

Estado Libre Asociado de Puerto Rico
TRIBUNAL DE APELACIONES
REGIÓN JUDICIAL DE CAGUAS-HUMACAO
PANEL IX

SLBD REALTY, INC. Apelante v. MUEBLERÍAS BERRÍOS, EMPRESAS BERRÍOS Apelada	KLAN201500199	Apelación procedente del Tribunal de Primera Instancia Sala de Superior de Caguas Civil Núm.: E AC2006-0104 (404) Sobre: Incumplimiento de Contrato y Daños y Perjuicios
---	---------------	---

Panel integrado por su presidenta la Jueza Coll Martí, la Jueza Domínguez Irizarry y la Jueza Lebrón Nieves

Coll Martí, Jueza Ponente

SENTENCIA

En San Juan, Puerto Rico, a 31 de mayo de 2016.

Comparece SLBD Realty, Inc. (SLBD) y apela de una Sentencia del Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de Caguas, en la que dicho foro declaró No Ha Lugar una demanda presentada por SLBD contra Mueblerías Berríos, Empresas Berríos, Inc., Empresa Manufacturera, Inc., FGR Sociedad Especial, S.E, Empresas Realty, Inc., Florencio Berríos Castrodad, Fulana de Tal y la Sociedad Legal de Gananciales constituida por ellos, y Florencio Berríos Castrodad h/n/c Mueblerías Berríos. En la demanda mencionada se alegaba que las actuaciones del Sr. Florencio Berríos Castrodad, en representación de, y como dueño de las corporaciones que componen el andamiaje corporativo llamado Mueblerías Berríos, al contratar con SLBD una opción de compra tipo “sale and leaseback”, fueron dolosas. Es decir, SLBD afirma que el apelado le causó daños al incurrir en dolo en la contratación, pues le hizo creer a SLBD que Mueblerías Berríos sería la parte

arrendataria en la parte del negocio que constituía el “leaseback”, pero no era así.

Por otro lado, según la parte apelada, lo pactado en el Contrato de Opción a Compra establece claramente que la corporación arrendataria en el “sale and leaseback” fue FRG Sociedad Especial, corporación separada que nada tiene que ver con Mueblerías Berríos o con Empresas Berríos, Inc.

I

En un principio, para el 1974, el Sr. Florencio Berríos comenzó su negocio de mueblería con el nombre de Mueblerías Berríos. Para eso del 1980 cambió el nombre a Empresas Berríos. Florencio Berríos mantiene negocios de bienes raíces, desarrollo de centros comerciales y compra y venta de propiedades.

Durante décadas el nombre comercial por el cual todos conocen a las empresas del Sr. Florencio Berríos, es Mueblerías Berríos, a pesar de que no existe ninguna corporación o entidad que lleve ese nombre.

La Corporación FRG Sociedad Especial, cuyo presidente y único accionista es Florencio Berríos, es la dueña de un almacén y centro de distribución de muebles ubicado en Cidra, Puerto Rico. En dicho almacén se mantienen todos los muebles que se ofrecen para la venta en las sobre 80 tiendas de muebles de Berríos, distribuidas por toda la isla.

Leída la transcripción de la prueba oral concluimos adoptar como nuestras las determinaciones de hechos formuladas por el foro de primera instancia, a saber:

1. El Sr. Raúl Rodríguez Lugo se dedica al negocio de bienes raíces. Ha trabajado como tasador y haciendo negocios de bienes raíces tales como compraventa y

desarrollo. El Sr. Raúl Rodríguez Lugo es el presidente y accionista de SLBD. Además, son accionistas de SLBD el Sr. Jorge Rodríguez Lugo y el Sr. Donald Uderitz, el Sr. Jesús J. Suárez y el Sr. Frederick Riefkohl.

2. El Sr. Berríos Castrodad es un empresario y está casado con la Sra. Irma Santos Casilla. El Sr. Berríos Castrodad es propietario de Empresas Berríos y, además, se ha dedicado al negocio de bienes raíces, específicamente en el desarrollo de centros comerciales y a la compra y venta de propiedades.
3. En mayo de 2005, el Sr. Carlos Guardiola, “bróker” del Sr. Raúl Rodríguez, le comunicó al Sr. Raúl Rodríguez sobre la posibilidad de un negocio de *sale and lease back agreement* para el Centro de Distribución de Mueblerías Berríos, en adelante “Centro de Distribución”.
4. El Sr. Berríos Castrodad es el único accionista del FRG, S.E.
5. FRG, S.E., es la dueña del Centro de Distribución.
6. Para el año 2005 y al presente, Empresas Berríos es la arrendataria del Centro de Distribución.
7. Así las cosas, el Sr. Carlos Guardiola Meléndez y el Sr. Jorge Fernández, corredores de bienes raíces del Sr. Raúl Rodríguez, coordinaron una reunión que se celebró el 25 de mayo de 2005, entre el Sr. Raúl Rodríguez Lugo, en representación de Citywise, Inc., ahora SLBD, y el Sr. Berríos Castrodad.

8. Durante la reunión, el Sr. Berríos Castrodad le mostró la totalidad del Centro de Distribución al Sr. Raúl Rodríguez Lugo.
9. El 2 de junio de 2005, el Sr. Raúl Rodríguez Lugo, como presidente de CityWise, redactó una carta, en adelante denominada Carta de Intención, que recogió los acuerdos a los que llegaron éste y el Sr. Berríos Castrodad en la reunión del 25 de mayo de 2005. FRG no tuvo representación legal durante la negociación de la Carta de Intención.
10. La misiva indicó que la renta anual fue pactada en \$2,600,000.00 triple neto y se incrementaría según pactado.
11. La Carta de Intención establecía que: (i) simultáneamente con la compra del Centro de Distribución, Mueblerías Berríos firmaría un contrato de arrendamiento por un término de 15 años con una renovación de 10 años; (ii) la renta anual ascendería a \$2,600,000.00, triple neto, y se aumentaría automáticamente de la siguiente manera:
 - 2do año: incremento de 3%
 - 4to año: incremento de 7%
 - 6to año: ajuste del mercado (mínimo 5% y máximo 7%)
 - 9no año: incremento de 5%
 - 11vo año: ajuste a renta del mercado (mínimo 5% y máximo 7%)
 - 14to año: incremento de 5%
12. Al momento de la redacción y firma de la Carta Intención, el Sr. Raúl Rodríguez Lugo desconocía que la dueña del Centro de Distribución era FRG, Sociedad Especial.

13. Al momento de realizar las negociaciones, la intención del Sr. Berríos Castrodad era que FRG le vendiera a SLBD el Centro de Distribución y que Empresas Berríos fuera el inquilino de SLBD.
14. La Carta de Intención fue firmada por el Sr. Rodríguez Lugo, como Presidente y representante de CityWise. En la carta se indicaba “de estar de acuerdo con lo anterior, favor de firmar en el espacio provisto y devolver copia duplicada”.
15. La Carta Intención fue firmada por el Sr. Berríos como representante de “Mueblerías Berríos” para la “venta y alquiler del Centro de Distribución de Mueblerías Berríos en Cidra”.
16. En el 2005, el nombre oficial de la empresa que componía las tiendas de Mueblerías Berríos, era Empresas Berríos, Inc.
17. Empresas Berríos, Inc., era la corporación matriz dueña de todas y cada una de las corporaciones que componen el conglomerado del negocio de Mueblerías Berríos. Cada tienda a través de Puerto Rico vendía muebles al detal bajo el nombre comercial de “Mueblerías Berríos”.
18. En el 2005, “Mueblerías Berríos” era el nombre comercial que se utilizaba para la venta de muebles al detal por parte de ciertas subsidiarias de Empresas Berríos.
19. Cada tienda a través de Puerto Rico que vendía muebles al detal bajo el nombre comercial de “Mueblerías Berríos” le pertenecía a una corporación

- distinta, cada una de estas siendo una subsidiaria de Empresas Berríos.
20. El inventario que vendían las subsidiarias que eran dueñas de tiendas de muebles, sin embargo, no le pertenecía a ellas mientras dicho inventario estaba almacenado en el Centro de Distribución, sino a una subsidiaria de Empresas Berríos llamada EBX, Inc.
 21. Cada tienda tenía inventario para propósitos de muestras a clientes de los distintos tipos de muebles que podían comprar, como una especie de “*showroom*”, pero dicho inventario no se le vendía al cliente.
 22. Cuando un cliente interesaba la compra de un mueble, la corporación dueña de esa tienda le compraba ese mueble a EBX, Inc., y lo mandaba a recoger en el Centro de Distribución para entrega al cliente.
 23. Empresas Berríos era la arrendataria del Centro de Distribución de FRG para el tiempo de las negociaciones en cuestión y continúa siendo la arrendataria del Centro de Distribución en la actualidad.
 24. Ninguna corporación subsidiaria de Empresas Berríos con tienda de muebles era arrendataria del Centro de Distribución.
 25. En el 2005, ninguna corporación que se mercadeara y vendiera muebles bajo el nombre comercial “Mueblerías Berríos” era arrendataria del Centro de Distribución, ni dueña del inventario que allí se almacenaba.
 26. La Carta Intención se refiere únicamente a “Mueblerías Berríos” y no establece que se están incluyendo como

parte del acuerdo todas las entidades afiliadas a, o subsidiarias de Empresas Berríos.

