

OBLIGACIONES Y CONTRATOS

ARTÍCULO

JOSÉ LUIS NIETO MINGO*
JOSÉ DAVID RODRÍGUEZ GONZÁLEZ**

Introducción	717
I. <i>Peerless Oil v. Hnos. Torres Pérez</i>	718
A. Relación de hechos y trasfondo procesal	718
B. Decisión	719
II. <i>SLG Silva-Alicea v. Boquerón Resort</i>	721
A. Relación de hechos	721
B. La industria de la multipropiedad y clubes vacacionales, y la legislación que la reglamenta	722
C. Implicaciones sobre el principio de la buena fe contractual	724
D. Conclusiones	726
III. <i>El Coquí Landfill v. Mun. Gurabo</i>	728
A. El análisis para determinar la cuantía por lucro cesante en reclamaciones basadas en incumplimiento contractual	728
B. Comentario	730
IV. <i>Jaap Corp. v. Depto. Estado</i>	731
A. La validez de la contratación retroactiva con el Estado	731
i. Controversia	731
ii. Hechos y trasfondo procesal	732
iii. Decisión	733
B. El incumplimiento con los requisitos particulares de la contratación pública y la aplicación de remedios en equidad	733
C. Comentario	734

INTRODUCCIÓN

DURANTE EL TÉRMINO DE 2012-2013, EL TRIBUNAL SUPREMO DE PUERTO Rico emitió ocho opiniones en materia de obligaciones y contratos de las cuales cuatro ameritan comentarse. Examinamos estas opiniones en orden cronológico.

* Profesor Adjunto de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico. BA Washington University en St. Louis; JD Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico; LLM Harvard Law School.

** Estudiante de tercer año de la Escuela de Derecho de la Universidad de Puerto Rico; Editor Titular de la Revista Jurídica.

I. PEERLESS OIL V. HNOS. TORRES PÉREZ¹

El Código Federal de Quiebra dispone que cuando un deudor presenta una petición ante el Tribunal Federal de Quiebra para acogerse a la protección que brinda este estatuto, cualquier gestión de cobro en contra de ese deudor queda automáticamente paralizada por disposición de la sección 362 de ese código.² Esta paralización automática incluye la paralización de cualquier proceso judicial instado en contra del deudor.

En este caso, el Tribunal Supremo analiza el efecto que tiene la normativa sobre paralización automática provista en el Código Federal de Quiebra en cuanto a los codeudores y garantizadores solidarios del deudor acogido a los beneficios de esa ley.

La paralización automática establecida en la sección 362 del Código Federal de Quiebrano se extiende a los garantizadores o fiadores del deudor que se acoge a los beneficios del Código Federal de Quiebra.³ En este contexto, la controversia específica que enfrentó el Tribunal Supremo era si esta paralización automática de los procedimientos judiciales en contra del deudor interrumpe el término que tienen los garantizadores o fiadores para apelar una sentencia que se dicte en su contra.

A. Relación de hechos y trasfondo procesal

Peerles Oil & Chemical, Inc. (POC) presentó una demanda en cobro de dinero en contra de la corporación Hermanos Torres Pérez, Inc. (HTP). En la demanda, POC también incluyó como demandados a un grupo de accionistas de HTP que garantizaron solidariamente el pago de cualquier cantidad adeudada a POC por parte de HTP.

Luego de que HTP y los accionistas contestaran la demanda, POC presentó una moción de sentencia sumaria parcial solicitando del tribunal que condenara a HTP al pago de cierta cantidad por concepto del principal que HTP le adeudaba por compras a crédito. HTP y los accionistas demandados reconocieron la cantidad adeudada, pero se opusieron a la moción de sentencia sumaria alegando la ilegalidad de las facturas. HTP y los accionistas demandados alegaron, además, que su consentimiento al momento de otorgar garantías personales a favor de POC había estado viciado.

El Tribunal de Primera Instancia (TPI) dictó sentencia parcial condenando a HTP a pagar el principal de la deuda más intereses legales, costas y honorarios de abogados. El foro de instancia dictaminó que la única controversia que quedaba pendiente era en torno a la cuantía de los intereses por mora.

¹ Peerless Oil v. Hnos. Torres Pérez, 186 DPR 239 (2012) (opinión emitida por el juez asociado Martínez Torres).

² 11 U.S.C. § 362 (2006).

³ *Id.*

Inconformes, HTP y los accionistas acudieron en revisión al Tribunal de Apelaciones (TA), y ese foro confirmó la determinación del TPI. Posteriormente, el proceso continuó y se celebró juicio para determinar la cuantía de los intereses adeudados.

El 28 de septiembre de 2009 el TPI dictó sentencia, notificada el 2 de octubre de 2009, condenando a HTP y a los accionistas demandados al pago de una suma por concepto de intereses por mora. El 19 de octubre de 2009, HTP presentó una moción de relevo de sentencia, argumentando que el 7 de julio de 2009, HTP⁴ había presentado una solicitud de protección al amparo del capítulo 11 del Código de Quiebra, y que esta solicitud tuvo el efecto de paralizar todos los procedimientos judiciales en su contra.

El 23 de octubre de 2009, el TPI emitió una resolución, notificada el 13 de noviembre de 2009, paralizando el caso para propósito de los asuntos postsentencia, pero reservándose jurisdicción para reabrirlo a solicitud de parte interesada si el Tribunal de Quiebra dejaba sin efecto la paralización. El 9 de diciembre de 2009, POC presentó moción solicitando que se reabriera el caso, pues los accionistas demandados (los garantizadores de la deuda) no se habían acogido al procedimiento de quiebra. El 22 de enero de 2010 el TPI reabrió el pleito en relación a los accionistas de HTP.

