después de [e]stas sobre los impactos que tendrían sobre el Proyecto las modificaciones a los FIRMs acogidas preliminarmente por FEMA”¹⁸.

Plantea Multiplaza que “[e]l Memorando de Zalduondo [del 6 de mayo de 2008] hace alusión específicamente al procedimiento iniciado por FEMA y la clasificación preliminar de la Propiedad como área especial de riesgo a inundación, y el involucramiento de los Vendedores en dicho procedimiento administrativo sin el conocimiento ni consentimiento de Multiplaza”¹⁹.

Una lectura del memorando de Zalduondo del 6 de mayo de 2008 que se aduce advierte sobre los procesos administrativos iniciados revela que dicha carta no tiene el objetivo de denunciar incumplimiento alguno de la parte apelada. Por el contrario, comunica preocupaciones por los costos que acarrearía desarrollar el proyecto por razón del relleno que habría que transportar hasta el lugar. La referencia a FEMA se da en el contexto de los planos de inundación que dicha entidad había elaborado del lugar en donde se ubicaría el proyecto, y que Multiplaza consideraba para determinar la posible cantidad de relleno que habría que transportar. Culmina el memorando con una solicitud de revisión del costo del proyecto y una propuesta para encarar la situación allí identificada. No es, por lo tanto, una carta que denuncia

¹⁶ *Íd.*

¹⁷ *Íd.*, en la pág. 15.

¹⁸ *Íd.*

¹⁹ *Íd.*

expresamente violaciones al Acuerdo de Compraventa de abril de 2007.

Luego de dicha comunicación, el licenciado Alfredo Álvarez Ibañez, mediante carta con fecha del 8 de mayo de 2008, comunicó al licenciado Zalduondo que daba por finalizado el plazo concedido en el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007, razón por la cual indicó que “la opción [de] compraventa que se concedió ha terminado”²⁰. Por su parte, el 12 de agosto de 2008, Multiplaza, por conducto del licenciado Humberto Guzmán Rodríguez, comunicó entonces a los vendedores que daba “por terminado” el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007. Adujo en esa ocasión que “nadie en representación del Vendedor ha[bía] contestado la ... comunicación de Multiplaza sobre la necesidad de renegociar los términos del SNPA, y ... que los niveles del terreno para el proyecto resultaron ser distintos a los representados por el Vendedor a través de los planos de CMA”²¹.

Los planteamientos formulados en los señalamientos de error primero, sexto y séptimo no van dirigidos a cuestionar las determinaciones de hechos del TPI que inciden sobre la resolución de estos. Más bien cuestionan las conclusiones de derecho en cuanto a qué parte ejerció válidamente la acción resolutoria del pacto del 2007. De la sentencia son relevantes al respecto las siguientes determinaciones de hechos:

20. El licenciado Zalduondo testificó que antes de involucrarse en el Proyecto su experiencia había sido como inversionista y no como desarrollador. De ahí que no había tenido relación directa con estudios de suelo ni con declaraciones de impacto ambiental. Sobre la expresión “relación directa”, él aclaró que lo que quería decir es que él no había hecho tales gestiones sino que contrataba a personas que tuvieran “expertise” en esas áreas para que lo asesoraran.

21. Según el licenciado Zalduondo, la experiencia más cercana con declaraciones de impacto ambiental la tuvo en la década de los 90 con lo que él llamó “el famoso Proyecto San Miguel Four Seasons” en el que también fue

²⁰ *Apéndice de la apelación*, en la pág. 758.

²¹ *Íd.*, en la pág. 761.

inversionista. El Proyecto San Miguel no pudo hacerse porque nunca se obtuvo una declaración de impacto ambiental final.

...

24. A preguntas de su abogado, el licenciado Zalduondo aclaró que su involucramiento en esa fase de verificar que hubiera estudios de suelo, aprobaciones y permisos no era profundo. El contrataba a profesionales que tuvieran el “expertise” en esas áreas y les preguntaba antes de hacer su inversión si la propiedad estaba apta y si allí se podía construir.

...