27. En cuanto al arrendamiento del Centro de Distribución, la Carta de Intención en lo pertinente, establece lo siguiente:

Simultáneamente con la compra del centro de distribución, Mueblerías Berríos firmará un contrato de alquiler por un término fijo de 15 años con una opción de renovación de 10 años.

28. Sobre dicho Centro de Distribución pesaba una hipoteca con Citibank, N.A. ("Citibank"), el acreedor de Empresas Berríos, con garantías reales sobre todos sus activos y de sus subsidiarias.
29. La Carta Intención establece que la compra del Centro de Distribución estaría "sujeto a contrato", y que el "contrato de arrendamiento será escrito conforme con los requisitos legales para elevarlo a escritura pública".
30. La Carta Intención no establece que las entidades demandadas subsidiarias de Empresas Berríos hayan consentido a suscribir el contrato de arrendamiento.
31. La Carta Intención no establece ni menciona garantías corporativas por parte de "Mueblerías Berríos" o las corporaciones demandadas subsidiarias de Empresas Berríos ni que estas serían arrendatarias.
32. En la reunión de mayo de 2005, el Sr. Berríos Castrodad no discutió con el Sr. Raúl Rodríguez Lugo el andamiaje corporativo de las corporaciones de Mueblerías Berríos porque solo estaban acordando lo relacionado a la venta y posterior alquiler del Centro de Distribución. El Sr. Berríos Castrodad no creyó

importante proveerle a SLBD la información sobre el andamiaje corporativo de las corporaciones que componen Mueblerías Berríos.

33. El 22 de junio de 2005, se otorgó un contrato intitulado “Contrato de Opción de Compraventa” (en adelante, el “Contrato de Opción”) entre FRG, representada por el Sr. Berríos en su capacidad de socio administrador de FRG, y CityWise, representada por su Presidente, el Sr. Rodríguez Lugo, para la adquisición por CityWise del Centro de Distribución y su arrendamiento a FRG.
34. El Contrato de Opción fue redactado por el Sr. Raúl Rodríguez Lugo quien utilizó un borrador preparado por su representante legal, el Lcdo. Javier Feliciano.
35. FRG no tuvo representación legal durante la negociación y firma de dicho contrato.
36. El Sr. Raúl Rodríguez Lugo asumió que FRG era el nombre corporativo de Mueblerías Berríos.
37. El Sr. Raúl Rodríguez Lugo no hizo averiguaciones ni diligencias para conocer el andamiaje de Mueblerías Berríos.
38. El Contrato de Opción establecía, entre otras cosas, que: (i) la parte vendedora era FRG; (ii) el precio de Compraventa del Centro de Distribución sería de veintinueve millones de dólares (\$29,000,000.00); (iii) FRG le conferiría la opción a CityWise en consideración al pago de mil dólares (\$1,000.00); (iv) el término de la opción sería de 90 días a partir de la firma del contrato; y (v) de llevarse a cabo la compraventa, FRG

traspasaría el Centro de Distribución libre de cargas y gravámenes.

39. La Parte Vendedora en el Contrato de Opción es FRG, como dueña del Centro de Distribución.

40. La cláusula CUATRO, inciso (B), del Contrato de Opción dispone que:

La PARTE VENDEDORA [FRG] se obliga a otorgar en o antes del cierre, un contrato de Arrendamiento mediante el cual arrendará la PROPIEDAD, bajo términos y condiciones consistentes con la carta acuerdo suscrita entre la PARTE VENDEDORA [FRG] Y LA PARTE COMPRADORA [CityWise, Inc.], copia de la cual se aneja a este contrato como Anejo B.

41. El Contrato de Opción no estableció que las corporaciones demandadas subsidiarias de Empresas Berríos, consintieron a ser arrendatarias, o garantizar, o de otra forma suscribir el Contrato de Arrendamiento.

42. El Contrato de Opción en su cláusula seis dispone, que:

Este Contrato de Opción de Compraventa, sus condiciones y términos, así como los derechos y obligaciones que surgen del mismo serán obligatorios para las partes comparecientes, sus herederos, albaceas, sucesores y representantes legales, quienes estarían obligados al fiel cumplimiento de las obligaciones y condiciones aquí acordadas.

43. Las partes comparecientes, según el Contrato de Opción, fueron FRG y CityWise.

44. La cláusula SIETE del Contrato de Opción establece lo siguiente:

Ninguna enmienda, modificación, terminación, renuncia o tolerancia de cualquiera de las disposiciones de este contrato tendrá validez o eficacia legal alguna a menos que la misma conste en

un documento escrito suscrito por las partes comparecientes.

45. El 20 de septiembre de 2005, CityWise y FRG suscribieron un acuerdo donde enmendaron los términos del Contrato de Opción. Las enmiendas consistían en: (1) extender la opción hasta el 1 de noviembre de 2005, y (2) sustituir a CityWise por la parte demandante, SLBD, como adquirente del Centro de Distribución.
46. Luego de suscribir el Contrato de Opción, a solicitud de SLBD y por instrucciones del Sr. Berríos Castrodad, el director administrativo de Empresas Berríos le proveyó a SLBD la identidad y demás información corporativa de las 88 corporaciones subsidiarias demandadas.
47. El Sr. Berríos Castrodad le proveyó a SLBD la identidad y demás información corporativa de las 88 corporaciones subsidiarias para que conociera de dónde se proveería el pago del alquiler del Centro de Distribución.
48. La intención del Sr. Berríos Castrodad era que FRG fuera la inquilina del Centro de Distribución.
49. Luego de suscribir el Contrato de Opción, se prepararon varios borradores del contrato de arrendamiento.
50. El 16 de junio de 2005, el Lcdo. Javier Feliciano, abogado de SLBD, envió al Sr. Florencio Berríos, el primer borrador del Contrato de Arrendamiento (“el Primer Borrador”).
51. El Primer Borrador no identificaba parte arrendadora ni parte arrendataria.

52. El Primer Borrador mencionaba “Mueblerías Berríos” en varias cláusulas, pero nunca refiriéndose a la misma como arrendataria.
53. El 19 de agosto de 2005, el Lcdo. Javier Feliciano, abogado de SLBD, envió al Lcdo. Eduardo E. Franklin, abogado de FRG, otro borrador del Contrato de Arrendamiento (el “Segundo Borrador”).
54. El Segundo Borrador no identificaba parte arrendataria.
55. El Segundo Borrador mencionaba “Mueblerías Berríos” en varias cláusulas, pero nunca refiriéndose a la misma como arrendataria.
56. El 15 de septiembre de 2005, el Lcdo. Feliciano, abogado de SLBD, envió al Lcdo. Franklin otro borrador del Contrato de Arrendamiento (el “Tercer Borrador”).
57. En este Tercer Borrador, SLBD incluyó a Empresas Berríos, por primera vez, como parte arrendataria.
58. El Tercer Borrador incluyó, además, una cláusula y un Acuerdo de Garantía (*Warranty Agreement*) para que las corporaciones demandadas subsidiarias de Empresas Berríos garantizaran el pago de los cánones de arrendamiento, lo cual fue rechazado por la representación legal de la parte Demandada.
59. El 15 de septiembre de 2005, el licenciado Feliciano le envió a la representación legal de FRG, el borrador de Acuerdo de Garantía al contrato de arrendamiento que el potencial prestamista de SLBD, RG, estaba requiriendo como una condición para dar el financiamiento de compra del Centro de Distribución (el “Acuerdo de Garantía”).