Los accionistas acudieron al TA e impugnaron la decisión del TPI. Arguyeron que el TPI erró al impedir la presentación de prueba sobre el alegado vicio de consentimiento al otorgar las garantías. POC solicitó la desestimación del recurso por ser uno tardío, ya que la paralización automática solo era aplicable al deudor en quiebra (en este caso, a HTP) y no a los accionistas garantizadores. En vista de que habían transcurrido más de treinta días sin que los accionistas solicitaran la revisión por el foro intermedio, POC alegaba que este carecía de jurisdicción para atender el recurso.

El TA expidió el recurso y resolvió que la sentencia del 28 de septiembre de 2009 era nula pues el TPI carecía de jurisdicción desde el 7 de julio de 2009, fecha en que HTP había presentado su solicitud de quiebra. Además adjudicó que, ya que la sentencia parcial condenando a HTP al pago del principal de la deuda no había incluido a los accionistas como deudores solidarios y tampoco había advenido final y firme debido a la paralización emitida por el Tribunal de Quiebra, POC no podía requerirle a los accionistas sufragar la totalidad de la deuda hasta tanto la sentencia no adviniera en final y firme. Tras estas determinaciones, POC recurrió ante el Tribunal Supremo.

B. Decisión

El Tribunal Supremo revocó al TA concluyendo que este había actuado sin jurisdicción. Fundamentándose en decisiones de tribunales de apelaciones fede-

⁴ Los garantizadores y fiadores de HTP no formaban parte de la solicitud de protección al amparo de la *Ley de Quiebra*.

rales, particularmente en *Credit Alliance Corp. v. Williams*⁵ y *Queenie Ltd. v. Nygard Intern*,⁶ el Tribunal Supremo resolvió que la paralización automática es una defensa personal del deudor que no cubre a los demás codeudores, garantizados o fiadores de la deuda. Por lo tanto, si los demandan, la paralización del proceso en cuanto al deudor no interrumpe el término para apelar una sentencia que haya podido dictarse en su contra.

Citando de *Credit Alliance*, el Tribunal Supremo señaló que la única excepción a la norma general antes reseñada es cuando:

“[E]xiste tal identidad entre el deudor y el tercero demandado de manera que podría decirse que el deudor es la parte demandada real y que una sentencia contra el tercero demandado constituirá, en efecto, una sentencia o resolución contra el deudor”, . . . o cuando los procedimientos contra los codemandados no deudores puedan reducir o minimizar “la propiedad del deudor [como el fondo de seguro del deudor] en perjuicio de los acreedores del mismo como conjunto”.⁷

El Tribunal Supremo concluyó que esas circunstancias no estaban presentes en el caso y que, por lo tanto, como los accionistas habían dejado vencer el término de treinta días para apelar, el TA se quedó sin jurisdicción para revisar la sentencia.

A pesar de que entendemos que este caso está bien resuelto, no deja de llamar la atención la posible confusión que puede generar el hecho de que la norma establecida en la sección 362 del Código Federal de Quiebra,⁸ que dispone la paralización automática, no se extiende a los garantizados o fiadores del deudor acogido a los beneficios de dicho Código.

A pesar de que la paralización automática provista en el Código Federal de Quiebra opera por imperativo de la cláusula de supremacía de la Constitución federal, el TPI pudo tomar medidas para salvaguardar los derechos de las partes a quienes no les aplicaba la paralización automática haciendo constar en su resolución que el caso estaba paralizado únicamente en cuanto al deudor acogido al procedimiento de quiebra.

No es difícil ver como los accionistas de HTP pudieron llegar a la conclusión de que el término para recurrir de la resolución emitida por el TPI no había comenzado a correr en vista de que el caso estaba paralizado. Más aún, resulta hasta cierto punto contra intuitivo que una parte en un caso tenga que preocuparse de si están o no discutiendo los términos para recurrir de una determinación en un caso que está paralizado.

5 *Credit Alliance Corp. v. Williams*, 851 F.2d 119 (4th Cir. 1988).

6 *Queenie, Ltd. v. Nygard Intern*, 321 F.3d 282 (2nd Cir. 2003).

7 *Peerless Oil v. Hnos. Torres Pérez*, 186 DPR 239, 258 (2012) (citas omitidas).

8 11 U.S.C. § 362 (2006).

II. SLG SILVA-ALICEA V. BOQUERÓN RESORT⁹

En este caso, el Tribunal Supremo analiza cómo opera la doctrina de la buena fe contractual en el contexto de los contratos de compraventa sobre derechos de multipropiedad y clubes vacacionales.

A. Relación de hechos

El 3 de abril de 2005, los demandantes, esposos Silva-Alicea, contrataron con el desarrollador¹⁰ demandado, Aquarius Vacation Club (“Aquarius”), la adquisición de una semana de uso anual en el complejo vacacional Boquerón Beach Resort. En particular, los demandantes pactaron el uso durante la segunda semana del mes de junio durante sesenta años, a cambio del pago de la suma de \$10,000, más \$55 de gastos administrativos y una cuota anual de mantenimiento de \$170. Los demandantes pagaron la cuota de mantenimiento para el año 2006.

La documentación provista por Aquarius a los compradores indicaba que la construcción del complejo vacacional estaría terminada para la primera mitad del año 2006. En el contrato se consignó además que los compradores podrían comenzar a hacer uso de la semana en Boquerón Beach Resort a partir de la segunda semana de junio de 2006.

