

Estado Libre Asociado de Puerto Rico  
TRIBUNAL DE APELACIONES  
PANEL ESPECIAL

CARIBBEAN REAL  
ESTATE SERVICES,  
LLC

Apelante

v.

THE PUERTO RICO  
INDUSTRIAL  
DEVELOPMENT  
COMPANY, ABC  
COMPANY

Apelados

KLAN202200968

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

Civil núm.:  
K AC2016-0841  
(604)

Sobre:  
Daños por  
incumplimiento de  
contrato

Panel integrado por su presidenta la jueza Romero García<sup>1</sup>, el juez Rivera Torres y el juez Salgado Schwarz.

**Rivera Torres, Juez Ponente**

**SENTENCIA**

En San Juan, Puerto Rico, a 30 de enero de 2023.

Comparece ante este tribunal apelativo Caribbean Real Estate Services, LLC (en adelante Caribbean o la parte apelante) mediante el recurso de apelación de epígrafe y nos solicita que revoquemos la *Sentencia Sumaria* emitida por el Tribunal de Primera Instancia, Sala Superior de San Juan (el TPI), el 30 de junio de 2022, archivada en autos el 10 de agosto siguiente. Mediante este dictamen, el foro primario declaró *Con Lugar* a la *Moción de Sentencia Sumaria* instada por la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico. En consecuencia, desestimó con perjuicio la demanda incoada por la parte apelante.

Por los fundamentos que exponremos a continuación, confirmamos la *Sentencia Sumaria* apelada.

---

<sup>1</sup> Mediante la Orden Administrativa OATA-2022-205 se designa a la Jueza Giselle Romero García en sustitución del Juez Roberto Sánchez Ramos, quien se inhibió de participar en el recurso.

**I.**

El caso de epígrafe tiene su origen el 6 de septiembre de 2016 cuando Caribbean h/n/c NAI of Puerto Rico,<sup>2</sup> presentó demanda sobre incumplimiento de contrato, cobro de dinero, y daños y perjuicios en contra de la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico, conocida como *Puerto Rico Industrial Development Company* (en adelante PRIDCO, por sus siglas en inglés, o la parte apelada), ABC Company y otros. En esta, alegó que el 28 de octubre de 2013 las partes (Caribbean h/n/c NIA y PRIDCO) firmaron un acuerdo intitulado *Memorandum of Understanding* (en adelante el MOU) con el fin de crear un portafolio de propiedades para asistir a PRIDCO en el desarrollo de nuevas oportunidades de negocios para Puerto Rico. Adujo que la empresa Honeywell seleccionó como corredores de bienes raíces a Colliers International y a NIA para que identificaran, evaluaran e implementaran un plan de desarrollo de propiedades en Puerto Rico para una nueva división que querían trasladar o desarrollar. Indicó que Honeywell estipuló que el dueño de la propiedad escogida debía compensar a los contratistas por sus gestiones profesionales. Además, señaló que de acuerdo al MOU surge la obligación de PRIDCO de compensarlos por \$579,609.15 en concepto de comisión por las gestiones realizadas con la empresa Honeywell que culminaron el 6 de noviembre de 2014 con un convenio de arrendamiento.

PRIDCO instó la correspondiente contestación en la que señaló que en marzo de 2013 el Sr. Alfredo Cárdenas, de Honeywell, y el Lcdo. Julio Benítez, en su representación, se reunieron para comenzar la preparación del *Term Sheet* del proyecto de arrendamiento y desde ese momento se hizo claro que no cubría

---

<sup>2</sup> En el *Memorandum of Understanding* se identifica a Caribbean Real Estate Services, LLC haciendo negocios como NAI Puerto Rico. Véase, Apéndice del Recurso, a la pág. 408.

ningún gasto relacionado a servicio de bienes raíces que un tercero le rindiera a Honeywell.<sup>3</sup> Asimismo, expuso que Honeywell firmó el contrato de arrendamiento, pero negó que esta empresa fuera referida por la parte apelante. Indicó que Caribbean no ofreció los servicios que alega en la demanda, ya que el negocio entre Honeywell y PRIDCO no es un *New Business* como establece el MOU. Agregó que la negociación de las nuevas instalaciones constituye una expansión de negocio ya existente entre ambas partes en la que no hubo participación alguna de Caribbean. Argumentó que, por ello, resulta improcedente el pago reclamado.

El 19 de noviembre de 2018 PRIDCO instó una *Moción para Someter Enmienda a la Contestación a la Demanda* en donde planteó que el *Contrato de Arrendamiento* con Honeywell se formalizó el 26 de abril de 2013, es decir, seis (6) meses antes de que las partes suscribieran el MOU.<sup>4</sup> Anejo copia del referido documento.

Por su parte, el 22 de noviembre de 2021 PRIDCO instó una *Moción de Sentencia Sumaria*. En esta, propuso veintitrés (23) hechos no controvertidos y los que a su entender demostraban que los servicios ofrecidos por Caribbean no estaban comprendidos en el MOU, pues la transacción no era un nuevo negocio solicitado o autorizado por la agencia.<sup>5</sup> Adujo que PRIDCO ha sido arrendador de Honeywell desde el 2007. Como anejos incluyeron los siguientes documentos:<sup>6</sup>

- a) Declaración Jurada suscrita por el Sr. José Castro Segarra, empleado de la corporación pública;
- b) Declaración Jurada del Sr. Antonio L. Medina Comas, ex Director de PRIDCO;
- c) Declaración Jurada del Sr. Julio R. Benítez Torres, ex Asesor Legal General y Secretario Corporativo de PRIDCO;

---

<sup>3</sup> Advertimos que al amparo de la Ley núm. 141-2018 se transfirieron al Departamento de Desarrollo Económico y Comercio las funciones de promoción e incentivos que antes ejercía la Compañía de Fomento Industrial.

<sup>4</sup> Véase, Apéndice del Recurso, a la pág. 338.

<sup>5</sup> *Íd.*, a las págs. 23-27.

<sup>6</sup> *Íd.*, a las págs. 34-75.

- d) Propuesta de la Oficina de Desarrollo de Negocios de Fomento para consideración de la Junta de Directores del 5 de noviembre de 2013;
- e) Carta de *Request For Proposal* (RFP);
- f) Misiva del 6 de septiembre de 2013 suscrita por el Sr. José J. Iguina Goitia, Acting Chief Business Development Officer de PRIDCO, dirigida al Sr. Alfredo Cárdenas, Director R&D Mexicall y al Sr. Vicente Nazario, Director, Integrated Supply Chain Honeywell;
- g) Declaración Jurada del Sr. Luis E. Ortiz Ortiz, ex funcionario de PRIDCO;
- h) Contestación a Primer Pliego de Interrogatorio y Producción de Documentos;
- i) Declaración Jurada de la Sra. Miriam Flores De Jesús, empleada de PRIDCO; y
- j) segunda carta oferta del 22 de abril de 2014 suscrita por el Sr. Luis Ortiz Ortiz, Deputy Executive Director de PRIDCO, dirigida a los señores Cárdenas y Nazario de Honeywell.