60. El Tercer Borrador mencionaba "Mueblerías Berríos" en varias cláusulas, pero nunca refiriéndose a la misma como arrendataria o garantizadora.
61. El 29 de septiembre de 2005, el Lcdo. Feliciano, abogado de SLBD, envió al Lcdo. Juan A. Aquino, abogado de FRG, otro borrador del Contrato de Arrendamiento (el "Cuarto Borrador").
62. En el Cuarto Borrador SLBD añadió, por primera vez, en el Schedule A del mismo, a las corporaciones demandadas subsidiarias de Empresas Berríos como arrendatarias.
63. El listado de compañías que SLBD añadió en el Cuarto Borrador incluía las subsidiarias de Empresas Berríos que se dedican a la venta de muebles al detal y a todas las otras subsidiarias que se dedican al financiamiento para la venta de dichos muebles.
64. El Schedule A del Contrato de Arrendamiento establecía la responsabilidad del pago de la renta por cada entidad, en forma mancomunada y el porcentaje de responsabilidad correspondiente a cada una de las corporaciones incluidas.
65. El Cuarto Borrador proveyó, además, que en la eventualidad de que se formaran nuevas compañías para la operación del negocio de Mueblerías Berríos, estas entidades se tendrían que unir al arrendamiento como partes obligadas.
66. Los abogados de las partes intercambiaron múltiples borradores del contrato de arrendamiento y ninguno fue aceptado ni firmado.

67. Todos los borradores de los contratos de arrendamiento intercambiados por las partes incluían la cláusula de opción de renovación del arrendamiento que establece que:

The initial term of this lease shall be fifteen (15) years from the Commencement Date (as hereinafter defined), plus as many days as may be necessary so that the initial term of this lease shall expire on the last day of calendar month. If Tenant is not then in default under the terms and conditions of this lease, Tenant may elect to extend the initial term for one (1) additional period of ten (10) years by giving written notice to Landlord at any time not later than one hundred eighty (180) days before the first day of the extension period. Reference in this lease to the "Term" shall be construed to mean the initial term of this lease and the extension period (if applicable), and the "end" of the Term shall mean the expiration or sooner termination of the Term.

68. Ni Empresas Berríos, ni el señor Berríos Castrodad, ni las demás corporaciones subsidiarias de Empresas Berríos, llegaron a un acuerdo verbal o escrito con la parte demandante para incluir a alguna de estas corporaciones como garantizadoras del contrato de arrendamiento.

69. El 25 de agosto de 2005, RG le envió una carta de términos ("Term Sheet") al Sr. Rodríguez Lugo reiterando la necesidad de que se consiguieran garantías de todas las subsidiarias de Empresas Berríos como condición del préstamo. Dicha carta, a su vez, fue suscrita por el Sr. Rodríguez Lugo el 31 de agosto de 2005. Según indica dicha carta: "Lease Agreement revision. Must have corporate guarantees

from the holding company and all of the subsidiary companies. Also, included termination provisions must provide for full debt repayment.”

70. Mediante carta de 14 de septiembre de 2005, como condición para otorgar financiamiento para la compraventa del Centro de Distribución, RG le exigió a SLBD lo siguiente:

6. The Bank’s legal counsel to revise the duly executed fifteen-year, non-cancelable lease agreement between borrower [SLBD] and Mueblerías Berríos (with recourse of all affiliated companies) for no less than \$2,600,000.00 (Triple Net) per year.

...

11. Certification from Mueblerías Berríos that this “sale & lease-back” transaction does not violate any credit covenant in the Loan Agreement with Citibank and/or any other financing agreement.

71. Además, según le indicó RG a SLBD en una carta del 5 de octubre de 2005:

Moreover, we have assisted you by suggesting prudent terms and conditions of the Lease Agreement to be signed with Empresas Berríos, Inc. specifically in a meeting held in our offices on September 13, 2005 with Mr. Carlos Santiago Sarkis, Esq. and Mr. Javier Feliciano, Esq. At said meeting we reiterated the importance of cross corporate guarantees for your protection, as well as the Bank’s. We also provided flexibility to exchange this requirement for a limited personal guarantee of \$5,800.00 or a two-year lease contract guarantee from Mr. Florencio Berríos.

72. RG, posterior a la negociación y firma por FRG y SLBD del Contrato de Opción, le exigió al Sr. Raúl Rodríguez Lugo que tenía que suscribir el contrato de arrendamiento con Empresas Berríos y con garantías

de corporaciones subsidiarias de ésta, como condición para obtener un préstamo de RG para comprar el Centro de Distribución.

73. En su carta de 5 de octubre de 2005, RG establece que el financiamiento aprobado con la firma del *commitment letter* del 14 de septiembre por todos los accionistas y garantizadores del préstamo solicitado a RG por SLBD.
74. Luego de que RG le indicó al Sr. Raúl Lugo que se necesitaban las garantías corporativas de compañías subsidiarias de Empresas Berríos para el préstamo, éste se reunió con el Sr. Berríos para tratar de llegar a un acuerdo con respecto al contrato de arrendamiento de esa manera, renegociando los términos acordados ya desde el 22 de junio de 2005 en el Contrato de Opción para tratar de re-ajustar los términos de dicho contrato, a las nuevas exigencias de RG.
75. El Contrato de Opción no establece que las corporaciones subsidiarias o afiliadas a Empresas Berríos, ni FRG, la única parte del mismo, ni Empresas Berríos, ni el Sr. Berríos, garantizarían el contrato de arrendamiento.
76. La parte demandante auscultó la posibilidad de financiamiento con WesternBank. La concesión de un préstamo por WesternBank a SLBD estaba condicionada, entre otras condiciones, al arriendo solidario de todas las entidades relacionadas a FRG.
77. En el 2005, SLBD no contaba con capital suficiente para comprar el Centro de Distribución sin obtener financiamiento de un banco.

78. WesterBank condicionó la concesión del contrato de préstamo a SLBD [a] que se incluyeran las corporaciones subsidiarias a Empresas Berríos, o a Empresas Berríos, o al Sr. Berríos, como garantizadores o arrendatarios solidarios del Contrato de Arrendamiento, a todos y cualesquiera entidades que se incorporasen en un futuro como subsidiarias de Empresas Berríos.
79. El 29 de septiembre de 2005, la representación legal de SLBD cursó a la representación legal de FRG una carta enviando el Cuarto Borrador del contrato de arrendamiento.
80. El mismo 29 de septiembre de 2005, el Sr. Jorge Rodríguez Lugo, en representación de SLBD, ejerció la opción de compra mediante carta dirigida al Sr. Berríos. En dicha carta, el Sr. Jorge Rodríguez Lugo indicó que estaba listo para cerrar la transacción.
81. Sin embargo, a esa fecha aún no se había acordado un contrato de arrendamiento entre las partes, ni así tampoco una escritura de compraventa, ni tampoco tenía un financiamiento listo para ser desembolsado.
82. Tras ejercer la opción, en el Cuarto Borrador SLBD incluyó, entre otras cosas nuevas, las siguientes cláusulas y condiciones que no fueron acordadas en el Contrato de Opción ni en la Carta de Intención:
- (a) Eliminó a “Empresas Berríos, Inc.” como arrendatario y estableció una lista de arrendatarios compuesta de algunas corporaciones subsidiarias de Empresas Berríos.