Llegado el momento en que los compradores realizaron los trámites necesarios para comenzar a disfrutar de sus vacaciones en Boquerón Beach Resort, Aquarius les informó que la construcción del complejo aún no había concluido y que no iba a estar lista para la fecha de uso convenida. Ante esta situación, los demandantes presentaron una querrela en el Departamento de Asuntos del Consumidor (DACO), alegando incumplimiento contractual por parte de Aquarius y solicitando, como remedio, la rescisión del contrato y el reembolso de las sumas pagadas a Aquarius.

DACO resolvió a favor de los demandantes y Aquarius solicitó revisión administrativa de esta determinación ante el TA. El TA revocó al DACO, al concluir que la Ley Núm. 252 de 1995 (Ley 252)¹¹ le permitía a un desarrollador extender la fecha de terminación de las facilidades por un término máximo de dieciocho meses adicionales a la fecha establecida. El TA concluyó que el desarrollador había hecho uso del derecho que le concedía la Ley 252.

Ante dicha determinación del TA, los compradores recurrieron al Tribunal Supremo. La controversia presentada ante el Tribunal Supremo era si la Ley 252 requería que un desarrollador le informara a potenciales compradores sobre su

⁹ SLG Silva-Alicea v. Boquerón Resort, 186 DPR 532 (2012) (opinión emitida por el juez asociado Estrella Martínez).

¹⁰ Para propósitos de este comentario, el término *desarrollador* incluirá también al vendedor de derechos de multipropiedad y derechos vacacionales.

¹¹ Ley de derecho de multipropiedad y clubes vacacionales de Puerto Rico, Ley Núm. 252 de 26 de diciembre de 1995, 31 LPRA §§ 1251-1269d (1993 & Supl. 2012).

derecho de extender la fecha de terminación de la construcción del complejo vacacional por un término de dieciocho meses adicionales. El Tribunal Supremo examinó además, si el dejar de divulgar esa información, aún cuando la Ley 252 no lo requería, constituía una violación del principio de buena fe contractual.

Luego de examinar las disposiciones pertinentes de la Ley 252, la opinión mayoritaria, suscrita por el juez asociado Estrella Martínez, concluyó que esta no le imponía al desarrollador el deber de divulgar su derecho de contar con un término adicional de dieciocho meses para terminar la obra. La opinión mayoritaria concluyó también que Aquarius no había incurrido en prácticas engañosas ni en falsa representación y que no había violado el principio de la buena fe contractual.

A pesar de encontrar que Aquarius, en efecto, había incumplido al no poder ofrecer el alojamiento en la segunda semana de junio de 2006, la opinión mayoritaria concluyó que “[t]al incumplimiento no frustra el fin del negocio pactado, por lo que no procede la resolución del contrato sino la compensación del daño que ello causó al matrimonio”.¹² Como remedio, el Tribunal Supremo ordenó que el pago de la cuota de mantenimiento para el año 2006 se abonara a futuras cuotas y que el término de sesenta años del contrato comenzara a computarse desde junio de 2007, fecha en que ya estaba disponible el alojamiento.

La jueza asociada Pabón Charneco emitió una opinión disidente a la cual se unieron los jueces asociados Rivera García y Feliberti Cintrón. Para estos jueces, la actuación de Aquarius violó el principio de la buena fe contractual y llegó a viciar el consentimiento de los esposos Silva-Alicea.

Procedemos a analizar la aplicación que hace el Tribunal Supremo del principio de la buena fe contractual en el contexto particular de las transacciones sobre derechos de multipropiedad y clubes vacacionales.

B. La industria de la multipropiedad y clubes vacacionales, y la legislación que la reglamenta

La industria de la multipropiedad y clubes vacacionales, conocida popularmente como *time-shares* o tiempo compartido, ha acaparado una porción considerable del turismo a nivel mundial y genera grandes ganancias para los desarrolladores y otros participantes de la industria. Por ejemplo, desde el año 2006 hasta el 2009 las ventas anuales de estos derechos generaron alrededor de diez mil millones de dólares.¹³ El margen de ganancia de los desarrolladores de complejos vacacionales fluctúa entre el veinte y el cuarenta por ciento del total de las ventas.¹⁴ Una de las características particulares de esta industria es la utilización

¹² *SLG Silva-Alicea*, 186 DPR en la pág. 554.

¹³ Elizabeth A. Cameron & Salina Maxwell, *Protecting Consumers: The Contractual and Real Estate Issues Involving Timeshares, Quartershares, and Fractional Ownerships*, 37 REAL EST. L. J. 278, 279 (2009).

¹⁴ *Id.* en la pág. 281.

intensiva de planes de mercadeo y de promoción de ventas. Las estadísticas señalan que entre un treinta y cincuenta por ciento de los ingresos de las ventas totales se invierten en el renglón de mercadeo.¹⁵

En los Estados Unidos, el concepto de *timeshare* se empezó a popularizar en la década de los setenta, impulsado, entre otras razones, por la crisis económica que alteró los hábitos de las familias en cuanto a la manera de organizar sus vacaciones.¹⁶ Los *timeshares* representaron para el consumidor una alternativa vacacional que involucraba menor organización y, generalmente, costos más bajos. Durante los años ochenta este fenómeno se popularizó aún más, creciendo como negocio de alta rentabilidad. Sin embargo, no demoraron en surgir múltiples quejas y demandas de los consumidores alegando abusos por parte de los desarrolladores, tales como actuaciones fraudulentas o constitutivas de falsa representación.¹⁷