Caribbean presentó su oposición al referido petitorio en la que incluyó una “contestación” a los argumentos iniciales de PRIDCO más una “respuesta” a cada uno de los hechos sugeridos por esta última.<sup>7</sup> Entre sus respuestas expuso que:<sup>8</sup>

- a) En el 2013 PRIDCO le hizo un acercamiento a Honeywell sin el conocimiento de que esta no puede aceptar ofertas directamente sin hacer un proceso de *Request For Proposal* al mejor postor;
- b) Este proceso lo manejó Colliers y entró en Co-Broke con NAI;
- c) **PRIDCO utilizó a NAI para manejar la transacción;**
- d) En el MOU se dispone que NAI puede cooperar con otros agentes autorizados;
- e) Mediante comunicación del 14 de abril de 2104 **Honeywell reconoce el co-broke en el proceso de subasta** donde se escogió el lugar ubicado en Moca;
- f) **PRIDCO le ofreció a Honeywell la posibilidad de arrendar un lote** en Moca, pero la empresa no se comprometió, **más bien fue un acercamiento unilateral que no concretó un contrato definitivo** por lo que se llevó a cabo la invitación a subastar;
- g) La primera carta fue un mero acercamiento unilateral que no conllevó un contrato definitivo, de la misiva surge que se trata de una nueva oportunidad de negocios para Puerto Rico;
- h) La segunda carta es un documento donde solo se hace referencia a los incentivos que ofreció PRIDCO; y
- i) NAI Puerto Rico fue autorizado por Honeywell y **verbalmente** por Luis Ortiz.

Es menester advertir que en la referida oposición Caribbean impugnó, en varias instancias, la presentación de algunas de las

<sup>7</sup> *Íd.*, a las págs. 83-86 y 86-96.

<sup>8</sup> *Íd.*, a las págs. 84-91.

declaraciones juradas por no haber sido entregadas previamente en el descubrimiento de prueba y por la inclusión de testigos no anunciados. Anejó la siguiente prueba documental:<sup>9</sup>

- a) Declaración Jurada del Sr. Phil Barreras, ex Chief Real Estate Officer de PRIDCO;
- b) *Request For Proposal* de abril de 2014 preparado por Colliers International;
- c) Declaración Jurada del Sr. Héctor J. Aponte Santiago, ex Director de Caribbean,
- d) carta del 28 de marzo de 2014 suscrita por el Sr. Matt McOmer de Honeywell;
- e) transcripción de la deposición tomada a la Sra. Miriam Flores De Jesús;
- f) transcripción de la deposición tomada al Sr. Julio Benítez Torres,
- g) *Term Sheet Basic Terms of Lease and Construction Agreement*; y
- h) carta del 14 de abril de 2014 firmada por el Sr. Matt McOmer.

Así, analizados los escritos el foro *a quo* declaró *Con Lugar* a la *Moción de Sentencia Sumaria* instada por PRIDCO y, en consecuencia, desestimó con perjuicio la demanda incoada por la parte apelante. En la referida sentencia se consignaron veintitrés (23) determinaciones de hechos los cuales citamos a continuación:<sup>10</sup>

1. Caribbean Real Estate es una corporación [creada] bajo las leyes del Estado Libre Asociado de Puerto Rico, representada, al momento de los hechos, por Héctor Aponte Santiago (en adelante, “Aponte Santiago”), Managing Director.
2. Fomento es una corporación pública, creada por la Ley Núm. 188 del 11 de mayo de 1942, representada en los actos objeto de la demanda por Antonio Medina Comas (en adelante, “Medina Comas”), Director Ejecutivo.
3. En marzo de 2007, Fomento arrendó a Honeywell una propiedad sita en Mayagüez.
4. Para marzo de 2013, Fomento y Honeywell firmaron el Contrato de Arrendamiento para una propiedad sita en Aguadilla. A su vez, para septiembre de 2013, comenzaron negociaciones para arrendar una propiedad sita en Moca.
5. El **6 de septiembre de 2013**, Fomento envió a Honeywell su primera carta oferta sobre la propiedad sita en Moca, bajo la firma de José Iguina Goytia. La carta detallaba los incentivos para que Honeywell estableciera el Parque Tecnológico de Las Américas en Moca.
6. El **20 de noviembre de 2013**, Honeywell, bajo la firma de Vicente Nazario, aceptó los términos y condiciones estipulados en la primera carta oferta.

<sup>9</sup> *Íd.*, a las págs. 97-320.

<sup>10</sup> *Íd.*, a las págs. 5-8. Énfasis en el original. Citas omitidas.

7. El **28 de octubre de 2013**, Fomento y Caribbean ... suscribieron el *MOU*.
8. El *MOU* tenía fecha de vigencia hasta el 30 de diciembre de 2016.
9. El *MOU* tenía como propósito que Caribbean Real Estate ofreciera sus servicios en el área de bienes raíces para fortalecer el inventario de propiedades inmuebles de Fomento. La cláusula número uno (1) del *MOU* establece:

In consideration of this Agreement for the selling, leasing, and developing of new business opportunities for the portfolio of real properties by NAI; and NAI's agreement to use its best efforts to assist PRIDCO in the leasing, selling, and developing of new business opportunities of Puerto Rico, PRIDCO hereby agrees to pay a commission to NAI for each sale or leasing of the Properties, or a Property.

10. La cláusula número cinco (5) del *MOU* dispone las condiciones en que Fomento pagaría a Caribbean Real Estate una comisión.

PRIDCO agrees to pay NAI a commission in accordance with NAI's Schedule of Sale and Lease Commissions as set forth in Schedule 1 to this Agreement. This commission **shall be earned if**, during the Term; (a) the Properties, or a Property is sold (or leased) to a purchaser (or end user) **procured by NAI**; or (b) a purchaser (or tenant) **is procured by NAI** who is ready, willing and able to purchase (or lease) the Properties, or the Property at a price and on terms above stated, or on any other price and terms agreeable to PRIDCO; or (c) any contract **procured by NAI** for the sale of the Properties, or a Property is entered into by PRIDCO; (d) NAI **contributes or conveys** the Properties, or Property to a partnership, joint venture or other business entity; (e) or the Properties or a Property is sold (or leased) to any purchaser (or tenant) **that PRIDCO may have referred to NAI**. [...].

11. Firmado el *MOU*, Miriam Flores de Jesús (en adelante, "Flores de Jesús"), Directora de Bienes Raíces de Fomento, recibió instrucciones del Lcdo. Luis Ortiz Ortiz (en adelante "Lcdo. Ortiz Ortiz"), Subdirector Ejecutivo de Fomento, para que desarrollara un plan de trabajo para facilitar la colaboración de NAI.
12. El 5 de noviembre de 2013, la Oficina de Desarrollo de Negocios de Fomento sometió una propuesta a la consideración de la Junta de Directores para iniciar los trámites de financiamiento y construcción, mediante el método de "*Request For Proposal*" o "*RFP*", de un edificio para Honeywell que estaría localizado en el Parque Tecnológico de Las Américas en Moca.
13. La propuesta consistía en un edificio para Honeywell de 80,000 pies cuadrados a un costo de \$14 millones, mediante el mecanismo de solicitud de propuesta "*RFP*".
14. El 25 de noviembre de 2013, Flores de Jesús le envió a Héctor Aponte un documento con el plan de trabajo, con el título "*Metodología de Trabajo CFI y NAI Global*".
15. El plan de trabajo requería que Caribbean Real Estate notificara por escrito el nombre de cada potencial cliente y un resumen de la actividad propuesta para ser evaluado por Fomento, para que luego Fomento pudiera determinar si se autorizaba a la parte demandante a realizar la gestión.