- (b) Añadió que se otorgaría una enmienda al contrato de arrendamiento si crearan, en un futuro, cualquier corporación nueva para la operación del negocio de Mueblerías Berríos para añadir a estas como arrendatarios al Contrato de Arrendamiento.
- (c) Añadió que Empresas Berríos y ciertas subsidiarias de Empresas Berríos responsables del pago de renta a SLBD en las proporciones que se establecieron en el Schedule A sometido.
- (d) Añadió que las demandadas subsidiarias de Empresas Berríos serían responsables solidariamente por el contrato de arrendamiento y los pagos u obligaciones bajo el mismo. Específicamente, SLBD añadió el siguiente texto al borrador: "Any and all persons or entities listed in Schedule A hereto, as the same may be amended from time to time, shall be jointly and severally liable and responsible for all obligations of Tenant (monetary or otherwise) under this Lease."

El Schedule A establecía la obligación de pago de renta entre las ochenta y ocho (88) compañías que se incluyeron en el mismo en forma mancomunada.

- (e) Añadió que cada demandada subsidiaria de Empresas Berríos le enviaría a SLBD sus estados financieros semestralmente.
- (f) Añadió que cada demandada subsidiaria de Empresas Berríos le garantizaría a SLBD que el contrato de arrendamiento no viola ninguna disposición de cualquier otro contrato con alguna entidad financiera.

83. En la carta de envío del Cuarto Borrador, el 29 de septiembre de 2005, SLBD hizo alusión a una reunión sostenida el día antes, miércoles 28 de septiembre de

2005. En relación a la reunión de 28 de septiembre de 2005, la parte Demandante expresó lo siguiente en su carta:

El borrador aquí anejado incorpora los comentarios al borrador del contrato circulado el 22 de septiembre de 2005, según específicamente acordado entre el Sr. Jorge Rodríguez y el Sr. Berríos en la reunión celebrada ayer, miércoles 28 de septiembre. Dicha reunión... fue concertada para discutir específicamente la inclusión de las corporaciones que componen el negocio de Mueblerías Berríos como arrendatarios en el Contrato de Arrendamiento de referencia.

84. En respuesta al cuarto y último borrador del contrato de arrendamiento y la carta enviada el 29 de septiembre de 2005 por SLBD, el 7 de octubre de 2005, la representación legal de FRG, el Lcdo. Aquino, le indicó a la representación legal de SLBD, entre otras cosas, que: (a) le estaba enviando sus comentarios al borrador del contrato de arrendamiento tal y como se lo había pedido éste en la carta del 29 de septiembre de 2005; (b) el Sr. Berríos no había acordado poner como garantizadoras a corporaciones subsidiarias de Empresas Berríos; y (c) la inclusión de las corporaciones demandadas subsidiarias de Empresas Berríos como arrendatarias solidarias no puede haber sido la intención de las partes, ya que en todos los borradores previos no se había hecho mención de dichas corporaciones y (d) aclaró que el señor Berríos no compareció con abogados a la reunión del 28 de septiembre, pues a éste no se le había indicado que SLBD estaría con su abogado en dicha reunión. A la

referida carta se incluyó como anejo una copia con comentarios manuscritos al Cuarto Borrador.

85. De octubre a diciembre de 2005, las partes intentaron llegar a un acuerdo explorando distintos escenarios de negocio, sin éxito.
86. Mediante carta de 27 de octubre de 2005, la representación legal de SLBD rechazó los términos propuestos por FRG en la carta de 7 de octubre de 2005 y reafirmó estar listo para cerrar.
87. A pesar de que la opción ya había sido ejercida mediante la carta de 29 de septiembre, el 1 de noviembre de 2005, SLBD solicitó nuevamente una extensión del término para adquirir el Centro de Distribución hasta el 1 de diciembre de 2005.
88. Mediante carta de 3 de noviembre de 2005, la representación legal de FRG comunicó a SLBD que no tenía problema con la extensión solicitada sujeto a ciertas condiciones.
89. El 8 de noviembre de 2005, la nueva representación legal de SLBD, el Lcdo. Juan M. Martínez Solís, envió una carta a la representación legal de FRG en la que adujo que su cliente no estaba conforme con las ofertas discutidas.
90. El 23 de noviembre de 2005, las partes se reunieron estando presentes sus respectivas representaciones legales. Sin embargo, sobre los puntos propuestos nunca se llegó a un acuerdo.
91. FRG concedió otra prórroga para el cierre de la transacción, a vencer el 23 de diciembre de 2005.

92. El 22 de diciembre de 2005, mediante carta enviada por la representación legal de FRG, ésta le comunicó a SLBD el resumen de lo discutido en la reunión del 23 de noviembre de 2005. FRG le comunicó a SLBD que no extendería nuevamente el término para el cierre de la propiedad.

93. Las partes nunca acordaron incluir a las 88 corporaciones subsidiarias demandadas como garantizadoras en el contrato de arrendamiento.

II

A

Como es sabido, las obligaciones nacen de la ley, de los contratos y cuasicontratos, y de los actos y omisiones ilícitos en que intervenga cualquier género de culpa o negligencia. Artículo 1042 del Código Civil, 31 LPRA sec. 2992. Aquellas obligaciones que nacen de un contrato tienen fuerza de ley entre las partes contratantes, y deben cumplirse a tenor del mismo. Artículo 1044 del Código Civil, 31 LPRA sec. 2994.

Los requisitos de todo contrato en nuestra jurisdicción son el consentimiento, el objeto y la causa. Artículo 1213 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3391. La existencia o no de estos elementos se determina al momento en que se perfecciona el contrato. Según el Artículo 1206 del referido cuerpo legal, el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio. 31 LPRA sec. 3371. Debido a que en nuestra jurisdicción rige el principio de libertad de contratación, “los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni al orden

público”. Artículo 1207 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3372; *Unisys v. Ramallo Brothers*, 128 DPR 842, 850 (1991). En el ámbito de las obligaciones y contratos, es doctrina fundamental que cuando los términos de un contrato son claros, y no dejan lugar a dudas sobre la intención de los contratantes, se estaría al sentido literal de sus cláusulas. Artículo 1233 de Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA sec. 3471. Es decir, los términos de un contrato se reputan claros “cuando por sí mismos son bastantes lúcidos para ser entendidos en un único sentido, sin dar lugar a dudas, controversias, ni diversidad de interpretaciones y sin necesitar para su comprensión razonamientos o demostraciones susceptibles de impugnación”. *S.L.G. Francis-Acevedo v. SIMED*, 176 DPR 372, 387 (2009).

Una vez establecidas las cláusulas y condiciones del acuerdo, se entenderá perfeccionado el contrato por el consentimiento entre las partes y desde ese momento cada una de ellas vendrá obligada no solo a cumplir con lo expresamente pactado, sino también con 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; *Jarra Corp. v. Axxis Corp.*, 155 DPR 764, 772 (2001). Esa obligación de cumplir con lo pactado se fundamenta en el principio de la buena fe, el cual exige no defraudar la confianza que otro ha puesto en una promesa o conducta. *Unisys v. Ramallo Brothers*, supra. Los contratos, más allá de ser la expresión de la autonomía y libertad de la persona, son también instrumentos de justicia distributiva y de interés social. El ordenamiento le brinda protección de ley a estas obligaciones que nacen de la voluntad de sus contratantes, pero exige una causa que asegure la justicia social trascendente como requisito para justificar su exigibilidad y respaldo estatal. Es por ello que los

tribunales poseen la facultad modificadora para intervenir con los contratos cuya causa irracional lacera la buena fe contractual. *BPPR v. Sucn. Talavera*, 174 DPR 686 (2008).