En 1983 el estado de Florida aprobó la primera legislación en los Estados Unidos reglamentando esta industria.¹⁸ Su propósito era estimular el desarrollo de la construcción de hospedajes y la venta y disposición de *timeshares*, al tiempo que se le brindaban protecciones a los consumidores contra actuaciones fraudulentas.¹⁹ Entre las medidas de protección al consumidor previstas por esta ley, se le impuso a los desarrolladores la obligación de revelar a los compradores, así como a los potenciales compradores, información sobre el negocio que se les ofrecía. Además, se reglamentaron las estrategias de mercadeo.²⁰

Entre los principales derechos que le reconocieron a los compradores se encontraba el de cancelar el contrato de adquisición del derecho durante los diez días posteriores a la otorgación del acuerdo (*cooling-off period*), para contrarrestar el efecto de lo que se entendía eran tácticas de promoción y ventas muy agresivas.²¹ A lo largo de las décadas de los ochenta y noventa, mientras la industria continuaba su crecimiento, otras jurisdicciones de los Estados Unidos y de otros países adoptaron legislación similar.

En el año 1995 se adoptó en Puerto Rico la Ley 252 para reglamentar la industria de la multipropiedad y clubes vacacionales con el propósito de proteger a los compradores y estimular el desarrollo de este negocio turístico en el país.²²

¹⁵ *Id.*; véase también James J. Scavo, *Marketing Resort Timeshare: The Rules of the Game*, 73 ST. JOHN'S L. REV. 217 (1999).

¹⁶ David A. Bowen, *Timeshare Ownership: Regulation and Common Sense*, 18 LOY. CONSUMER L. REV. 459, 461 (2006).

¹⁷ *Id.* en la pág. 462. Véase también Ellen R. Peirce & Richard A. Mann, *Time-Share Interests in Real Estate: A Critical Evaluation of the Regulatory Environment*, 59 NOTRE DAME L. REV. 9 (1983).

¹⁸ Bowen, *supra* nota 16, en la pág. 462; Fla. Stat. §§ 721.01-721.32 (2013).

¹⁹ Fla. Stat. § 721.02 (2013).

²⁰ *Id.* § 721.07, § 721.11 (2013).

²¹ *Id.* § 721.10 (2013).

²² Ley de derecho de multipropiedad y clubes vacacionales de Puerto Rico, Ley Núm. 252 de 26 de diciembre de 1995, 31 LPRA §§ 1251-1269d (1993 & Supl. 2012). Véase también Ponencia del Departamento de Turismo, *supra* nota 16, en la pág. 462.

Entre sus disposiciones relativas a la protección de los intereses de los compradores se encuentran aquellas que hacen imperativa la divulgación de cierta información sobre el derecho ofrecido, tanto en el contrato como en el documento de ofrecimiento al público, el cual debe ser aprobado por la Compañía de Turismo de Puerto Rico.²³ Además, quedan prohibidas una serie de prácticas de mercadeo constitutivas de falsa representación, fraude o engaño.²⁴

La sección 1253 de la Ley 252 permite a los compradores rescindir el contrato de compraventa (con derecho al reembolso de lo pagado) dentro de un término de siete días desde la fecha de otorgación del contrato, acogiendo así el llamado *cooling-off period*. Esta sección también permite a los compradores rescindir el contrato y recibir el reembolso “si el desarrollador no ha terminado los alojamientos que son objeto del contrato de compraventa o del derecho de multipropiedad o derecho vacacional dentro del término fijado en la sec. 1254b de este título”.²⁵

La referida sección 1254b le requiere a los desarrolladores completar la construcción de los alojamientos y facilidades ofrecidas a un comprador dentro del plazo de dieciocho meses siguientes a la fecha estimada de terminación.²⁶ La Ley 252 requiere que en el documento de ofrecimiento al público se le divulgue al comprador o potenciales compradores la fecha en que estará disponible el alojamiento o facilidades ofrecidas, pero no le requiere que divulgue información sobre el derecho que concede la sección 1254b a extender por dieciocho meses la fecha de terminación.

Por otra parte, la sección 1260a acogió expresamente el principio de la buena fe como regente de toda la contratación sujeta a esta Ley, y en la sección 1260b se dispuso que “[l]os remedios provistos por este capítulo serán administrados liberalmente a los fines de que la parte agraviada sea colocada en una posición tan buena como lo estaría si la otra parte hubiera cumplido a cabalidad con su obligación”.²⁷

C. Implicaciones sobre el principio de la buena fe contractual

La buena fe es una exigencia ética que, como principio general del Derecho, permea todo nuestro ordenamiento jurídico.²⁸ Su ámbito conceptual es abarcador y, por ello, es preciso contextualizar su aplicación reconociendo los intereses

mento de Asuntos del Consumidor de 24 de agosto de 1995 relacionada al P. de la C. 2088; Ponencia de la Compañía de Turismo de 24 de agosto de 1995 relacionada al P. de la C. 2088.

23 *Id.* §§ 1253, 1255a.

24 *Id.* §§ 1257, 1257b y 1257c.

25 *Id.* § 1253.

26 *Id.* § 1254b.

27 *Id.* § 1260b.

28 Véase *Velilla v. Pueblo Supermarkets, Inc.*, 111 DPR 585 (1981).

en juego, en especial aquellos que se deben proteger mediante este principio.²⁹ Es por tal motivo que entendemos que, al ponderar la aplicación de la buena fe contractual a esta controversia, era necesario que la opinión partiera del interés de los consumidores –interés protegido por la legislación que reglamenta la industria de los *timeshares*–, así como del contrato otorgado entre las partes. Aunque la opinión mayoritaria inició con un análisis de la Ley 252, no se consideró en su decisión el historial de defraudes contra los compradores encarnado en la promulgación de estas leyes. Tampoco dio, según nuestro criterio, la debida atención al factor de que el contrato otorgado entre los esposos Silva-Alicia y Aquarius era uno de adhesión. La opinión disidente sí tomó esto último en cuenta.