29. De los propios términos del *Letter of Intent* se desprende que la parte vendedora, en este caso Cabo Norte, tenía la obligación de proveerle cierta documentación a la parte compradora para que [e]sta pudiera finalizar la revisión de los permisos y de la autorización provista por la Junta de Planificación y por otras agencias públicas para el desarrollo de la Propiedad. Se pactó un término de 17 días para que el licenciado Zalduondo realizara la revisión de dichos documentos.

...

32. Luego del otorgamiento del *Letter of Intent*, Cabo Norte instruyó a CMA a proveerle a Multiplaza toda la información que [e]sta necesitase para llevar a cabo la evaluación del contrato.

...

34. Según la referida carta CMA proveyó copia de los siguientes documentos: (1) Fotos Aéreas 1991, 1995 y 1998, (2) Declaración de Impacto Ambiental Final, (3) Permiso de Urbanización, (4) Segregación 40%, (5) Desarrollo Preliminar, (6) Permisos y Endosos, (7) Estudio de Tránsito, (8) Inventario de Árboles y Plan de Reforestación, (9) Estudio de Suelos, (10) Plano Conceptual, (11) Estudio Hidrológico Hidráulico, (12) Costa del Sol Off Site Access Road and Infrastructure Drawings Set, (13) Costa del Sol Site Master Plan Aerial Photo, y (15) Off-Site Sanitary Master Plan Aerial Photo. (énfasis suplido)

35. Según el testimonio del Ing. Jorge Tirado, [e]ste preparó tres cajas idénticas con los mismos documentos. Una se le entregó al licenciado Zalduondo; otra, al arquitecto Zequeira; y la tercera la conservó en los récords de GMA.

36. El inciso 8 del *Letter of Transmittal*, desde una perspectiva gramatical, alude a un estudio de suelos. Sin embargo, en el juicio salió a relucir que se prepararon dos estudios de suelo. El primero, titulado “Report on Preliminary Geotechnical Investigation for the Proposed Costa del Sol Development”, se hizo en el 2002; y el segundo, titulado “Report On Geotechnical Investigation and Foundation Recommendations for the Proposed Costa del Sol Development”, se hizo en el 2004.

37. En su testimonio el licenciado Zalduondo admitió que el 15 de marzo de 2007 recibió una caja de documentos de parte de CMA. Este, sin embargo, alegó no haber recibido copia del Estudio de Suelos del 2002 que era el que describía la composición el terreno de la Propiedad. Según su versión, s[o]lo recibió el estudio de Suelos del 2004 del que s[o]lo surgía información sobre las carreteras que dan acceso a la Propiedad. Este testimonio es diferente al del

ingeniero Tirado y al del arquitecto Zequeira, quienes aseguran que en la caja estaba el referido estudio.

38. El licenciado Zalduondo testificó que no había revisado en detalle los documentos que estaban en la caja que le había enviado CMA. Este se limitó a verificar que estuvieran los permisos necesarios para la construcción del proyecto, que la Declaración de Impacto Ambiental hubiera sido aprobada y que todos los documentos enumerados en el *Letter of Transmittal* estuvieran en la caja.

39. Esto es, Multiplaza se limitó a corroborar que existiesen los permisos y endosos que Cabo Norte le había representado y que [e]stos estuvieran en vigor.

40. El licenciado Zalduondo, sin embargo, admitió que en la caja de documentos estaba la Declaración de Impacto Ambiental Final (“DIA-Final”) del Proyecto Costa del Sol, la que se preparó el 9 de septiembre de 2003.

...

47. En mayo de 2007, luego de que el licenciado Zalduondo firmó el SNPA, Multiplaza y F&R Construction Group, Inc. (“F&R”) se asociaron con el propósito de distribuir las ganancias y los costos del Proyecto en un 50%. F&R brindaría asistencia en los aspectos técnicos de ingeniería, aparte de hacer una inversión económica en el mismo.

48. F&R es una prestigiosa y muy respetada compañía de contratistas fundada por los hermanos Jaime, Ángel Antonio y José Miguel Fullana Olivencia.

49. Significa esto que Multiplaza firmó el contrato sin haberse asesorado con F&R sobre los aspectos técnicos del proyecto.

...

58. Del testimonio vertido durante el juicio surge que meses después de haber recibido la caja con los documentos, aproximadamente en octubre o noviembre de 2007, el licenciado Zalduondo se la envió a F&R para que allí se hiciera el análisis técnico de los referidos documentos.