Por su parte, las normas de interpretación de los contratos esbozadas en el Código Civil son supletorias a la voluntad de las partes contratantes. Si las partes estipulan con especificidad los términos de la relación jurídica que han creado contractualmente, no cabe recurrir a reglas de interpretación. Por esto, la regla general sobre la interpretación de los contratos se fundamenta en que “si los términos de un contrato son claros y no dejan duda sobre la intención de los contratantes, se estará al sentido literal de sus cláusulas”. Artículo 1233 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3471; *Rivera v. Rivera*, 168 DPR 193, 212 (2006); *Trinidad v. Chade*, 153 DPR 280, 289 (2001); *Marcial v. Tomé*, 144 DPR 522, 536 (1997). Se estima por términos claros aquellos que por sí mismos son bastantes lúcidos para ser entendidos en un único sentido, sin dar lugar a dudas o controversias, sin necesidad de interpretaciones y sin necesitar para su comprensión, razonamientos o demostraciones susceptibles a impugnación. *Sucn. Ramírez v. Tribl. Superior*, 81 DPR 357, 361 (1959). En ausencia de ambigüedad, las cláusulas del contrato obligan a los contratantes. *Quiñones López v. Manzano Pozas*, 141 DPR 139, 156 (1996); *García Curbelo v. A.F.F.*, 127 DPR 747, 760 (1991). Así, si los términos de un contrato son claros, las interpretaciones que le restan efectividad a las cláusulas contractuales válidamente acordadas deben ser descartadas. Estas consideraciones no excluyen la interpretación de los contratos, sino que conceden una presunción a favor del sentido literal de los mismos. J. Ramón Vélez Torres, Curso de Derecho Civil: Derecho de Contratos,

Universidad Interamericana de Puerto Rico, San Juan, Puerto Rico, 2da Ed.

Por otro lado, en el caso de las obligaciones bilaterales donde ambos están obligados con el otro por motivo de una misma obligación, existe una facultad implícita de resolver las obligaciones cuando uno de los obligados no cumple con lo acordado. Art. 1077 del Código Civil de Puerto Rico, 31 LPRA sec. 3052. En este caso, el perjudicado puede optar por exigir el cumplimiento específico o la resolución de la obligación. *Id.* Ahora bien, el incumplimiento tiene que referirse a una obligación recíproca principal, o sea, la que sirve de causa para que la otra parte contratante se obligue también. J. R. Vélez Torres, Curso de Derecho Civil, *supra*.

B

El Código Civil de Puerto Rico carece de disposiciones que expresamente regulen la figura del contrato de opción. No obstante, jurisprudencialmente este se ha definido como un “convenio por el cual una parte (llamada concedente, promitente u optatario) concede a la otra (llamada optante), por tiempo fijo y en determinadas condiciones, la facultad, que se deja exclusivamente a su arbitrio, de decidir respecto a la celebración de un contrato principal”. *P.D.C.M. Assoc. v. Najul Bez*, 174 DPR 716, 724 (2008), citando a *Mayagüez Hilton Corp. v. Betancourt*, 156 DPR 234, 246 (2002). Del contrato de opción nace el derecho del optante de decidir, “a su arbitrio y dentro de un plazo cierto, si se celebra el contrato por el que se opta”. *PDCM Assoc. V. Najul Bez*, *supra*, pág. 724. Lo anterior responde a que “[l]a opción está atada a un contrato definitivo que las partes han delimitado previamente”, como por ejemplo, un contrato de compraventa. *Id.* Por otro lado, el

contrato de opción le impone al concedente “la obligación de no frustrar el derecho del que goza el optante”. *Id.*

El derecho de opción que le asiste al optante puede quedar extinguido con su renuncia o con el transcurso del plazo de caducidad establecido en el contrato de opción sin que el optante ejerza la opción. *Mayagüez Hilton, Corp v. Betancourt*, supra, pág. 249. Pero también se extingue con su ejercicio positivo, es decir, al ejercer el derecho de opción, lo que a su vez, perfecciona el contrato aceptado. *Id.*

El Tribunal Supremo de Puerto Rico ha resuelto lo siguiente en cuanto a las obligaciones del optatario o concedente para el optante:

[C]omo el concedente tiene la obligación de no hacer nada que pueda frustrar la efectividad del contrato si el optante ejercita a tiempo su derecho, tampoco puede incurrir en actuaciones voluntarias, negligentes o dolosas que puedan frustrar la expectativa del optante a hacer ejercicio de su derecho a opción. De hacerlo, incurriría en responsabilidad contractual y el optante perjudicado podrá interponer una acción indemnizatoria contra el concedente que frustró o perjudicó el ejercicio de la facultad de optar. *Id.*, pág. 250.

El Tribunal Supremo ha reconocido que los principios generales de las obligaciones y los contratos son de aplicación a los contratos de opción. *Rosa Valentín v. Vázquez Lozada*, 103 DPR 796, 804 (1975). En Puerto Rico rige el principio de libertad de contratación o autonomía de la voluntad, recogido en el Art. 1207 del Código Civil, que dispone que “[l]os contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral, ni el orden público”. 31 LPRA sec. 3372. Asimismo, el Art. 1044 del Código Civil dispone que las obligaciones que nacen de los contratos tienen fuerza de ley entre los contratantes. 31 LPRA sec. 2994. Las disposiciones anteriores recogen el principio de *pacta*

sunt servanda en nuestra jurisdicción, que no es otra cosa que el principio de que las partes están obligadas a cumplir con lo pactado. *PRFS v. Promoexport*, 184 DPR 42 (2012); *BPPR v. Sucn. Talavera*, supra. Así también, las partes están obligadas a cumplir no sólo con lo expresamente pactado, sino con todas aquellas obligaciones que según su naturaleza sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley. 31 LPRA sec. 3375. No obstante, “el principio de libertad contractual no es irrestricto y está sujeto a intervención de los tribunales”. *Coop. Sabaneña v. Casiano Rivera*, 184 DPR 169, 174 (2011).

Para que un contrato se considere perfeccionado, deben concurrir los siguientes requisitos: consentimiento, objeto y causa. Art. 1213 del Código Civil, 31 LPRA sec. 3391. Una vez perfeccionado un contrato, el alcance de las obligaciones en él pactadas va a depender de la intención de las partes al entrar en la relación contractual. *Pepsi-Cola v. Mun. Cidra*, 186 DPR 713, 752 (2012); *VDE Corporation v. F & R Contractors*, 180 DPR 21, 35 (2010). Al evaluar los términos de un contrato, debemos tener presente lo dispuesto en el Art. 1233 de Código Civil, a los efectos de que si los términos de un contrato son claros y no arrojan dudas sobre la intención de las partes, se estará al sentido literal de sus cláusulas. 31 LPRA sec. 3471. Por otro lado, si el texto del contrato pareciera contrario a la intención de las partes, prevalecerá la intención de las mismas por encima del texto contractual. *Íd.* Por su parte, el Art. 1234 del Código Civil dispone que para juzgar la intención de las partes de un contrato, “deberá atenderse principalmente a los actos de éstos, coetáneos y posteriores al contrato”. 31 LPRA sec. 3472. También se deben tomar en consideración “los actos y las circunstancias anteriores a la

otorgación del contrato que puedan indicar la voluntad de los contratantes”. *Pepsi-Cola v. Mun. de Cidra*, supra, pág. 752.

C

Ahora bien, el consentimiento presentado en la contratación puede ser nulo cuando ha sido prestado por error, violencia, intimidación o dolo. *Colón v. Promo Motor Imports, Inc.*, 144 DPR 659 (1997).

Respecto al dolo, el artículo 1221 indica que “hay dolo cuando con palabras o maquinaciones insidiosas de parte de uno de los contratantes, es inducido el otro a celebrar un contrato que, sin ellas, no hubiera hecho”, 31 LPRA sec. 3408. Constituye dolo, además, callar una circunstancia importante respecto al objeto del contrato. *Bosques v. Echevarría*, 162 DPR 830 (2004); *Márquez v. Torres Campos*, 111 DPR 854 (1982). Dentro del concepto de maquinaciones insidiosas están contempladas el engaño, el fraude, la falsa representación y la influencia indebida, *Márquez v. Torres Campos*, supra, pág. 863; *Cruz v. Autoridad de Fuentes Fluviales*, 76 DPR 312, 319-320 (1954).

El dolo se entiende como todo un complejo de malas artes, contrario a la honestidad e idóneo para sorprender la buena fe ajena, generalmente para beneficio propio, en que viene a resumirse el estado de ánimo de aquél que no solo ha querido el acto, sino que, además, ha previsto y querido las consecuencias antijurídicas que de él provienen. *Colón v. Promo Imports, Inc.*, supra, pág. 666; *Sánchez Rodríguez v. López Jiménez*, 118 DPR 701, 708 (1987). El dolo en el cumplimiento de las obligaciones es la omisión consciente y voluntaria del obligado de cumplir con su obligación a sabiendas de que realiza un acto injusto. Constituye dolo ocultarle a la parte compradora la existencia de una

circunstancia importante respecto al objeto del acuerdo. *Bosques v. Echevarría*, supra, pág. 836. Al analizar la presencia o ausencia de dolo, el tribunal deberá considerar, entre otras cosas, la preparación académica del perjudicado, así como su condición social y económica y las relaciones y tipo de negocios en que se ocupa. *Colón v. Promo Motor Imports, Inc.*, supra.