La buena fe contractual representa un estándar de comportamiento leal y cooperador a la luz del cual evaluar el comportamiento de las partes en una relación contractual basada en la confianza.³⁰ Esta conlleva el deber de no defraudar la confianza de la otra parte, propiciando que se satisfagan las expectativas de cada quien. Ofrecemos dos definiciones de buena fe contractual ensayadas por comentaristas:

La buena fe, en el sentido que aquí importa, es la lealtad en el tratar, el proceder honrado y leal. Supone el guardar la fidelidad a la palabra dada y no defraudar la confianza ni abusar de ella; supone un conducirse como cabe esperar de cuantos, con pensamiento honrado, intervienen en el tráfico como contratantes.³¹

Por necesidad tiene que ser un concepto general, cimentado en el deber moral o ético de actuar en forma *leal* frente al otro sujeto de derecho con quien nos encontramos en una relación de confianza.³²

Por su pertinencia, también nos parece conveniente citar, en cuanto a las consecuencias de este principio, del prólogo de Díez-Picazo a la traducción al español de la obra de Franz Wieacker, *El principio general de la buena fe*:

b) La buena fe es tenida en cuenta en segundo lugar como una causa o una fuente de creación de especiales deberes de conducta exigibles en cada caso, de acuerdo con la naturaleza de la relación jurídica y con la finalidad perseguida por las partes a través de ella. Las partes no se deben sólo [sic] a aquello que ellas mismas han estipulado o escuetamente a aquello que determina el texto legal, sino a todo aquello que en cada situación impone la buena fe.

c) La buena fe es finalmente una causa de limitación del ejercicio de un derecho subjetivo o de cualquier otro poder jurídico.³³

²⁹ Michel J. Godreau Robles, *Lealtad y buena fe contractual*, 58 REV. JUR. UPR 367, 379 (1989).

³⁰ La buena fe contractual rige también en la etapa precontractual. Véase *id.* en la pág. 394. Véase también, *Producciones Tommy Muñoz, Inc. v. COPAN*, 113 DPR 517 (1982).

³¹ LUIS DíEZ-PICAZO, LA DOCTRINA DE LOS PROPIOS ACTOS 157 (1963) (citado en *Int. General Electric v. Concrete Builders*, 104 DPR 871, 876 (1976)).

³² Godreau, *supra* nota 29, en la pág. 380.

Los deberes de lealtad y cooperación surgen cuando una de las partes conoce las expectativas legítimas de la otra en cuanto al acuerdo contractual. Hasta entonces, las partes deben comportarse correctamente, “pero ello no requerirá necesariamente el tipo de comportamiento que encarna el valor superior de lealtad”.³⁴ Sin embargo, cuando un contratante conoce las expectativas legítimas del otro, su proceder debe ser congruente con la confianza depositada por la otra parte y con el cumplimiento de las expectativas creadas. Su proceder, entonces, debe ir más allá del actuar correctamente o conforme a la ley, exigiéndose una conducta leal, honesta y cooperadora:

La exigencia de la buena fe que surge por razón de una relación de confianza en la que se parte de que los intereses de ambas partes no son antagónicos sino armónicos, requiere incluso deberes positivos de comportamiento que van más allá de una exigencia general de actuar correctamente. En este tipo de relación no basta con comportarse de acuerdo a las normas; no basta con probar que se ha actuado conforme a derecho o que no se ha incurrido en conducta fraudulenta. Ese tipo de actuación está ya tipificada en el ordenamiento vía la figura del dolo. El principio de la buena fe importa algo más que el no incurrir en fraude; significa, precisamente por el tipo de relación que se da entre las partes, un actuar cooperador y leal tomando siempre en cuenta las expectativas legítimas del otro contratante. Ello puede representar incluso el deber de una parte de comportarse de tal forma que se logren los objetivos a los que sabemos aspira la otra parte.³⁵

D. Conclusiones

Estamos de acuerdo con la opinión disidente en cuanto a que Aquarius actuó de forma contraria al principio de la buena fe contractual. Aquarius conocía la expectativa (de hecho, fue quien la creó) de los esposos Silva-Alicea de usar su derecho vacacional en junio de 2006. Además, Aquarius había establecido que el alojamiento y demás facilidades estarían disponibles para la primera mitad del 2006 y conocía, en efecto (no por ficción de ley, como parece ser el caso de los demandantes), la facultad que le otorgaba la Ley 252 a extender la fecha de terminación. Así, entendemos que la buena fe contractual le impuso a Aquarius el deber de proceder guardando fidelidad a sus palabras –en las cuales confió la otra parte– y de manera cooperadora, de forma tal que pudieran satisfacerse las expectativas legítimas que había ayudado a crear. La pregunta más pertinente no debía ser si Aquarius actuó en conformidad con las divulgaciones que requiere la Ley 252 –la cual, recordemos, incluyó el principio de la buena fe– sino el hecho

³³ Véase el prólogo de Luis Díez-Picazo en la obra de FRANZ WIEACKER, *EL PRINCIPIO GENERAL DE LA BUENA FE* 19 (1977).

³⁴ Godreau, *supra* nota 29, en la pág. 380.

³⁵ *Id.* en la pág. 393.

de si actuó leal y cooperadoramente; es decir, de una forma que va más allá del mero actuar correctamente.