16. El 14 de abril de 2014, por conducto y firma de Héctor Aponte, Caribbean Real Estate le envió una carta al Lcdo. Ortiz Ortiz de Fomento. La carta expone que Caribbean Real Estate (NAI) tenía un acuerdo de “co-broke” con Colliers International, con el propósito de asesorar a Honeywell, y que en virtud de las cláusulas número cinco (5) y seis (6) del MOU, Fomento tendría que pagarle a la parte demandante la comisión de la transacción de acuerdo al “SCHEDULE 1” estipulado en el MOU.
17. El 15 de abril de 2014, se reunieron el Lcdo. Ortiz Ortiz, Héctor Aponte, Flores de Jesús y el Lcdo. Benítez Torres.
18. El 22 de abril de 2014, Fomento envió una segunda carta oferta bajo la firma del Lcdo. Ortiz Ortiz, la cual fue aceptada por Honeywell, bajo la firma de Vicente Nazario.
19. El Lcdo. Benítez Torres, en representación de Fomento, negoció los términos del contrato de arrendamiento con Alfredo Cárdenas de Honeywell.
20. La cláusula número 22.24 del Contrato de Arrendamiento sobre la propiedad sita en Moca, hacía referencia al pago de corredores, la cual fue omitida intencionalmente.
21. El 6 de noviembre de 2014, Jamille Muriente, en representación de Fomento, y Alfredo Cárdenas, en representación de Honeywell, otorgaron el Contrato de Arrendamiento de la propiedad ubicada en Moca. Este no incluye el pago de comisión de corretaje por parte de Fomento.
22. El Contrato de Arrendamiento para la propiedad ubicada en Moca fue celebrado en la oficina del Lcdo. Benítez Torres.
23. La parte demandante presentó la factura número 1002, a la atención del Lcdo. Ortiz Ortiz con fecha del 6 de noviembre de 2014, por la suma de **\$579,609.15**, por concepto de “Corporate Lease-Honeywell Aerospace”, firmada por Héctor Aponte.

Inconforme con el dictamen, Caribbean instó una Solicitud de *Reconsideración y en Solicitud se Reconozcan [Determinaciones] de Hechos Adicionales* a la cual se opuso la parte apelada. El 1 de noviembre de 2022, notificada el día siguiente, el foro recurrido emitió una *Resolución* denegando el petitorio.

Insatisfecho aún, la parte apelante presentó el recurso que nos ocupa imputándole al tribunal de primera instancia haber incurrido en los siguientes errores:

**PRIMER ERROR:** ERRÓ AL DECLARAR CON LUGAR LA MOCIÓN DE SENTENCIA SUMARIA, EXISTIENDO CONTROVERSAS MEDULARES EXISTENTES EN EL CASO.

**SEGUNDO ERROR:** ERRÓ EL TPI AL APLICAR LA REGLAMENTACIÓN SOBRE CONTRATACIÓN GUBERNAMENTAL AL MOU.

El 6 de diciembre de 2022 emitimos una *Resolución* concediendo el término de treinta (30) días a la parte apelada para presentar su alegato. El 9 de enero de 2023 se cumplió con lo ordenado. Así, nos damos por cumplidos y decretamos perfeccionado el recurso.

Analizados los escritos de las partes y el expediente apelativo; así como estudiado el derecho aplicable, procedemos a resolver.

## II.

### **Mecanismo de Sentencia Sumaria**

La Regla 36.1 de las de Procedimiento Civil autoriza a los tribunales a dictar sentencia de forma sumaria si mediante declaraciones juradas u otro tipo de prueba se demuestra la inexistencia de una controversia sustancial de hechos esenciales y pertinentes. 32 LPRA Ap. V, R. 36.1. De proceder este mecanismo discrecional se aligeraría la tramitación de un caso, pues el tribunal solo tendría que aplicar el derecho. *Oriental Bank v. Perapi et al.*, 192 DPR 7, 25 (2014); *Ramos Pérez v. Univisión*, 178 DPR 200, 213-214 (2010). Los hechos materiales son los que pueden afectar el resultado de una reclamación, bajo el derecho sustantivo aplicable. La controversia sobre el hecho material debe ser real y de una calidad suficiente como para que sea necesario que un juez la dirima a través de un juicio plenario. *Ramos Pérez v. Univisión Puerto Rico, Inc.*, supra, págs. 213. El principio rector que debe guiar al juez de instancia en la determinación sobre si procede o no la sentencia sumaria es “el sabio discernimiento”, porque si se utiliza de manera inadecuada, puede prestarse para privar a un litigante de su día en corte, lo que sería una violación a su debido proceso de ley. *Mun. de Añasco v. ASES et al.*, 188 DPR 307, 327-328 (2013).

La Regla 36 de las de Procedimiento Civil, 32 LPRA Ap. V, R. 36, establece de manera específica los requisitos de forma que debe cumplir la parte que promueve la moción de sentencia sumaria; así



como la que se opone a ella. En lo pertinente, el promovente debe exponer un listado de hechos no controvertidos, desglosándolos en párrafos debidamente numerados y, para cada uno de ellos, especificar la página o el párrafo de la declaración jurada u otra prueba admisible que lo apoya. A su vez, la parte que se opone a la moción de sentencia sumaria está obligada a citar específicamente los párrafos según enumerados por el promovente que entiende están en controversia y, para cada uno de los que pretende controvertir, detallar la evidencia admisible que sostiene su impugnación con cita a la página o sección pertinente. *Meléndez González, et al. v. M. Cuebas*, 193 DPR 100, 111 (2015). De este modo, se facilita el proceso adjudicativo, ya que posiciona al juzgador de evaluar conjuntamente las versiones encontradas para cada uno de los hechos refutados a la luz de las referencias a la prueba. “Este sistema claramente agiliza la labor de los jueces de instancia y propende la disposición expedita de aquellas disputas que no necesitan de un juicio para su adjudicación”. *SLG Zapata Rivera, v. J.F. Montalvo*, 189 DPR 414, 434 (2013).

Al considerar una moción de sentencia sumaria, si el promovido no controvierte los hechos que presente la parte promovente, los mismos se tendrán por ciertos. *Díaz Rivera v. Srio. de Hacienda*, 168 DPR 1, 27 (2006). Así, nuestra alta curia ha aclarado que “a menos que las alegaciones contenidas en la moción de sentencia sumaria queden debidamente controvertidas, estas podrían ser admitidas y, de proceder en derecho su reclamo, podría dictarse sentencia sumaria a favor de quien promueve”. *Meléndez González, et al. v. M. Cuebas*, supra, pág. 137. Sin embargo, “toda inferencia razonable que se realice a base de los hechos y documentos presentados, en apoyo y en oposición a la solicitud de que se dicte sentencia sumariamente, debe tomarse desde el punto

de vista más favorable al que se opone a la misma”. *ELA v. Cole*, 164 DPR 608, 626 (2005).