El dolo no se presume. Quien reclama dicha conducta deberá establecerla mediante prueba que satisfaga la conciencia del juzgador y no con meras conjeturas. El que lo invoca tiene que probar la falta intencional o mala fe de la persona a quien se le imputa, ya que la buena fe se presume. *Citibank v. Dependable Ins. Co., Inc.*, 121 DPR 503 (1988). Sin embargo, no significa necesariamente que tenga que probarlo con certeza matemática, sino que “[p]uede establecerse mediante inferencia o por evidencia circunstancial”. *Colón v. Promo Motors Imports, Inc.*, supra, pág. 669. La gravedad del dolo es una cuestión de apreciación resultante del examen de todas las circunstancias del caso, *Colón v. Promo Motors Imports, Inc.*, supra; *Canales v. Pan American*, 112 DPR 329, 340 (1982); *Miranda Soto v. Mena Eró*, 109 DPR 473, 478 (1980); *García López v. Méndez García*, 102 DPR 383, 386 (1974).

La figura del “dolo por omisión” fue abordada en *SLG Ortiz-Alvarado v. Great American*, 182 DPR 48, 66-67 (2011) por el Tribunal Supremo de Puerto Rico. Allí se recalcó que constituye dolo el callar una circunstancia importante respecto al objeto del contrato si ese silencio violenta la buena fe que se deben los contratantes.

D

Es norma establecida que en ausencia de error, prejuicio o parcialidad, los tribunales apelativos no intervendrán con las

determinaciones de hechos, con la apreciación de la prueba, ni con la adjudicación de credibilidad efectuadas por el Tribunal de Primera Instancia. *González Hernández v. González Hernández*, 181 DPR 746, 776-777 (2011); *Ramírez Ferrer v. Conagra Foods PR*, 175 DPR 799, 811 (2009). Esta deferencia descansa en que el juez ante quien declaran los testigos es quien tiene la oportunidad de verlos y observar su manera de declarar, apreciar sus gestos, titubeos, contradicciones y todo su comportamiento mientras declaran; factores que van formando gradualmente en su conciencia la convicción sobre la verdad de lo declarado. *Suárez Cáceres v. Com. Estatal Elecciones*, 176 DPR 31 (2009). Aun en aquellos casos en los que surjan conflictos entre la prueba corresponde al juzgador de los hechos dirimirlos. *Flores v. Soc. de Gananciales*, 146 DPR 45, 50 (1998).

Las determinaciones de hechos basadas en testimonio oral no se dejarán sin efecto a menos que sean claramente erróneas. Regla 42.2 de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 42.2. Solo se podrá intervenir con estas conclusiones cuando la apreciación de la prueba no represente el balance más racional, justiciero y jurídico de la totalidad de la prueba. *González Hernández v. González Hernández*, supra. “Se impone un respeto a la aquilatación de credibilidad del foro primario en consideración a que solo tenemos records mudos e inexpresivos. *Ramírez Ferrer v. Conagra Foods PR*, supra.

Luego de discutido el derecho aplicable, nos encontramos en posición de resolver.

III

En esencia, la controversia principal de este caso es si Florencio Berríos, al negociar y firmar con los apelantes un contrato

de opción para venta y alquiler, “sale and leaseback”, los engañó, hizo representaciones fraudulentas, o les hizo creer que estaban contratando con todo el andamiaje corporativo popularmente conocido como “Mueblerías Berríos”, lo que a entender de los apelantes, incluía a todas y cada una de las tiendas de muebles dispersas por toda la Isla y que llevan el nombre de Mueblerías Berríos.

Leída la transcripción de la prueba oral concluimos que el Sr. Berríos Castrodad entró en negociaciones con SLBD Realty, Inc., con la intención de obligar a FGR Sociedad Especial, corporación que es dueña y tiene a su cargo el almacén de muebles objeto de la transacción. Según expresó en su testimonio, FGR sería la obligada a pagar la renta, y el dinero para satisfacer dicha renta provendría de Empresas Berríos, Inc., tal y como había sido hasta ese momento, y como ha continuado desde entonces hasta el presente.

La complejidad de este caso estriba en que es necesario penetrar más allá de la conducta y las palabras de las partes, particularmente de Florencio Berríos, al otorgar la Carta de Intención y luego el Contrato de Opción para el negocio de venta y alquiler de su almacén y centro de distribución.

El siguiente intercambio de Florencio Berríos, tanto con el abogado de SLBD Realty como con su propio abogado, nos parece particularmente aclaratorio de lo que fue la intención del apelado:

...

POR EL LCDO. VILLARRUBIA:

P. Berríos, déjeme pasar a la próxima pregunta, porque me – a preguntas del compañero, y sigo en esa misma línea, en el mismo orden que su abogado le preguntó, usted menciona, y cito que con esa venta de ese edificio usted quería salir de la responsabilidad que tenía de 23 millones con el banco.

R. Correcto.

P. Y obtener 6 millones para su capital. ¿Correcto? Eso yo creo que ha quedado claro aquí en la mañana de hoy, ¿verdad?, en el día de hoy. Y la venta de ese edificio iba a hacer eso posible.

R. Sí.

P. Esos 23 millones, esa responsabilidad sobre esos 23 millones era de FRG. ¿Correcto?

R. Correcto.

P. ¿FRG tenía algo que ver con las mueblerías?

R. Se almacena la mercancía ahí.

P. La responsabilidad de esos 23 millones tenía algo que ver, ¿tenía alguna relación con las mueblerías?

R. No.

P. ¿Verdad que no? ¿Verdad que FRG se liberaba de esos 23 millones y eso nada tenía que ver con las mueblerías? ¿Verdad que no?

R. No.

P. Y a preguntas del compañero, cuando entonces estamos hablando del listado que usted le da de sus corporaciones, de sus mueblerías a la parte demandante, usted admite que de ahí era que salía el dinero de las rentas. ¿Correcto?

R. Eso es así.

P. Y ese dinero de esa renta, ese dinero que le daban las mueblerías, usted dice que salía de las venta[s] que las mueblerías hacían. ¿Correcto?

R. Um-jum.

P. O sea, que ese negocio, el "leaseback" en este negocio, esa renta que se pactó por 15 años, ese alquiler iba a continuar saliendo de las ventas de esas mueblerías. ¿Correcto?

R. Como ha sido toda la vida.

P. Como ha sido toda la vida, por supuesto. Y aun así -- vuelvo a hacer la misma pregunta, ¿aun así usted pretendía hacer ese negocio sin obligar a esas mueblerías aquí?

R. Claro.

P. ¿Verdad que sí?

R. Sí.

P. Aun así usted dice que aquí en este tribunal hoy que encuentra ilógico --

R. Claro.

P. --que las personas que hicieron ese negocio con usted le requirieran que cuando estructuraran esos contratos que usted dice que había que estructurar incluyeran a esas mueblerías. Aun así usted encuentra eso ilógico, ¿verdad?

R. Seguro que sí.

P. Y no tan solo lo encuentra ilógico, sino que al final del día, cuando la parte demandante se entera que esto es

así, que esto no es Mueblerías Berríos, que todo el mundo lo conoce, que esto es un andamiaje, como el que usted bien ha descrito aquí, aun así, usted al final del día se niega a incluir esas mueblerías aquí. ¿Verdad que sí?

R. Rotundamente.

P. Sin embargo, usted no se niega e insiste al final del día en que quien se quedara aquí fuera FRG, que no iba a tener nada que ver con esas mueblerías. Correcto, ¿verdad? ¿Correcto?

HON. JUEZA TORRES: ¿Puede contestar, testigo?