59. El Ing. Jaime Fullana testificó que no revisó inmediatamente los documentos que estaban en la caja que le envió el licenciado Zalduondo. Su hermano, el Ing. Antonio Fullana, testificó que para la fecha en que se recibió la caja, “teníamos mucho trabajo y no había tiempo”.

...

75. De otra parte, los ingenieros Jordi Bofill y Jorge Tirado de CMA, y el arquitecto Zequeira explicaron que en el DIA-Final se incluyó la información de los barrenos que se realizaron para preparar el Estudio de Suelos del 2002 y un resumen de dichos resultados. Véase, Sección 3.3.2, Registro de Barrenos por GEOCIM, págs. 25 a la 31 de la DIA-Final. Véase además, Anejo 2 – Registro de Barrenos, comenzando en la pág. 107 de la DIA-Final.

76. Los ingenieros Bofill y Tirado explicaron que estos barrenos proveían al lector información suficiente para determinar la calidad y el tipo de terreno que existía en la propiedad de Cabo Norte al 2002.

77. Como se recordará, el licenciado Zalduondo admitió que en la caja de documentos recibida el 15 de marzo de 2007 estaba la DIA-Final. Con una mera lectura de la DIA-Final tanto el Ing. Jaime Fullana como el Ing. Ángel A. Fullana pudieron haber sabido qué tipo de

terrenos había en la propiedad de Cabo Norte y que existía el Estudio de Suelos del 2002. Sin embargo, como se ha expresado anteriormente, estos ingenieros no tuvieron la oportunidad de revisar la caja de documentos antes de que Multiplaza suscribiera el SNPA. Esto debido a que para esa fecha el licenciado Zalduondo no contaba con el asesoramiento de F&R y que luego de establecerse la sociedad con ésta que se les envió la caja para octubre o noviembre de 2007. El resultado final es que los ingenieros Fullana revisaron la caja de documentos casi un año después de que CMA se la hubiera enviado al licenciado Zalduondo.

79. Sin embargo, según lo testificado por el licenciado Zalduondo, [e]ste firmó el SNPA sin haber tenido asesoramiento técnico alguno. Recuérdese que el acuerdo con F&R se hizo después de la firma del contrato; y que el licenciado Zalduondo le envió la caja a F&R en octubre o noviembre de 2007, por lo menos siete meses después de recibirla²².

Con base en estas determinaciones de hechos, el TPI concluyó:

En cuanto al Estudio de Suelos del 2002, el ingeniero Tirado declaró que en efecto él preparó la caja provista por CMA el 15 de marzo de 2007, y que incluyó los dos estudios de suelo, esto es, el Estudio de Suelo del 2002 sobre el terreno donde ubicaría Costa del Sol, y el Estudio de Suelo del 2004 sobre la entrada de la finca. El licenciado Zalduondo, por su parte, alegó que s[o]lo había recibido el Estudio de Suelos del 2004.

No es necesario que el tribunal tenga que determinar si el Estudio de Suelos del 2002 estaba o no en la caja de documentos que CMA le envió al licenciado Zalduondo el 15 de marzo de 2007. En cualquiera de los dos escenarios el tribunal tendría que concluir que el consentimiento del licenciado Zalduondo, y en consecuencia el de Multiplaza, no estuvo viciado. ...

Si el referido estudio de suelo estaba en la caja, Cabo Norte lo puso a disposición de Multiplaza y no podría hablarse de ocultación de tipo alguno. Si el licenciado Zalduondo no lo leyó y esperó hasta octubre o noviembre de 2007 para enviarle la caja a los Fullana y durante varios meses ni se ocupó de preguntarles si [e]stos habían examinado los documentos, resulta más que evidente que él fue negligente y su error, si alguno, no sería excusable. De ahí que no hubiera base para determinar que hubo un error que vició el contrato de manera que [e]ste tenga que declararse nulo. A igual resultado tendríamos que llegar si el estudio de suelos no hubiera estado en la caja. Esto por razón de que no existe controversia de que en la caja estaba [la] DIA-Final. Sobre este particular hay que recalcar que la información de los barrenos realizados para preparar el Estudio de Suelos del 2002 estaban incluidos en la DIA-Final de la propiedad.... Conforme a los testificado por los ingenieros Bofill y Tirado de CMA y por el arquitecto Zequeira, de una mera lectura de la DIA-Final podía saberse cuál era la condición de los terrenos de la propiedad de Cabo Norte. El licenciado Zalduondo, sin embargo, se limitó a verificar si la DIA estaba autorizada y a enviarle varios meses después la caja de los documentos a

²² *Apéndice de la apelación*, en las págs. 1321-1334 (énfasis suplido).

los Fullana, sin darle seguimiento alguno y sin inquirir si los documentos estaban en orden²³.