En lo relativo al ejercicio de la facultad revisora de este Tribunal de Apelaciones sobre la procedencia de la sentencia sumaria, **debemos utilizar los mismos criterios que el Tribunal de Primera Instancia**. *Meléndez González et al. v. M. Cuebas*, 193 DPR 100, 115 (2015). En *Meléndez González*, el Tribunal Supremo atemperó este estándar a las exigencias de las nuevas Reglas de Procedimiento Civil a lo que ya había establecido hace una década en *Vera v. Dr. Bravo*, 161 DPR 308, 334-335 (2004). Así las cosas, consignó el siguiente estándar:

Primero, reafirmamos lo que establecimos en *Vera v. Dr. Bravo, supra*, a saber: el Tribunal de Apelaciones se encuentra en la misma posición del Tribunal de Primera Instancia al momento de revisar Solicitudes de Sentencia Sumaria. En ese sentido, está regido por la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, y aplicará los mismos criterios que esa regla y la jurisprudencia le exigen al foro primario. Obviamente, el foro apelativo intermedio estará limitado en cuanto a que no puede tomar en consideración evidencia que las partes no presentaron ante el Tribunal de Primera Instancia y tampoco adjudicar los hechos materiales en controversia, ya que ello le compete al foro primario luego de celebrado un juicio en su fondo. La revisión del Tribunal de Apelaciones es de *novo* y debe examinar el expediente de la manera más favorable hacia la parte que se opuso a la Moción de Sentencia Sumaria en el foro primario, llevando a cabo todas las inferencias permisibles a su favor.

Segundo, por estar en la misma posición que el foro primario, el Tribunal de Apelaciones debe revisar que tanto la Moción de Sentencia Sumaria como su Oposición cumplan con los requisitos de forma codificados en la Regla 36 de Procedimiento Civil, *supra*, y discutidos en *SLG Zapata-Rivera v. J.F. Montalvo, supra*.

Tercero, **en el caso de revisión de una Sentencia dictada sumariamente**, el Tribunal de Apelaciones debe revisar **si en realidad existen hechos materiales en controversia. De haberlos**, el foro apelativo intermedio **tiene que cumplir con la exigencia de la Regla 36.4 de Procedimiento Civil** y debe exponer concretamente cuáles hechos materiales encontró que están en controversia y cuáles están incontrovertidos. Esta determinación se puede hacer en la Sentencia que disponga del caso y puede hacer referencia al listado numerado de hechos incontrovertidos que emitió el foro primario en su Sentencia.

Cuarto, y por último, de encontrar que los hechos materiales realmente están incontrovertidos, el foro apelativo intermedio procederá entonces a revisar de *novo* si el Tribunal de Primera Instancia **aplicó correctamente**

**el Derecho a la controversia.** [Énfasis nuestro]. *Meléndez González et al. v. M. Cuebas*, supra, a las págs. 118-119.

### **Contratación Gubernamental**

La contratación gubernamental se encuentra revestida del más alto interés público, por involucrar el uso de bienes o fondos gubernamentales. *Demeter International, Inc. v. Secretario de Hacienda*, 199 DPR 706 (2018); *CFSE v. Unión de Médicos*, 170 DPR 443 (2007). En función de ello, los contratos con el Gobierno deben cumplir rigurosamente los requisitos de: (1) **reducirse a escrito**; (2) **mantener un registro fiel** para establecer su existencia *prima facie*; (3) remitir copia a la Oficina del Contralor a fin de una doble constancia de su otorgamiento, términos y existencia, y (4) acreditar que se realizó y otorgó 15 días antes. *Vicar Builders v. ELA et al.*, 192 DPR 256, 264 (2015). La Ley núm. 18 de 30 de octubre de 1975, 2 LPRA sec. 97, conocida como la *Ley de Registros de Contratos*, es la que dispone que las entidades gubernamentales -incluyendo a toda corporación pública- mantendrán un registro de todos los contratos que otorguen y deberán remitir copia de estos a la Oficina del Contralor dentro de los quince (15) días siguientes a la fecha de otorgamiento.

Asimismo, la Ley núm. 230 de 23 julio de 1974, según enmendada, 3 LPRA sec. 283g, conocida como *Ley de Contabilidad del Gobierno de Puerto Rico*, establece que “[t]odas las asignaciones y los fondos autorizados para las atenciones de un año económico, serán aplicados exclusivamente al pago de gastos legítimamente incurridos durante el respectivo año o al pago de obligaciones legalmente contraídas y debidamente asentadas en los libros”.

En atención a lo antedicho, la parte privada que contrata con una entidad gubernamental **debe velar por el cumplimiento de los requisitos legales, pues de lo contrario se expone al riesgo de asumir pérdidas sin poder reclamar remedios en equidad.**

*Rodríguez Ramos et al. v. ELA et al.*, 190 DPR 448 (2014); *Lugo v.*

*Municipio de Guayama*, 163 DPR 208 (2004). A su vez, la Ley núm. 127-2004 enmendó el Artículo 1 de la Ley núm. 18 de 30 de octubre de 1975 para disponer que el incumplimiento con lo dispuesto en este o con la disposición relacionada a registros de contratos, no será causa para que un tribunal competente **declare la nulidad de cualquier contrato o negocio jurídico legalmente válido**.

En *Lugo v. Municipio Guayama*, supra, el más alto foro se enfrentó, primera vez, a lo dispuesto por la Ley núm. 127-2004, y reconoció que dicha ley tenía “el efecto de variar de forma radical la normativa desarrollada por este tribunal en torno a los contratos municipales”. En virtud de la misma, “los tribunales no podrán decretar la nulidad de un contrato municipal por el solo hecho que este no haya sido registrado ni remitido a la Oficina del Contralor”. Véase, además, *Colón Colón v. Mun. de Arecibo*, 170 DPR 718, 727-728 (2007).

En *Lugo v. Municipio Guayama*, supra, el Tribunal Supremo determinó que el contrato de servicios profesionales suscrito entre las partes no había sido registrado ni remitido a la Oficina del Contralor, tal y como lo exigía el Artículo 8.016 de la Ley de Municipios Autónomos y el Artículo 1 de la Ley núm. 18 de 30 de octubre de 1975. La alta *Curia* expresó que previo a la aprobación de la Ley núm. 127-2004, el no registrar o remitir copia de un contrato municipal a la Oficina del Contralor, era causa suficiente para que un tribunal decretara la nulidad del acuerdo pactado. Sin embargo, razonó que luego de aprobada la Ley núm. 127, el incumplimiento con estos requisitos no tenía el efecto de anular el contrato, aunque dicho incumplimiento impedía que pudieran exigirse las prestaciones pactadas hasta tanto el contrato fuese registrado y remitido a la Oficina del Contralor. Ya que, en dicho caso, el contrato no había sido registrado ni remitido a la Oficina del Contralor, el tribunal concluyó que procedía ordenarle al Municipio

que cumpliera con los requisitos para que entonces la parte contraria pudiese exigir el pago de lo pactado. *Lugo v. Municipio Guayama*, supra, págs. 220 y 222.

### III.

La parte apelante señaló que el TPI incurrió en error al resolver el caso por la vía sumaria debido a que entiende que existen controversias medulares que impedían dicho proceder. Arguyó que ello son asuntos de intención que tienen que ser dirimidos en un juicio plenario. Además, señaló que las cláusulas suscritas en el MOU constituyen la fuente de obligación para el pago de la comisión.