POR EL LCDO. VILLARRUBIA:

P. Es en voz alta, porque es que si no, no se graba. Correcto, ¿verdad?

R. Sí, pero ellos tenían la opción de no hacer el negocio si no les convenía.

P. Claro. Pero el negocio que usted pactó era un "sale and leaseback".

R. De FRG contra FRG.

P. Claro. FRG contra FRG. Muy bien. Y no tan solo eso, sino que después de eso, y a preguntas del compañero, después del evento del cierre con Westerbank, usted sostiene que usted trató de continuar, a ver si podía salvar el negocio. ¿Verdad?

R. Sí.

P. Y ahí fue que entre las cosas que usted trató de incluir, entonces incluye un "exit clause". ¿Verdad?

R. Eso fue entre los abogados, sí.

P. Y mediante ese "exit clause" usted iba a vender el negocio - - perdón. FRG iba a vender el negocio, el centro de distribución y usted iba a gozar de cancelar su hipoteca de 23 millones e iba a tener 6 millones en el bolsillo. ¿Verdad que sí?

R. Sí.

P. Y con esos 15 años que se pactó con la parte demandante usted pretendía entonces salirse en dos años. ¿Correcto?

R. Correcto. Pero acuérdesese que - -

P. Si es correcto o no.

LCDO. PIETRANTONI: Su Señoría, que deje que explique.

HON. JUEZA TORRES: Conteste.

EL TESTIGO: Acuérdesese que anteriormente le dije de que eso de salirse de un año, eso, fue conversación entre abogados. Yo lo hubiera arreglado que no fuese así.

LCDO. VILLARRUBIA: Su Señoría, nosotros no tendríamos más preguntas. Eso sería todo.

HON. JUEZA TORRES: ¿Alguna otra pregunta?

LCDO. PIETRANTONI: Sí, Su Señoría.

RE-CONTRAIINTERROGATORIO

POR EL LCDO. PIETRANTONI:

P. Don Flor, ¿tiene todavía la carta de intención?

R. Sí, la tengo.

P. ¿Dónde aparece ahí algo sobre financiamiento?

R. En ningún sitio.

P. ¿Y tiene todavía el contrato de opción?

R. Sí.

P. ¿Dónde aparece ahí algo sobre financiamiento?

R. En ningún sitio.

P. ¿Y quién fue el que redactó ambos documentos?

R. Ellos.

P. Okey, gracias.

Entonces, Mueblerías Berríos aparece en la carta, esta cuestión de Mueblerías Berríos, y yo creo que es importante que expliquemos. En la carta, cuando usted firmó las cartas, ¿quién usted quería que alquilara de vuelta el centro de distribución?

R. FRG.

P. ¿Y entonces por qué aparece ahí Mueblerías Berríos?

R. Bueno, ese era el nombre que ellos conocían como entidad. Y estaban, pues, como de común, si el nombre que conozco es Coca Cola estoy haciendo negocios con la Coca Cola; va a decir el nombre de la entidad que sea de la Coca Cola.

P. ¿Y eso fue exactamente lo que pasó con el contrato de opción?

R. Sí. Tal vez ahí hubo confusión en eso.

P. ¿Dónde es que hubo la confusión?

R. En ellos creer que Mueblerías Berríos era quien vendía y alquilaba.

P. ¿En qué documento?

R. En la primera carta que se hizo, que después se enmendaron cuando fuimos buscándole la vuelta.

P. ¿Se refiere a la carta de intención?

R. De intención de - - sí.

P. ¿De qué fecha?

R. De junio 2 del 2005.

P. ¿Y el contrato de opción es anterior o posterior?

R. Después de eso. Fue 20 días después.

P. ¿Por qué encuentra ilógico - -cuándo fue que usted se enteró, en relación con el contrato de opción, del financiamiento de la parte demandante?

R. ¿Del financiamiento?

P. ¿Fue antes o después del contrato de opción?

R. Yo sé que ellos estaban gestionando el financiamiento. Yo lo sé.

P. Sí ¿Pero usted se enteró antes o después del contrato de opción?

R. ¿De éste? No, después.

P. Entonces, ¿por qué usted encuentra ilógico el que ellos, la parte demandante, quieran, después de firmar el contrato de opción, que sus corporaciones o algunas de ellas sean garantizadoras o inquilinas del contrato de arrendamiento?

R. ¿Qué cómo me entero?

P. No. Usted le dijo al compañero que usted encontraba eso ilógico.

R. Ilógico, sí.

P. Y yo quiero que usted le explique a Su Señoría por qué usted entiende que eso era ilógico.

R. Pues, porque si yo le estoy vendiendo el almacén, que es FRG, yo entiendo que para "leaseback" FRG es quien me tiene que alquilar para atrás, y así fue como lo estructuramos.

P. Bajo la carta o el contrato de opción, ¿alguna de sus corporaciones se obligaron a ser garantizadoras?

R. No, nunca. Si eso hubiera sido así no hubiéramos ni empezado el negocio.

P. Bajo alguno de los documentos, ¿alguna de sus corporaciones que no fuese FRG se obligaron a ser inquilinas?

R. No.

(Págs. 169-177 transcripción del 8 de diciembre de 2014).

Más aun, dentro del marco de las negociaciones relativas al "sale and leaseback", el 2 de junio de 2005 el Sr. Raúl Rodríguez Lugo, representante de CityWise, Inc., que más tarde fue sustituida por SLBD, le envió una carta a Florencio Berríos. En la misiva se aludió a cierta reunión sostenida el 25 de mayo de 2005 y en referencia a lo allí acontecido, se le informaba al señor Berríos Castrodad del interés de CityWise "en comprar la propiedad de referencia por \$29,000,000". El 8 de junio de 2005 Florencio Berríos suscribió ese documento.

El 22 de junio de 2005, FRG Sociedad Especial, SE, dueña del Centro de Distribución, y CityWise otorgaron un contrato de opción de compraventa. El señor Berríos Castrodad compareció en representación de FRG como parte vendedora y el señor Rodríguez Lugo en representación de CityWise, parte compradora. En el contrato se hizo constar que FRG "es dueña en pleno dominio de la

propiedad inmueble [...] que consiste de aproximadamente 15 cuerdas, mejorada con un edificio industrial de concreto refosforzado [sic] utilizado como centro de distribución”. A su vez, surge del contrato que se le confirmó a CityWise el derecho exclusivo de comprar la propiedad por el precio de \$29,000,000 conforme a ciertas condiciones. CityWise pagó \$1,000 como depósito de opción. La opción tendría un término de 90 días a partir de la firma del contrato.

La opción convenida en el contrato estaba sujeta a ciertas condiciones. Primero FRG se comprometía y obligaba a traspasar título inscribible sobre la propiedad libre de cargas y gravámenes y CityWise se comprometía y obligaba a cancelar a su costo cualquier gravamen hipotecario o de otra índole que afectara la propiedad. Igualmente, FRG se obligó a otorgar en o antes del cierre un contrato de arrendamiento “bajo los términos y condiciones consistentes con la carta acuerdo suscrita entre la PARTE VENDEDORA Y LA PARTE COMPRADORA, copia de la cual se aneja a este contrato como Anejo B. “Se acordó que si por cualquier razón FRG no cumplía con las referidas condiciones, CityWise podrá “(1) resolver esta transacción y terminar la Opción o (ii) exigir el cumplimiento específico de las obligaciones aquí contenidas”.

Se estableció que el cierre se llevaría a cabo en el lugar designado por CityWise “en o antes de noventa días a partir de la firma de este contrato”. Además, se acordó que el contrato de opción sería obligatorio “para las partes comparecientes, sus herederos, albaceas, sucesores y representantes legales, quienes estarán obligados al fiel cumplimiento de las obligaciones y condiciones aquí acordados”.

El 20 de septiembre de 2005, el señor Raúl Rodríguez Lugo le cursó una carta al señor Berríos Castrodad con el propósito de confirmar el acuerdo habido entre ambos “de enmendar la opción firmada entre CityWise, Inc., y FRG el pasado 22 de junio de 2005 para reflejar que el término de dicha opción se extendió y que vencerá el 1 de noviembre de 2005, y aclarar que la propiedad será adquirida por SLBD Realty, Inc.”. La carta fue recibida y firmada por el señor Berríos Castrodad.