La conclusión de que Aquarius incumplió con las exigencias de la buena fe contractual se impone con mayor vigor al tomar en cuenta que el contrato era uno de adhesión. El desarrollador, al establecer su contenido, decidió determinar una fecha cierta para comenzar a disfrutar el derecho vacacional, a pesar de que la Ley 252 no lo requería. Nos parece que si el desarrollador utilizó dicha prerrogativa, que rebasaba los criterios mínimos de divulgación de la Ley 252 –creando la expectativa de una fecha cierta para el uso–, también debió revelar a los esposos Silva-Alicea la posibilidad de que el alojamiento no estuviera disponible para la fecha acordada, pues una disposición de ley le permitía extender por dieciocho meses su terminación.

Sin embargo, a diferencia de la opinión disidente, no creemos que la omisión de divulgar este derecho –en contravención a las exigencias de la buena fe contractual– haya viciado el consentimiento de los esposos, induciéndoles a otorgar un contrato que de otro modo no hubieran pactado. Como determinó la mayoría, Aquarius cumplió con las divulgaciones obligatorias de la Ley 252. Además, se trataba de un contrato para el disfrute de un derecho vacacional por el término de sesenta años. Lo que nos lleva a conjeturar que el conocimiento por los esposos Silva-Alicea de que existía la posibilidad que, de ocurrir algún percance en el proyecto de construcción, Aquarius se acogiera a una extensión de dieciocho meses, no hubiera constituido un hecho de semejante importancia como para no contratar. Esta conclusión, sin embargo, es en gran medida el resultado de un juicio valorativo que, ante la cuidadosa revisión de la evidencia presentada, bien pudiera llevar a otra conclusión.

A pesar de entender que el consentimiento no estuvo viciado, la determinación de que se actuó de manera contraria a la buena fe hubiera dado lugar a la indemnización por todos los daños sufridos a consecuencia de ello. La opinión mayoritaria, luego de sancionar la actuación de Aquarius como conforme a la buena fe contractual, encontró que este había incumplido una de las cláusulas del contrato al no poder ofrecer el derecho en la fecha acordada. Sin embargo, los daños que concedió se limitaron al abono de la cuantía pagada por concepto de cuota de mantenimiento para el año 2006 a la del año siguiente, y a extender el término del contrato por un año adicional.

Concluir que Aquarius violentó la buena fe contractual –lo que consideramos correcto en Derecho– hubiera sido conforme con uno de los principales propósitos que inspiraron la Ley 252 (y la legislación en general que reglamenta la industria de los *timeshares*): el de ofrecer garantías a los compradores de estos derechos y de prevenir prácticas comerciales generadoras de confusión y tergiversaciones. Tal vez hubiera podido también influenciar las estrategias de ventas, llevando a que en situaciones similares en el futuro se divulgara que la fecha convenida está sujeta a variar por razón del derecho reconocido al desarrollador en la Ley 252. Nos parece que la divulgación de esta información tendría un impacto menor en los intereses de los desarrolladores (consideremos, por ejemplo, que esta industria continuó su expansión al tiempo en que se promulgaban nue-

vas leyes garantizadoras de los derechos de los compradores) y, en cambio, le permitiría a los consumidores conocer con mayor certeza los aspectos del negocio jurídico al cual están conviniendo.

III. EL COQUÍ LANDFILL V. MUN. GURABO³⁶

A. El análisis para determinar la cuantía por lucro cesante en reclamaciones basadas en incumplimiento contractual

Coquí Landfill (“Waste Management”) y el municipio demandado, Gurabo, suscribieron un contrato de exclusividad para el depósito de los desperdicios sólidos del municipio. El contrato, que tendría un término de cinco años (desde el 1 de noviembre de 2002 hasta el 31 de octubre de 2007), contenía una cláusula que especificaba que si el municipio privatizaba los servicios de recogido y transportación de desperdicios sólidos, la persona que asumiera dicha tarea honraría el contrato y depositaría los desperdicios en el vertedero de Waste Management.

En mayo de 2006, el municipio enmendó un contrato que tenía con ConWaste y dispuso que este último, a quien el municipio había delegado el recogido de desperdicios sólidos, tendría discreción para decidir en qué vertedero depositaría la basura. Prontamente, ConWaste dejó de depositar los desperdicios en el vertedero de Waste Management.

Waste Management demandó al municipio por incumplimiento de contrato y a ConWaste por interferencia torticera con una relación contractual. El TPI falló a favor de Waste Management y encontró a los demandados solidariamente responsables, imponiéndoles el pago de una partida por lucro cesante.

Para determinar a cuánto debía ascender dicha partida, Waste Management sentó a testificar a su contable. Este presentó una tabla en la cual, a partir del volumen de desperdicios del municipio depositados en los trece meses anteriores al incumplimiento, establecía el ingreso promedio que Waste Management hubiera recibido durante la vida restante del contrato. Ante preguntas de los abogados de los demandados respecto a los costos operacionales, el testigo contestó que la operación de depositar los desperdicios del municipio en su vertedero no acarreaba gastos dependientes del volumen de desperdicios, ya que estos gastos eran constantes. El testigo, además, declaró que no se había realizado un análisis de costos operacionales. El TPI creyó el testimonio del contable y estableció una indemnización por lucro cesante ascendente a \$1,229,401.44.

Los demandados apelaron al TA alegando, entre otras cosas, que la partida concedida incluía costos operacionales y no reflejaba fielmente la ganancia neta dejada de percibir. El TA confirmó la sentencia del TPI. Los demandados recu-

³⁶ El Coquí Landfill v. Mun. Gurabo, 186 DPR 688 (2012) (opinión emitida por la jueza asociada Fiol Matta).

rieron ante el Tribunal Supremo y este modificó la cuantía concedida por lucro cesante.