Asimismo, el TPI analizó en su sentencia si hubo dolo de parte de los apelados en el supuesto de que el Estudio de Suelos del 2002 no hubiese estado entre los documentos entregados a Multiplaza para evaluación antes de que se suscribiera el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007. Razonó el TPI que “no se pasó prueba directa o indirecta que lleve a nuestro ánimo [a] concluir que la ausencia de los documentos hubiese sido un acto intencional o consciente”²⁴. Asimismo destacó que en el caso de que hubiese mediado una conducta intencional de ocultar ese estudio, había que considerar “la capacidad intelectual, la preparación académica y el conocimiento que sobre este tipo de transacciones tenía el Lcdo. Juan R. Zalduondo”²⁵. En consideración a la representación que surge del artículo 5.7 del acuerdo del 2007 —que indica que “[p]urchaser in an informed and sophisticated purchaser and has engaged advisors experienced in the evaluation and purchase of companies such as the Company as contemplated hereunder”²⁶— concluyó que Multiplaza no podía invocar que medió error al prestar su consentimiento.

²³ *Íd.*, en las págs. 1355-1356.

²⁴ *Íd.*, en la pág. 1356.

²⁵ *Íd.*, en la pág. 1357.

²⁶ Dispone el artículo 5.7 del Acuerdo de Compraventa de abril de 2007:

Purchaser in an informed and sophisticated purchaser and has engaged advisors experienced in the evaluation and purchase of companies such as the Company as contemplated hereunder. Purchaser has undertaken such investigation and has been provided with and has evaluated such documents and information as it has deemed necessary to enable it to make an informed decision with respect to the execution, delivery and performance of this Agreement and the transaction contemplated hereby. Purchaser has received all material from the Sellers and the Company relating to the Shares and the Notes, the Company and the business and assets of the Company, which it as requested and has been afforded the opportunity to obtain any additional information necessary to evaluate the merits of the transactions contemplated hereby. The Company, the Seller and their representatives have answered to Purchaser’s all inquiries that Purchaser or its representatives have made concerning the Shares and the Notes, the Company and the business and assets of the Company or otherwise related to the transaction contemplated hereby. [...].

Íd., en las págs. 654-655.

Por último, destacó el TPI que:

no se presentó prueba que evidenciara que en los suelos de la Propiedad no podía construirse el Proyecto. Tampoco se probó cuánto dinero, en exceso del contemplado por Multiplaza, [e]sta hubiera tenido que pagar para corregir el alegado problema del relleno. Como se recordará, el ingeniero Fullana indicó que tendría que hacerse otro estudio para determinar 'la magnitud del problema'. Esto nos lleva a concluir que Multiplaza ni siquiera llegó a probar a satisfacción del tribunal que la composición del terreno fuera de tal naturaleza que de haberla conocido, [e]sta no hubiera hecho el contrato²⁷.

Respecto a los procedimientos realizados por FEMA, los que incluyeron charlas celebradas en el 2007 y vistas públicas en el 2008, destacó el TPI que puesto que estas fueron públicas, Multiplaza pudo haber participado en ellas.