Luego de esto, SLBD tuvo tropiezos para conseguir el financiamiento, y fue el banco el que exigió garantías adicionales, nunca contempladas por Florencio Berríos Castrodad en el negocio:

POR EL LCDO. VILLARRUBIA:

P. Cómo no, con mucho gusto.

De la misma forma que le hice la pregunta anterior, la pregunta de ahora es si en algún momento la parte demandante, el señor Raúl Rodríguez o Jorge Rodríguez, se comunicaron con usted para discutir con usted la posibilidad de que las mueblerías, las corporaciones que componen las mueblerías estuvieran compareciendo en el contrato de arrendamiento.

R. Eso fue por teléfono, creo que fue, que me preguntaron si eso podía ser posible. La respuesta fue no.

P. Y la respuesta fue no. ¿Por qué la respuesta fue no, señor Florencio Berríos?

R. Después de esa reunión, que ellos dicen que me citaron a un cierre porque ya tenían el dinero conseguido, el financiamiento aprobado por el banco, yo fui - - en una me dijeron que yo no me presenté a un cierre. A mí nunca se me había invitado para un cierre con el banco.

Después, con el segundo banco, que fue Westernbank, ahí me citaron para un cierre. No era tal cierre, porque allí no había banco ninguno. Simplemente llevaban unas garantías escritas por ellos, donde me estaban comprometiendo a mí en mi plano personal, a las corporaciones de Berríos y todas esas cosas, para que yo les firmara ese documento. Y el documento era un documento que el banco les estaba exigiendo a ellos como condición para aprobarles el financiamiento, el cual decían ellos que estaban aprobando pero sin esas exigencias.

Cuando se dieron cuenta, le están pidiendo la garantía mía personal y demás, para que yo les garantizara el préstamo. Yo dije: “Pues, si ese fuera el caso entonces

el préstamo lo hago yo; no tengo que vender el almacén”.

P. O sea, usted nos dice que usted si discutió esa posibilidad de que las mueblerías fueran inquilinas con ellos, con los demandantes.

R. Pero la respuesta fue que no. Ellos me lo propusieron.

(Págs. 63-64 Transcripción del 8 de diciembre de 2014).

Florencio Berríos explicó con candidez en qué consistía el negocio que se proponía llevar a cabo con SLBD:

P. Y según usted, lo que nos está diciendo aquí es que FRG, según usted, era quien iba a alquilar el edificio a los demandantes.

R. Exactamente – FRG le iba a pagar la renta a los demandantes.

P. Dígame si es correcto o no que quien iba a pagar la renta a los demandantes era Empresas Berríos.

R. Empresas Berríos le iba a pagar a nosotros.

P. ¿Quiénes son “nosotros”?

R. A FRG, como si fuese un subarrendamiento, de donde iban a salir los fondos para pagarles a ellos.

P. Dígame si es correcto o no que usted tampoco le explicó eso a los demandantes.

R. Es que no tenía por qué explicarlo, porque lo importante aquí era que ellos iban a recibir un cheque mensualmente del arriendo.

(Págs. 71-72 Transcripción)

Por su parte, el Sr. Jorge Rodríguez Lugo, de la parte apelante, testificó que en el proceso que llamó “due diligence”, luego de firmado el contrato de opción con FRG, se enteraron de que FRG era una corporación separada de Mueblerías Berríos, cuya única función era ser la dueña del edificio que ellos interesaban comprar. Declaró: “ese negocio no se puede hacer. Yo no lo hago más nunca. Yo no le voy a dar 29 millones de dólares a una corporación que no tiene negocio y que no tiene capacidad de repagarlo”. (pág. 27, transcripción del 10 de diciembre de 2014)

Sobre su libertad para ejercer o no la opción de compra, declaró:

R. Entonces, es natural que uno firma la opción y entro a hacer el “due diligence”, porque si no me conviene no la ejerzo.

P. Muy bien.

R. Pero si puedo establecer el negocio como yo lo espero y ellos puedan cerrar como prometieron , entonces - - que incluye capacidad de repago, obviamente, averiguar cómo es que funciona el andamiaje.

P. Esa es mi próxima pregunta. ¿Qué incluye el “due diligence”?

R. Averiguar cuál es la capacidad de repago, quiénes son exactamente los que van a comparecer en el contrato de arrendamiento, establecer que los que comparecen en el contrato de arrendamiento van a estar ahí los 15 años.

Es medular a esta controversia notar que, luego de hecho el “due diligence” por parte del Sr. Jorge Rodríguez Lugo, de SLBD, este conoció cuál era el andamiaje corporativo de Mueblerías Berríos y confirmó que la corporación que estaba ofreciendo Florencio Berríos para entrar en el contrato de “sale and leaseback” era FRG. También supo que FRG era únicamente la dueña del almacén y centro de distribución. Además, los abogados de Berríos aclararon que las demás corporaciones no comparecerían a la firma del contrato de “sale and leaseback”. A pesar de conocer todo lo anterior, el 29 de septiembre de 2005 la parte apelada ejerció la opción, enviando una comunicación a Florencio Berríos. Ya para esa fecha SLBD sabía que la oferta, tal y como había sido formulada por el Sr. Berríos, no le convenía. Ese era el momento para informar que no ejercerían su opción. En su lugar, intentaron firmar un contrato bajo unas condiciones y garantías totalmente diferentes a las propuestas por Florencio Berríos Castrodad en el contrato de opción.

Como segundo señalamiento de error, la apelante SLBD aduce que el foro sentenciador excluyó el anejo 8 de un informe de tasación, informe que sí fue admitido en evidencia como el exhibit 2

de la parte apelante. El anejo 8 fue excluido por considerarlo el tribunal como prueba de referencia. Veamos.

El informe de tasación fue admitido durante el testimonio del tasador, bajo las disposiciones de la Regla 805 (F) de las Reglas de Evidencia¹. Dicho informe aportaba información sobre las entidades o partes arrendatarias. No obstante, cuando se interrogó al tasador sobre el anejo 8 de ese informe, que consiste de un “Credit Rating Report”, hubo objeción basada en que ese informe no lo había preparado el testigo, y el tribunal declaró el documento inadmisibile.

Según argumenta la parte apelante, la importancia del anejo 8 no admitido, es que, al acceder a ese informe crediticio, la información de Empresas Berríos, Inc., surge unida a Mueblerías Berríos, Inc., y se refiere a las 89 corporaciones como Mueblerías Berríos, sin distinción de cada una de ellas, y que todas las acciones de dichas corporaciones pertenecen a Florencio Berríos.

Este andamiaje corporativo ya fue discutido como parte del primer señalamiento de error. Concluimos allí que Florencio Berríos ofreció, en el contrato de opción de “sale and leaseback”, únicamente a la corporación FGR Sociedad Especial, como dueña y vendedora del centro de almacenamiento y distribución, y que esto quedó claro desde antes de que SLBD optara por ejercer la opción ofrecida. Ante ello, la admisibilidad o no del anejo 8 no modifica nuestra determinación en el sentido de que en este caso no hubo dolo en la contratación. No es necesario adjudicar el segundo señalamiento de error.

Luego de un estudio sosegado de la totalidad de la transcripción de la prueba oral y de los documentos obrantes en el expediente apelativo, coincidimos con la apreciación del foro

¹La Regla 805, 32 LPRA Ap. Vi, R. 805, consagra las excepciones a la Regla de Prueba de Referencia.

apelado, en el sentido de que Florencio Berríos Castrodad no es responsable por la conducta dolosa que se le imputa en la demanda.

Por lo anterior, leída la transcripción y considerada la totalidad de la prueba, concluimos que todas y cada una de las determinaciones de hecho y de derecho formuladas por el Tribunal de Primera Instancia están avaladas por la prueba. Procedía la desestimación de la demanda.

IV

Por los fundamentos discutidos **CONFIRMAMOS** la Sentencia apelada.

Lo acordó y manda el Tribunal y lo certifica la Secretaria del Tribunal de Apelaciones.

DIMARIE ALICEA LOZADA
Secretaria del Tribunal de Apelaciones