La opinión mayoritaria suscrita por la jueza asociada Fiol Matta consideró tres preguntas, a saber: (1) si los gastos operacionales de un demandante en una causa de acción por incumplimiento contractual deben deducirse de su indemnización por lucro cesante; (2) si existe alguna distinción entre los costos operacionales variables y los costos operacionales fijos y, de contestarse en la afirmativa las dos preguntas anteriores, (3) cómo llevar a cabo el cómputo correspondiente al precisar la cuantía indemnizatoria.

El Tribunal Supremo determinó que, en atención a la naturaleza reparadora de nuestro Derecho sobre Responsabilidad Contractual y Extracontractual, la partida por lucro cesante solo puede reflejar las ganancias netas dejadas de percibir. El interés reparador del Derecho Extracontractual lo que pretende es devolver al agraviado a la misma posición en que se encontraría de no haber sucedido el daño. Es incompatible con esta esencia reparadora el enriquecimiento por parte del agraviado que tiene lugar cuando se incluyen en la indemnización por lucro cesante cantidades que este se ahorró por motivo de no haber realizado las diligencias que, de haber cumplido el demandado, hubiera tenido que efectuar en el curso de las operaciones. Esta conclusión es congruente con el artículo 1059 del Código Civil, el cual establece en nuestro ordenamiento jurídico el derecho a recobrar por lucro cesante.³⁷

En cuanto a la segunda pregunta, el Tribunal Supremo acogió –por ser consona con la doctrina civilista sobre esta materia– la normativa de varias jurisdicciones de Estados Unidos que, a los efectos de determinar la ganancia neta dejada de percibir, distinguen entre los gastos operacionales variables y los gastos operacionales fijos. Los primeros son aquellos que están sujetos a variar directamente según el volumen de los negocios y que, en el caso de un incumplimiento contractual, el demandante se ahorra al no tener que incurrir en los mismos. Los segundos son los gastos operacionales que permanecen constantes con independencia del volumen de negocios y en los que, por tanto, el demandante debe incurrir a pesar del incumplimiento.

Finalmente, en cuanto a la manera de llevar a cabo el cómputo para determinar la partida por lucro cesante, la opinión estableció la presunción de que los gastos operacionales se reputan variables, correspondiéndole a la parte a favor de quien se conceda la partida por lucro cesante demostrar que sus gastos operacionales permanecen constantes. Añadió el Tribunal que:

En caso de que logre demostrarlo [que sus gastos operacionales no son variables], el gasto operacional se considerará fijo e independiente del volumen de actividad económica del demandante, y no se deducirá de la partida de lucro ce-

³⁷ “La indemnización de daños y perjuicios comprende no solo el valor de la pérdida que haya sufrido, sino también el de la *ganancia* que haya dejado de obtener el acreedor, salvo las disposiciones contenidas en los artículos siguientes”. CÓD. CIV. PR art. 1059, 31 LPRA § 3023 (1990 & Supl. 2012) (énfasis suplido).

sante. Si, por el contrario, el demandante no logra cumplir con el peso de la prueba, el gasto operacional se entenderá variable y procederá una disminución proporcional en la partida de lucro cesante.³⁸

El Tribunal concluyó que el testimonio del contable de Waste Management y la tabla de ingresos proyectados eran insuficientes para establecer a cuánto ascendían los gastos operacionales del demandante, así como su cualidad de fijos. Devolvió el caso al TPI para que se efectuara tal determinación, a partir de la cual se activaría la presunción de que dichos gastos son de naturaleza variable, debiendo Waste Management demostrar lo contrario para evitar que se deduzcan de la cuantía por lucro cesante.

El juez presidente Hernández Denton y la jueza asociada Rodríguez Rodríguez escribieron breves expresiones de disenso. En estas manifestaron que el Tribunal debió haber confirmado la apreciación de la prueba por parte del TPI; que debió el Tribunal abstenerse de crear una presunción probatoria que no es de aplicación general a todos los negocios de todas las industrias, y que la determinación de la ganancia neta debería quedar a discreción de los jueces –a la luz de la prueba presentada para ello, según las particularidades de cada caso– sin estar sujeta a la rigidez del análisis de costos.

B. Comentario

La determinación de que los gastos operacionales directamente relacionados con los ingresos dejados de percibir deben deducirse de la cuantía a otorgarse por lucro cesante nos parece correcta a la luz del postulado fundamental en materia de Derecho Extracontractual de que el agraviado debe ser colocado en la misma posición en que se encontraría de no haber ocurrido el suceso dañoso.³⁹ De igual manera, esta determinación nos parece cónsona con lo dispuesto por el artículo 1059 del Código Civil y la jurisprudencia reseñada en la opinión. Si complicado puede resultar establecer los ingresos dejados de percibir tras la ocurrencia de un daño, más complicado aún resultaría escudriñar tales ingresos para llegar a la ganancia neta. Sin embargo, principios generales de nuestro Derecho de Daños y Perjuicios, así como nociones de justicia, requieren que se tomen en cuenta y se deduzcan dichos gastos.

Por otra parte, la dicotomía entre gastos operaciones variables y gastos operacionales fijos puede ayudar al juzgador a determinar la ganancia neta dejada de percibir, pues conceptualiza los datos de contabilidad a examinarse y le atribuye a estos unas consecuencias sobre la indemnización por lucro cesante. Sin embargo, como el nombre no hace la cosa, en última instancia lo que el juzgador deberá considerar es la relación directa entre los gastos operacionales y el volumen de

³⁸ *El Coquí Landfill*, 186 DPR en la pág. 705.