Las conclusiones jurídicas del TPI impugnadas en los señalamientos de error primero, sexto y séptimo son consecuentes con las determinaciones de hechos de la sentencia apelada, las que, como se dijo, no fueron impugnadas por Multiplaza. Adviértase que antes de suscribir el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007 Cabo Norte entregó a Multiplaza múltiples documentos relacionados al proyecto y su viabilidad. Aun cuando la prueba testifical fue contradictoria en torno a si el Estudio de Suelos del 2002 se encontraba entre los documentos entregados a Multiplaza por medio de su presidente, Lcdo. Zalduondo, no estuvo en controversia que entre dichos documentos se encontraba la DIA-Final, la que proveía información relevante sobre las condiciones del suelo por particularmente hacer referencia a resultados del Estudio de Suelos del 2002. En estas circunstancias, la demora u omisión en examinar con detenimiento dicho documento en particular no es imputable a la parte apelada. Tampoco constituye dicha conducta un error excusable en el contexto particular de la transacción implicada —que suponía el pago de al menos \$18,500,000— y dada la preparación y

²⁷ *Íd.*, en las págs. 1358-1359.

conocimiento de quienes participaron en la transacción. Asimismo, las determinaciones de hechos excluyen la imputación de dolo a Cabo Norte. El carácter público del proceso ante FEMA, milita contra cualquier pretensión de que hubiese habido fraude, falsa representación o una maquinación insidiosa contra Multiplaza. No se cometieron los errores primero, sexto y séptimo.

B.

En los señalamientos de error segundo y tercero se cuestiona que el TPI concluyera que Cabo Norte terminó legítimamente el contrato suscrito en el 2007 y que los pagos realizados por Multiplaza no serían reembolsables. A juicio del TPI, si el contrato constituyera un pacto de opción de compra, cuando Multiplaza cesó de realizar los pagos en los plazos pactados, Cabo Norte y sus accionistas podían dar por terminada la opción y retener los pagos efectuados hasta ese momento. Si se trataba como una compraventa, cuando Multiplaza comunicó que no realizaría los pagos en los plazos pactados, los vendedores podrían resolver el pacto y podían retener las sumas depositadas por razón de que se pactó que los depósitos no serían reembolsables²⁸.

Cabo Norte y sus accionistas han tratado el contrato suscrito por las partes como un contrato de opción de compra. Multiplaza, en cambio, lo trata como un contrato de compraventa. El TPI consideró que se trataba de un contrato de compraventa perfeccionada pero no consumada, por razón de que el contrato suscrito “carecía de la unilateralidad típica de la opción”²⁹ de compra. La precisión, sin embargo, fue para el TIP inconsecuente.

Lo cierto es que las partes pactaron la venta de acciones y pagarés de una corporación que poseía la titularidad del proyecto que Multiplaza interesaba desarrollar. En el acuerdo se pactó un

²⁸ *Íd.*, en la pág. 1360 (nota al calce 4).

²⁹ *Íd.*, en la pág. 1347 (nota al calce 3).

precio que sería pagado a plazos. Cuando se completara el pago, la entidad vendedora entregaría la titularidad de las acciones y los documentos correspondientes que acreditaban tal traspaso. De esta manera, al igual que el TPI, consideramos que la figura que más se ajusta al negocio suscrito es el contrato de compraventa, si bien la consumación o tradición quedó pospuesta hasta el pago total del precio, según los plazos establecidos.

Al respecto, Vélez Torres da cuenta de la distinción entre el surgimiento de la obligación de dar, propia de la compraventa, y la transmisión del título por parte de un vendedor, al afirmar que:

el contrato de compraventa, entonces, es uno que s[o]lo genera derechos de obligación; uno que no transmite el título de la cosa que constituye su objeto, sino que pone a una parte en aptitud de adquirir un derecho real sobre una cosa, si coetáneamente con el nacimiento del contrato, o en algún momento posterior, la otra hace entrega efectiva de la cosa que se obligó a entregar. Cuando esa entrega se realiza, se dice que ha habido la tradición y que el contrato de compraventa se ha consumado, con el efecto de transmitir el dominio de la cosa. Entonces el titular adviene titular de la cosa; nace a su favor el derecho real de propiedad.

IV-II, J.R. VÉLEZ TORRES, CURSO DE DERECHO CIVIL, DERECHO DE CONTRATOS 141 (2007).

Independientemente de la naturaleza del contrato suscrito, las partes pactaron la fecha en la que el adquirente de las acciones debía pagar el precio total convenido. Hubo varias prórrogas, la última de las cuales venció el 31 de enero de 2008, tras el correspondiente depósito efectuado por Multiplaza para ello de acuerdo a la tercera enmienda suscrita al Acuerdo de Compraventa de abril de 2007. Multiplaza incumplió con el pago del precio total convenido. Tampoco hizo depósito alguno adicional para prorrogar el plazo para efectuar el pago total. Incumplió, por lo tanto, con su parte del acuerdo.