En el primer error también argumentó que el foro primario actuó incorrectamente al aplicar la reglamentación sobre contratación gubernamental al MOU. Indicó que **no era necesario que la comisión se redujera a escrito en el acuerdo de arrendamiento con Honeywell**, toda vez que “este claramente estableció que debía llevarse a cabo en un negocio jurídico aparte”. A su vez, expuso que “... lo que da base a la contratación y a la obligación del pago de comisión no [son] las negociaciones previas entre PRIDCO y HONEYWELL sino **los requisitos de contratación establecidos en el RFP**. Si la base de la contratación fueron las negociaciones previas no hubiese habido necesidad de otorgar un MOU o de HONEYWELL publicar un RFP”.<sup>11</sup>

De igual manera, en el segundo error se aduce a que el MOU tiene todos los elementos de una obligación exigible entre una entidad gubernamental y una privada, con excepción de que el documento **no fue enviado a la Oficina del Contralor para registro**. Por lo que, procede ordenar su inscripción y, a la luz de las obligaciones contenidas en el MOU, otorgar un contrato de

---

<sup>11</sup> Véase, escrito de Apelación, a la pág. 16.

servicios profesionales. A continuación, procedemos a discutir ambos errores.

Como cuestión de umbral, recordemos que nos compete revisar *de novo* la procedencia del dictamen del foro revisado. Al evaluar las formalidades de la norma procesal, opinamos que los litigantes cumplieron sustancialmente con los requisitos formales de la Regla 36 de las de Procedimiento Civil, *supra*. Por ello, cumplidos los criterios, procedemos a resolver las cuestiones planteadas.

La parte apelante insiste en que en el caso de autos no procedía su disposición mediante el mecanismo de sentencia sumaria por existir asuntos de intención y hechos, que, a su entender, están en controversia. in embargo, de los documentos acompañados en los escritos y **de las propias alegaciones** de Caribbean surge, sin lugar a duda, que resulta improcedente su reclamación.

Caribbean, en la discusión del primer error entiende que, por el mero de hecho de haberse perfeccionado el contrato de arrendamiento, con posterioridad a la publicación del RFP preparado por Colliers, le corresponde la comisión según pactada en el MOU. Aduce que la realización del RFP y las negociaciones para lograr el contrato de arrendamiento se debieron a su esfuerzo. Señaló que dicho negocio constituyó un “nuevo proyecto” según pactado en el MOU. Por lo que, debemos determinar si el contrato final de arrendamiento surgió como consecuencia de lo alegado por la parte apelante o, por el contrario, fue el resultado final y formal de las conversaciones directas ya iniciadas entre PRIDCO y Honeywell.

A continuación, veamos los hechos no controvertidos por la parte apelante y que demuestran la existencia de unas ofertas

previas por parte de PRIDCO a Honeywell previo a la otorgación del MOU.

El RFP fue emitido por Honeywell en abril de 2014. Dicho documento fue preparado por Colliers International y NAI. A su vez, se especificó que Honeywell los seleccionó para ayudarlos **en la expansión de su División Aeroespacial en Puerto Rico**. De igual manera, se estableció que **Honeywell asignó a Colliers y a NAI como su único y exclusivo corredor (*broker*)** para representarlos en el proceso de licitación, así como en la negociación del arrendamiento asociado a la relocalización.<sup>12</sup> Se señaló, además, en el acápite K que:<sup>13</sup>

Real Estate Fee shall be equal to four (4.0%) percent of the net value of the contract for the first five years and two (2.0%) percent from years six through ten, **to be paid upon signature of the final Lease Contract**.

...

**Real Estate Fee shall be paid directly to Colliers International (Costa Rica), SA.** (Énfasis nuestro)

Posterior a que se publicara el referido RFP, el 22 de abril de 2014, Honeywell aceptó los nuevos incentivos y términos propuestos por PRIDCO en la segunda carta de intención (*Letter of Intent*) suscrita por el Sr. Luis Ortiz Ortiz. Es importante enfatizar que en dicha comunicación el señor Ortiz Ortiz, como Deputy Executive Director de PRIDCO, en varias ocasiones se refirió al establecimiento del laboratorio en Moca como un “new business venture”; así como “your new project” en Puerto Rico.<sup>14</sup> No obstante, en la misiva se expresó que basados en la conversación preliminar habida entre las partes, PRIDCO estaba dispuesta a agregar los siguientes incentivos **a la oferta previa del 6 de septiembre de 2013**.<sup>15</sup>

En la referida comunicación del 6 de septiembre, constitutiva de la primera carta de intención u oferta, el Sr. José J. Iguina Goitia,

---

<sup>12</sup> *Íd.*, a la pág. 107.

<sup>13</sup> *Íd.*

<sup>14</sup> *Íd.*, a las págs. 72 73, y 75.

<sup>15</sup> *Íd.*, a la pág. 72.

Acting Chief Business Development Officer, se refirió al proyecto como a “new business venture” y como a “new project”. Esto, al igual que la segunda carta como explicamos previamente, la cual fue firmada por el Sr. Vicente Nazario el 20 de noviembre de 2013 en aceptación de los términos y condiciones propuestos.

Además, en esta misiva PRIDCO hizo constar que a tenor con la **conversación inicial** deseaba extender los incentivos ofrecidos a la empresa. Asimismo, reconoció que Honeywell requería para el proyecto 80,000 pies cuadrados para ubicar el laboratorio y las oficinas en el Parque Tecnológico Las Américas en Moca. Sobre esto, vemos que en el RFP preparado por Colliers se especificó que se solicitaba un edificio con una cabida estimada de 70,000 pies cuadrados en las áreas de Aguadilla y **Moca**, y Metro San Juan. Por lo que, no cabe duda de que PRIDCO tenía pleno conocimiento de la necesidad, en términos de planta física, que exigía la empresa como parte de los planes de desarrollo del proyecto; así como los lugares geográficos en Puerto Rico en donde pretendía ubicarse. Más aún, en la antedicha carta PRIDCO hizo referencia a unas conversaciones habidas entre las partes y detalló:<sup>16</sup>

-Honeywell suggests paying a yearly rent estimate of \$960,000 for the proposed building (or about \$12 per SF), based on a construction cost of \$14 million. Honeywell will provide a corporate guarantee for the full amount and in force for the complete payment of the loan.

-The lot owned by PRIDCO with a book value of \$1,185,500 will be provided as in-kind contribution to the project. In order to fulfill this portion, **Honeywell will execute a land lease with PRIDCO**; in turn PRIDCO will add a land lease subsidy incentive equal to the appropriate land lease for the first 10 years. The amount of \$1,140,000 (at \$9,500 per month) was determined by PRIDCO's Real Estate Management Division. (Énfasis nuestro)

De lo antes transcrito, surge claramente que, como parte de las negociaciones **directamente con Honeywell**, PRIDCO ofreció como incentivo en especie (*in-kind*) un lote de terreno de seis cuerdas

---

<sup>16</sup> *Íd.*, a la pág. 53.



de su propiedad, ubicado en Moca, por \$1,185,500 pero le requirió a la empresa que, para cumplir con esta porción, tenía que **suscribir un contrato de arrendamiento con ellos**. En este sentido, **las propias conversaciones demuestran que ambas partes acordaron, preliminarmente, ubicar el proyecto en un inmueble de PRIDCO y formalizar un convenio**. Esto, **sin la intervención de la parte apelante y previo a que se publicara el RFP**. Asimismo, surge claramente que fue HONEYWELL el que escogió como un corredor adicional a NAI. No existe documento alguno por parte de PRIDCO autorizando a NAI a participar en dicho negocio como su corredor. Nótese que el MOU es un acuerdo general donde no se detalla o particulariza un proyecto. Si bien en algunas instancias se indica que el acuerdo para arrendar el espacio en Moca es un nuevo negocio, este nunca fue encomendado a NAI ni fue un prospecto traído por esta a PRIDCO.