En estas circunstancias, Cabo Norte, podía, como hizo, decretar la resolución del contrato ante el impago de Multiplaza, y de conformidad con los términos del propio contrato —que

claramente indicó que lo depositado sería entregado al vendedor como indemnización por los daños líquidos en caso de que el vendedor incumpliera alguno de los términos acordados³⁰— los depósitos le corresponderían a Cabo Norte. No se cometieron los errores segundo y tercero.

C.

En los señalamientos de error cuarto y quinto se cuestiona que el foro primario no aplicara las figuras de imposibilidad sobrevenida y la de *rebus sic stantibus*. La primera está reconocida en el Artículo 1138 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA 3193, preceptivo de que “quedará liberado el deudor en las obligaciones de hacer cuando la prestación resultare legal o físicamente imposible”. Plantea Multiplaza que “[l]a imposibilidad sobrevenida conlleva la resolución automática o simultánea de la obligación del deudor en las obligaciones de hacer, y la resolución de la obligación de la otra parte que obraba en contrapartida, por operación del artículo 1077 del Código Civil, 31 LPRA 3052”³¹.

Según Multiplaza, Cabo Norte y sus accionistas no podían cumplir una de sus obligaciones pactadas al momento de la entrega del objeto de la compraventa, en particular, la establecida en el artículo 2.3(j) del Acuerdo de Compraventa de abril de 2007 que requería que los vendedores proveyeran “a certificate executed by the Sellers and the Company to the effect that, as of the Closing Date, no changes have occurred as to the representation and warranties included in this Agreement”. A juicio de Multiplaza,

³⁰ Artículo 8.1 del Acuerdo de Compraventa de 2007, Apéndice de la apelación, en las págs. 657-658. Debe notarse que en las enmiendas primera y segunda se pactó que los pagos realizados para prorrogar el cierre o pago total del acuerdo se denominarían como “depósito”, para fines del Contrato de Compraventa de abril de 2007. De la tercera enmienda no surge similar expresión. No obstante, el texto de esta revela que la extensión de los plazos operaría en consideración a los pagos adicionales que se realizarían.

³¹ *Apelación*, en la pág. 20.

dicha obligación advino imposible de cumplir para Cabo Norte por razón del procedimiento iniciado por FEMA.

Por su parte, la figura de *rebus sic stantibus* permite revisar los términos de un contrato. Se fundamenta en “diversos principios de la teoría general de las obligaciones y los contratos, tales como la buena fe, el abuso del derecho y la equidad contractual.” *Oriental Bank & Trust v. Perapi S.E., y otros*, Res. 5 de noviembre de 2014, 2014 TSPR 133. Varios requisitos deben concurrir para que sea aplicable:

(1) que ocurra una **circunstancia imprevisible** como una cuestión de hecho dependiente de las condiciones que concurren en cada caso, lo cual es un requisito fundamental; (2) que el cumplimiento con las prestaciones del contrato sea extremadamente oneroso, lo cual también es una cuestión de hecho; (3) que no se trate de un contrato aleatorio o que haya un elemento de riesgo que sea determinante; (4) que ninguna de las partes haya incurrido en algún acto doloso; (5) que se trate de un contrato de tracto sucesivo o que esté referido a un momento futuro; (6) que la alteración de las circunstancias ocurran con posterioridad a la celebración del contrato y que presente un carácter de cierta permanencia, y (7) que una parte invoque la aplicación de la doctrina.

Íd. (énfasis en el original).

Multiplaza plantea que el procedimiento iniciado por FEMA y la clasificación que se dio a la propiedad en donde se desarrollaría el proyecto “Costa del Sol” constituyeron “cambios importantes en el estado de hechos contemplado por las partes al momento de contratar el SNPA”³².

Si bien la clasificación de la inundabilidad del terreno en cuestión y los procesos relacionados a este ocurrieron luego de que se suscribiera el Acuerdo de Compraventa del 2007, lo cierto es que desde el momento en que se firmó el contrato, había indicios concretos en los documentos provistos a Multiplaza de que existían riesgos relacionados a la viabilidad del terreno en las circunstancias en las que se encontraba. Asimismo, las prestaciones principales implicadas en la compraventa suscrita

³² *Íd.*, en la pág. 21.

eran la entrega de acciones y pagarés de una corporación y los documentos que acreditaban la adquisición, y el pago del precio previsto. Nada en la prueba revela que la parte vendedora estuviera imposibilitada de cumplir estas prestaciones. Más aún, la ausencia de prueba respecto a que el proyecto “Costa del Sol” no podía construirse a la luz de los parámetros de inundabilidad establecidos por FEMA derrota la pretensión de que apliquemos el remedio extraordinario previsto por la figura de “*rebus sic stantibus*” o el establecido en el artículo 1138 del Código Civil de Puerto Rico, *supra*. No se cometieron los errores cuarto y quinto.

D.

Por último, Multiplaza cuestiona que se le impusiera el deber de pagar honorarios de abogado por temeridad. La regla 44.1(d) de Procedimiento Civil de Puerto Rico, 32 LPRA Ap. V, R. 44.1, faculta a los tribunales a imponer el pago de honorarios de abogado “[e]n caso [de] que cualquier parte o su abogado o abogada haya procedido con temeridad o frivolidad”. El propósito de este mecanismo es penalizar a quien con su conducta ha obligado a la parte adversa en un litigio a incurrir en gastos, y con ello le ha causado innecesariamente molestias e inconvenientes. *S.L.G. Flores Jiménez v. Colberg*, 173 DPR 843, 867 (2008); *Rivera v. Tiendas Pitusa, Inc.*, 148 DPR 695, 702 (1999). La imposición del pago de honorarios de abogado de conformidad con la Regla 44.1 supone que el tribunal haga una determinación de temeridad. Se ha dicho que esta circunstancia está configurada por:

una actitud que se proyecta sobre el procedimiento y que afecta el buen funcionamiento y administración de la justicia. También sujeta al litigante inocente a las ordalías del proceso judicial y lo expone a gastos innecesarios y a la contratación de servicios profesionales, incluyendo abogados, con el gravamen a veces exorbitante para su peculio. [...].

Fernández v. San Juan Cement Co. Inc., 118 DPR 713, 718 (1987).

Al fijar los honorarios de abogado se debe considerar el grado de temeridad desplegado, la naturaleza del proceso litigioso, los esfuerzos y actividad profesional realizada, la habilidad y reputación de los abogados involucrados, el tiempo invertido y las cuestiones jurídicas implicadas en el pleito. *Corpak, Art. Printing v. Ramallo Brothers, ante; Santos Bermúdez v. Texaco P.R., Inc.*, 123 D.P.R. 351 (1989). Asimismo, “la acción que amerita la condena de honorarios de abogado es cualquiera que haga necesario un pleito que se pudo evitar”. *Fernández v. San Juan Cement Co., Inc.*, 118 DPR 713, 718, 720 (1987). En particular, se ha resuelto que existe temeridad “si la parte demandada... cree que la cantidad reclamada es exagerada y esa es la única razón que tiene para oponerse a las peticiones del demandante y no admite francamente su responsabilidad limitando la controversia a la fijación de la cuantía a ser concedida”. *Id.*, en la pág. 719.

Por último, “[l]a determinación de si un litigante ha procedido con temeridad descansa en la sana discreción del tribunal sentenciador”, *Raoca Plumbing v. Trans Workd Assurance Co.*, 114 D.P.R. 464, 468 (1983). Una partida de honorarios de abogado no será variada en apelación, “a menos que la misma sea excesiva, exigua o constituya un abuso de discreción”. *Ramírez v. Club Cala de Palmas*, 123 D.P.R. 339 (1989).

Multiplaza no pagó el precio de venta en el plazo pactado. El contrato original previó que Cabo Norte retuviera los depósitos efectuados en la transacción. Los hechos que a juicio de Multiplaza configuraban error y dolo pudieron ser conocidos por esta por medio de los documentos que se le suministraron antes de que suscribiera el Acuerdo de Compraventa de abril de 2007. No variaremos la determinación de temeridad que hizo el TPI.

V.

Por los fundamentos expuestos, se confirma la sentencia apelada.

Lo acordó y manda el Tribunal y lo certifica.

Dimarie Alicea Lozada
Secretaria del Tribunal de Apelaciones