En otro punto, es menester advertir que el 5 de noviembre de 2013 la Oficina de Desarrollo de Negocios de PRIDCO presentó a la Junta de Directores una propuesta para su consideración relativa al Proyecto denominado “HONEYWELL WORLD CLASS ELECTROMAGNETIC COMPATIBILITY & ENVIRONMENTAL TEST LABORATORY”.<sup>17</sup> En la comunicación, se indicó que la empresa presentó una nueva propuesta para instalar un centro de desarrollo de prototipos y pruebas de los productos aeroespaciales y defensa de última generación. Se mencionó, además, que el proyecto contempla la construcción de un edificio de 80,000 pies cuadrados a un costo estimado de \$14,000,000 sin incluir el costo del incentivo ofrecido de \$1,185,500. Esto a llevarse a cabo en el lote de PRIDCO ubicado en el Parque Tecnológico Las Américas en Moca. Este proceso se realizaría mediante el mecanismo de Requerimiento de

---

<sup>17</sup> *Íd.*, a la pág. 43.

Propuestas (RFP por sus siglas en inglés).<sup>18</sup> Sin embargo, como surge de los hechos antes consignados fue Honeywell quien realizó el RFP.

Sobre este asunto, hacemos notar que en la oposición a sentencia sumaria presentada por la parte apelante no se refutan estos hechos y solo apunta a que PRIDCO pretendió realizar una invitación a licitar, lo que evidencia que el contrato no estaba finiquitado.<sup>19</sup> Sin embargo, no podemos obviar que al final de la carta se señaló que, a esa fecha, 5 de noviembre de 2013, ya **había negociaciones completadas. Íd**

Por otra parte, el 25 de noviembre de 2013 la Sra. Miriam Flores de Jesús, Directora de Bienes Raíces de PRIDCO, remitió a Caribbean el documento intitulado *Metodología de Trabajo CFI y NAI Global*.<sup>20</sup> En este, la señora Flores de Jesús especificó, en lo aquí pertinente, que **en los casos de arrendamiento NAI refiere a un prospecto** y PRIDCO le contestaría con opciones de propiedades con el respectivo canon de arrendamiento.

De la lectura de la transcripción de la deposición de la señora Flores de Jesús detallamos los siguientes asuntos relevantes a las controversias que atendemos.

El 20 de agosto de 2013 comenzó en PRIDCO para hacer un estudio de la situación general del catálogo de propiedades para lograr una mayor ocupación.<sup>21</sup> Indicó que cuando inició labores ya existían conversaciones con Honeywell sobre el proyecto.<sup>22</sup> En ese momento, se “tenía unas variables en cuanto a tamaño ... y se sabía que se buscaba un terreno con una propiedad con unas características”.<sup>23</sup> Expresó que había borradores y cartas de intención de parte de nosotros en cuanto a incentivos.<sup>24</sup> Enfatizó que desde que llegó se sabía de la expansión que iba a hacer Honeywell ya que el área de desarrollo de negocios había tenido conversaciones oficiales con la empresa.<sup>25</sup> Agregó que se iba “afinando” el contrato de

---

<sup>18</sup> *Íd.*, a la pág. 45.

<sup>19</sup> *Íd.*, a la pág. 92.

<sup>20</sup> *Íd.*, a la pág. 61.

<sup>21</sup> Véase, Transcripción Toma De Deposition, Apéndice del Recurso, a la pág. 121.

<sup>22</sup> *Íd.*, a la pág. 124.

<sup>23</sup> *Íd.*

<sup>24</sup> *Íd.*, a las págs. 124-125

<sup>25</sup> *Íd.*, a la pág. 129.

arrendamiento para la parcela finalmente seleccionada en el Parque Las Américas en Moca.<sup>26</sup>

Señaló que el proyecto era importante porque era la forma de desarrollar un segmento industrial nuevo (aeroespacial). Aclaró que desconoce cómo se originó la solicitud de Honeywell a PRIDCO, si fue alguien externo a Fomento, ya que al llegar “estaba corriendo”.<sup>27</sup> Pero indicó que ya existían conversaciones formales. Enfatizó que en

el proceso del contrato de Moca nunca intervino Colliers ni tampoco Caribbean Real Estate.<sup>28</sup> En sus reuniones, nunca estuvieron. Nunca le escribieron ni la llamaron para el proyecto Honeywell.<sup>29</sup>

Cuando se firmó el contrato de arrendamiento final ocupaba el puesto de Directora de la Oficina de Desarrollo Estratégico de Bienes Raíces. Para octubre de 2013 es que se tiene conocimiento de que NAI es parte, pero desde el área de bienes raíces “no dimos instrucciones para que ellos negociaran en nuestro nombre, eh, negociación alguna con, con Honeywell”.<sup>30</sup> “Ni Colliers tampoco”.<sup>31</sup>

Aclaró que, respecto al Memorando de Entendimiento, ese hecho no “quiere decir que tiene que entrar en todos nuestros clientes. Básicamente, la función era de conseguir negocio nuevo, no negocio existente”.<sup>32</sup> Mencionó que todo lo que trabajó del proyecto fue directamente con Honeywell y el equipo interno de PRIDCO.<sup>33</sup> Expuso que para este proyecto no se realizó un RFP.<sup>34</sup> Reafirmó que cuando llegó el *site* ya estaba seleccionado y se sabía que era Moca y “era poner en marcha el proyecto”.<sup>35</sup>

Declaró que las cartas del 28 de marzo y 14 de abril de 2014 no fueron traídas a su atención por Honeywell, pero se las compartió el Director Ejecutivo.<sup>36</sup> Especificó que envió una metodología de trabajo para organizar cómo se iba a trabajar con el equipo de NAI Global.<sup>37</sup> Señaló que no hay un elemento legítimo para pagar la comisión ya que no trajeron a Honeywell.<sup>38</sup> Advirtió que del expediente no surge la intervención de NAI Global por lo que no puede corroborar la factura.<sup>39</sup>

Sobre el *Term Sheet* esta declaró que le parecía familiar por ser un formato que se usa para los contratos de arrendamiento.<sup>40</sup> Respecto al RFP preparado por Colliers indicó que no lo había visto antes.<sup>41</sup> Añadió que no era parte de lo que ellos tenían y ella manejaba.<sup>42</sup> Reiteró que

<sup>26</sup> *Íd.*

<sup>27</sup> *Íd.*, a la pág. 138.

<sup>28</sup> *Íd.*, a la pág. 139.

<sup>29</sup> *Íd.*, a la pág. 140.

<sup>30</sup> *Íd.*, a la pág. 143.

<sup>31</sup> *Íd.*

<sup>32</sup> *Íd.*, a la pág. 144.

<sup>33</sup> *Íd.*, a la pág. 152.

<sup>34</sup> *Íd.*, a la pág. 153.

<sup>35</sup> *Íd.*, a las págs. 154-155.

<sup>36</sup> *Íd.*, a las págs. 161-162.

<sup>37</sup> *Íd.*, a la pág. 170.

<sup>38</sup> *Íd.*, a la pág. 172.

<sup>39</sup> *Íd.*, a las págs. 173-174.

<sup>40</sup> *Íd.*, a la pág. 176.

<sup>41</sup> *Íd.*, a la pág. 178.

<sup>42</sup> *Íd.*

NAI Global no aportó a la negociación de bienes raíces entre ellos y Honeywell.<sup>43</sup>

En el contrainterrogatorio expuso que el *Term Sheet* solo estaba firmado por el Lcdo. Luis E. Ortiz pero no tienen las iniciales de un abogado de la División Legal ni cuenta con fecha.<sup>44</sup> Del documento solo precisó que lo allí expresado no obliga a las partes.<sup>45</sup> Reiteró que luego que se suscribió el *Memorandum of Understanding* ella preparó y redactó la metodología de trabajo para establecer la relación de trabajo entre NAI Global y PRIDCO.<sup>46</sup> Aclaró que al tenor de este acuerdo no recibió alguna solicitud de parte de NAI relacionada con el proyecto Honeywell-Moca.<sup>47</sup>

De los extractos citados del testimonio de la deponente es forzoso concluir que, Caribbean se equivoca en su oposición a la sentencia sumaria debido a que la señora Flores de Jesús fue categórica al señalar que, aun cuando desconociera cómo llegó a ser escogido el *site* en Moca, las conversaciones entre Honeywell y PRIDCO se habían comenzado desde antes de ella iniciar labores en agosto de 2013. Aún más, aclaró que a su llegada a la corporación pública se conocía de la expansión que iba a hacer Honeywell; ya que el área de desarrollo de negocios había tenido conversaciones oficiales con la empresa y que iba “afinando” el contrato de arrendamiento para la parcela finalmente seleccionada en el Parque Las Américas en Moca. Asimismo, esta enfatizó, en varias ocasiones durante su testimonio, que en el proceso para ubicar la empresa en Moca nunca intervino Colliers, ni tampoco Caribbean Real Estate. Aún más, la señora Flores de Jesús afirmó que, para la selección del lote en Moca, PRIDCO no utilizó el mecanismo de RFP debido a que los pormenores del desarrollo del proyecto, en términos de la selección del *site* y los incentivos, se trabajó directamente entre Honeywell y el equipo interno de PRIDCO. Lo que se confirma mediante el contenido de las cartas de intención (*Letters of Intent*).

---

<sup>43</sup> *Íd.*, a la pág. 184.

<sup>44</sup> *Íd.*, a las págs. 211-212.

<sup>45</sup> *Íd.*, a la pág. 213.

<sup>46</sup> *Íd.*

<sup>47</sup> *Íd.*, a la pág. 215.

De otro lado, se hace importante señalar que dichas dos comunicaciones (*Letters of Intent*), suscritas por funcionarios de PRIDCO, y dirigidas a los señores Cárdenas y Nazario, fueron firmadas por este último —en representación de Honeywell— implicando que la empresa aceptaba, tanto en septiembre de 2013 como en abril de 2014, los incentivos ofrecidos por PRIDCO; así con los términos y condiciones incluidos en ambas misivas. Al respecto, se advirtió en ambas misivas que:<sup>48</sup>

Should you accept our Letter of Intent, PRIDCO will initiate the business review and proposal process that will lead to the establishment of your new project in Puerto Rico. We trust that this letter serves to reassure the commitment of the Government of Puerto Rico. Any offer or promotion made in this document is subject to approval and/or revision by PRIDCO's Board of Directors.

Por tanto, resulta forzoso concluir, que como bien razonó el TPI, los acercamientos y negociaciones entre PRIDCO y Honeywell, comenzaron previo a la firma del *Memorandum of Understanding* (MOU) el 28 de octubre de 2013. Sobre este punto, no olvidemos todo lo plasmado en la carta del 6 de septiembre de 2013. Desde esa fecha y antes, ya se conocía el alcance del proyecto, y las partes estaban en conversaciones para ubicar el proyecto en un terreno de PRIDCO en Moca mediante un contrato de arrendamiento, así como la concesión de incentivos.

Tampoco obviemos que el 5 de noviembre de 2013, la Oficina de Desarrollo de Negocios de PRIDCO presentó a la Junta de Directores una propuesta para su consideración relativa al Proyecto denominado “HONEYWELL WORLD CLASS ELECTROMAGNETIC COMPATIBILITY & ENVIRONMENTAL TEST LABORATORY”. Como indicamos, se especificó que Honeywell presentó una nueva propuesta para instalar un centro de desarrollo de prototipos y pruebas de los productos aeroespaciales y defensa de última generación. Se señaló que el proyecto contempla la construcción de

---

<sup>48</sup> Véase, Apéndice del Recurso, a las págs. 54 y 75.

un edificio de 80,000 pies cuadrados a un costo estimado de \$14,000,000, sin incluir el costo del incentivo ofrecido de \$1,185,500. Esto a llevarse a cabo en el lote de PRIDCO ubicado en el Parque Tecnológico Las Américas en Moca. Asunto que confirma lo declarado por la señora Flores de Jesús en su deposición en el sentido de que **todos los asuntos del proyecto se trabajaron, mediante un equipo de PRIDCO con Honeywell, sin la intervención de la parte apelante.**

Por lo que, resulta forzoso colegir que no estamos ante un prospecto nuevo que fuese conseguido por Caribbean y referido a la parte apelada como bien se acordó en el documento intitulado *Metodología de Trabajo CFI y NAI Global*. Recalcamos, además, que en el MOU se dispuso claramente, entre otros asuntos, que Caribbean (h/n/c NAI) aplicaría sus mejores esfuerzos para colaborar con PRIDCO en el arrendamiento, venta y desarrollo de nuevas oportunidades de negocio para Puerto Rico; y solo se le pagaría una comisión, si **durante el término del contrato**, la propiedad era vendida o alquilada a un comprador (o usuario final) **obtenido por NAI** (Cláusula 5 de **TERMS AND CONDITIONS**).<sup>49</sup>

En este sentido, la prueba claramente demuestra que, antes de la firma de este acuerdo, Honeywell ya era un cliente de PRIDCO y se habían enfrascado en unas conversaciones y negociaciones directas entre ellos, relativas al *site*; así como los incentivos para lograr desarrollar el nuevo proyecto aeroespacial de la empresa en un lote propiedad de la corporación pública en Moca. Esto previo a la formalización de la relación profesional de Caribbean con PRIDCO mediante el MOU.

De otra parte, resulta indispensable señalar que, en el RFP confeccionado por Colliers, según reseñamos previamente, **se**

---

<sup>49</sup> *Íd.*, a la pág. 409.

**estableció claramente que Honeywell acordó que la tarifa (honorarios) de bienes raíces se pagaría a su corredor a la firma del contrato final de arrendamiento.** No obstante, apuntalamos que este documento no fue preparado por PRIDCO, como ente gubernamental, por lo que no puede considerarse como vinculante en derecho para obligar a esta última a actuar según lo allí establecido. Enfatizamos que el único acuerdo formal entre PRIDCO y Caribbean es el MOU, el cual constituye la fuente de obligaciones contraídas entre las partes. Hecho que no está en disputa. En este documento, claramente ambas partes convinieron que la comisión **solo se pagaría si durante el término del contrato**, la propiedad era vendida o alquilada a un comprador (o usuario final) **referido por Caribbean (h/n/c NAI)**. Lo que, como hemos explicado ampliamente, no ocurrió.

Por último, no podemos pasar por alto que de la deposición del Lcdo. Julio Benítez Torres, quien, desde marzo de 2013 al diciembre de 2016, fungió como Director de la División Legal surge que este no trabajó en un RFP por parte de Honeywell.<sup>50</sup> Lo que confirma lo apuntado por la señora Flores de Jesús. A su vez, es meritorio señalar que, en la oposición a la solicitud de sentencia sumaria, la parte apelante señaló que el Lcdo. Julio Benítez Torres y la señora Flores de Jesús sí eran testigos anunciados para el juicio.<sup>51</sup>

De otra parte, el licenciado Benítez Torres precisó que el “Term Sheet” que presentó Honeywell no era igual al firmado por el Sr. Luis Ortiz.<sup>52</sup> Ello debido a que el documento que presentaron “decía que el *landlord* tenía que pagar los *fees* de los *brokers*”.<sup>53</sup> Asimismo, en el conainterrogatorio reiteró que el “Term Sheet” era otro y en la

<sup>50</sup> Véase, Transcripción de la deposición, Apéndice del Recurso, a las págs. 240 y

<sup>51</sup> Véase, Apéndice del Recurso a la pág. 92.

<sup>52</sup> Véase, Transcripción de la deposición, Apéndice del Recurso, *Íd.*, a la pág. 295.

<sup>53</sup> *Íd.*

reunión que sostuvieron se le indicó a Honeywell que PRIDCO no iba a asumir esos gastos.<sup>54</sup> Este expuso, en el redirecto, que el referido documento no se firmó porque era un *working document*.<sup>55</sup> Mencionó que los *terms sheets* son *no-binding*, a menos que diga que son *binding*.<sup>56</sup> Sobre este último elemento, como bien determinó el TPI, en el último párrafo del “Term Sheet”, el cual no está firmado por un representante de Honeywell, se estableció que:

“Landlord and Tenant acknowledge that this Term Sheet is non-binding and not a lease agreement and that it is intended as the basis for the preparation of the lease”.<sup>57</sup>

Por lo que, razonó el foro primario que este era una propuesta de contrato. A su vez, tengamos presente que en el propio documento las partes acordaron que lo allí detallado no era vinculante y más bien, era una base para la consiguiente preparación del contrato de arrendamiento.

De otra parte, tenemos que consignar que el TPI claramente concluyó que el pago de la comisión surgía claramente del MOU y no de ningún otro documento. Más aún, el foro *a quo* hizo referencia específica a la antedicha Cláusula 5 del documento en la que se establecen las condiciones acordadas para que proceda el pago. Por ende, la discusión que hace la parte apelante en su escrito carece de sentido jurídico, ya que el TPI no decretó que la comisión era ineficaz al no contar por escrito. Respecto a esto, lo que esbozó el foro primario fue que cualquier referencia a otro documento, entiéndase comunicaciones entre funcionarios de PRIDCO y ejecutivos de Honeywell o el acuerdo de *co-broker* entre Colliers y NAI en el 2014, como fuente de obligación para el pago de la comisión, era una pretensión incorrecta en derecho “mucho menos tratándose de un contrato con una entidad gubernamental en que

---

<sup>54</sup> *Íd.*, a la pág. 303.

<sup>55</sup> *Íd.*, a la pág. 304.

<sup>56</sup> *Íd.*, a la pág. 305.

<sup>57</sup> *Íd.*, a las págs. 20 y 319.



las obligaciones y los acuerdos deben constar por escrito, y deben cumplir con la reglamentación y los procesos que rigen la contratación de la agencia en particular”.<sup>58</sup> Lo que es un raciocinio totalmente correcto en derecho. En su consecuencia, la aspiración de la parte apelante de intentar inducirnos a error no merece una discusión mayor a lo aquí indicado.

De otro lado, Caribbean trae ante nuestra consideración un asunto nuevo no planteado ante el TPI. Al respecto, argumenta que el MOU no fue enviado a la Oficina del Contralor para registro según requiere la legislación regente, por lo que procede ordenar la inscripción del MOU para luego exigir el pago de la comisión según pactado.

En cuanto a este planteamiento, la parte apelante intenta una vez más persuadir de manera errada su alegado derecho a la comisión. De las propias alegaciones de Caribbean surge que estos ignoran totalmente la forma en que se realizan los contratos con el Gobierno. Reiteramos que la sana administración pública requiere que los contratos gubernamentales cumplan con ciertos requisitos impuesto por legislación. Ningún acuerdo verbal ni actos unilaterales realizados por funcionarios gubernamentales pueden construir fuente de obligación para el desembolso de fondos públicos. Como bien señalara la parte apelada, “ni el RFP, ni el acuerdo de co-broker entre Colliers y la Apelante, ni las comunicaciones generales suscritas por el subdirector ejecutivo de Fomento, Luis Ortiz Ortiz y por el Sr. McOmber de Honeywell Real Estate, generaron ninguna obligación a Fomento bajo el MOU para pagar la comisión pretendida por la Apelante”.<sup>59</sup>

Además, según nos indicó la parte apelada, la fecha y números que constan en la primera página del MOU **corresponden**

---

<sup>58</sup> Véase, Apéndice del Recurso, a la pág. 18.

<sup>59</sup> Véase, *Alegato de la parte Apelada*, a las págs. 9 y 10.

**al número de registro** y su fecha, a saber: #2014-000441 y el 29 de octubre de 2014.<sup>60</sup>

En fin, una vez más el apelante intenta tergiversar los hechos del presente caso y su análisis, así como el derecho aplicable. Reiteramos que bajo ningún escenario posible procede el pago de la comisión aquí reclamada. Caribbean aceptó trabajar en conjunto con Colliers **a favor de Honeywell sin la autorización escrita de PRIDCO**. Más aún, se descansó en la mera creencia de que, ante la existencia del MOU, PRIDCO venía obligada a pagar dicha comisión. Recalcamos que de esa manera no se conforman los contratos o acuerdos con los entes gubernamentales. La referida actuación y en especial, la pretensión del cobro de la comisión, resultan ser sin duda contrarias a la legislación y normativas regentes y operan en contravención de una sana y sabia administración de fondos públicos.

En resumen, ninguno de los errores se cometió. En consecuencia, actuó correctamente en derecho el foro apelado al disponer del presente caso mediante el mecanismo de sentencia sumaria.

#### IV.

Por los fundamentos anteriormente expuestos, se confirma la *Sentencia* apelada.

Notifíquese.

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

LCDA. LILIA M. OQUENDO SOLÍS  
Secretaria del Tribunal de Apelaciones

---

<sup>60</sup> Véase, Apéndice del Recurso, a la pág. 408.