³⁹ Véase LUIS DIEZ-PICAZO, DERECHO DE DAÑOS 319 (1999). Véase también IV JOSÉ CASTÁN TOBEÑAS, DERECHO CIVIL ESPAÑOL, COMÚN Y FLORAL 253 (1983).

negocios afectados por el incumplimiento. La opinión reconoce la necesidad de evaluar caso a caso el contenido de los gastos clasificados como fijos o como variables, pues es posible que lo que sea un gasto fijo en una situación sea variable en otra y viceversa: “El elemento crucial será si en efecto el gasto solo se hubiera incurrido de haberse cumplido la obligación”.⁴⁰ Lo importante es precisar los gastos en que el agraviado hubiera tenido que incurrir para efectuar las prestaciones que no materializó debido al incumplimiento del otro; por consiguiente, “[l]a distinción entre gastos operacionales fijos y variables tiene como objetivo guiar el trabajo del tribunal, no atarle las manos”.⁴¹ Es decir, aunque la opinión acogió el análisis basado en la naturaleza fija o variable de los gastos operacionales, reconoció la discreción de los jueces para prescindir de este análisis cuando su empleo pueda llevar al resultado indeseado.

La presunción de que los gastos operacionales se reputan variables, teniendo la parte que solicite el lucro cesante el peso de demostrar que los mismos son fijos, es consistente con la realidad de que es esta parte quien controla la información referente a su contabilidad, así como con “la norma general de que la prueba del daño incumbe al acreedor”.⁴² Tras la decisión en este caso, debemos concluir que, de ordinario, no será prueba suficiente la mera declaración de un perito respecto a los gastos operacionales, sin que se ofrezca evidencia de un análisis que considere los mismos.

En cuanto a las reservas que expresaron los jueces disidentes respecto a que la presunción establecida en la opinión no es aplicable a todas las industrias, entendemos que de presentarse dicha situación la misma puede ser atendida descartando el análisis costo fijo-costo variable y optar, en cambio, por examinar la relación directa y proporcional entre los gastos operacionales evitados y el incumplimiento.

IV. JAAP CORP. V. DEPTO. ESTADO⁴³

A. La validez de la contratación retroactiva con el Estado

i. Controversia

¿Es válido un contrato de arrendamiento pactado retroactivamente entre el Estado y un ente privado?

⁴⁰ *El Coquí Landfill*, 186 DPR en la pág. 703.

⁴¹ *Id.* en la pág. 706.

⁴² *Id.* en la pág. 705.

⁴³ *Jaap Corp. v. Depto. Estado*, 187 DPR 730 (2013) (opinión emitida por la jueza asociada Pabón Charneco).

ii. Hechos y trasfondo procesal

Desde principios del año 2000 hasta febrero del 2008, el Departamento de Estado (Departamento) ocupó el tercer piso de un edificio en el Viejo San Juan, cuyo arrendador era la corporación demandante. Un primer contrato de arrendamiento entre las partes había vencido durante la primera mitad del 2005. A pesar de algunas negociaciones, no se firmó otro contrato hasta julio de 2007. El Departamento de Estado continuó ocupando el tercer piso. El 18 de julio de 2007, las partes firmaron el contrato 2008-000009, el cual estipulaba que el Departamento pagaría a Jaap Corp. (Jaap) la suma de \$116,459.11 para satisfacer los cánones de arrendamiento devengados durante el periodo del 1 de julio de 2005 hasta el 30 de junio de 2006. Esta suma, sin embargo, no fue pagada.

En septiembre del 2009, Jaap presentó demanda en cobro de dinero, reclamándole al Departamento la cantidad de \$320,521.46 por razón de cánones de arrendamiento devengados durante el periodo del 1 de julio de 2005 hasta el 1 de febrero de 2008. El TPI condenó al Departamento a pagar la totalidad de la deuda. Razonó que mediante el contrato 2008-000009 el Departamento se había obligado a pagar la suma devengada entre julio de 2005 y junio de 2006. Determinó, además, que en virtud del mismo contrato el arrendamiento, se había extendido hasta el 30 de julio de 2007. Finalmente, concluyó que en vista de que el Departamento había ocupado el piso desde el 30 de julio de 2007 hasta febrero de 2008 con la aquiescencia de Jaap, había operado la figura de la tácita reconducción.

El Departamento apeló ante el TA y argumentó que el contrato 2008-000009 no se había perfeccionado al no cumplir con los requisitos que reglamentan la contratación gubernamental. El TA modificó parcialmente la sentencia recurrida. Resolvió que el contrato 2008-000009 sí satisfacía los requisitos de la contratación gubernamental y condenó al Departamento a pagar los cánones correspondientes al periodo entre julio de 2005 y junio de 2006. Sin embargo, en cuanto al periodo de julio de 2006 hasta julio de 2007, el foro intermedió encontró que el contrato 2008-000009 carecía del elemento esencial de precio cierto y por ello eran ineficaces sus cláusulas referentes a este periodo. Concluyó, además, que el TPI había errado al aplicar la figura de la tácita reconducción, la cual no tiene lugar en la contratación gubernamental, pues es contraria a los estrictos requisitos que la reglamentan.

El Departamento presentó su recurso ante el Tribunal Supremo, argumentando la ineficacia del contrato por no satisfacer los requisitos de la contratación gubernamental.

iii. Decisión

Luego de repasar las disposiciones estatutarias (en particular la Ley 230 del 1974, según enmendada,⁴⁴ conocida como *Ley de contabilidad del Gobierno de Puerto Rico*) y los pronunciamientos jurisprudenciales que regulan la contratación gubernamental, el Tribunal resolvió que la contratación retroactiva entre el Gobierno central y un ente privado es violatoria de tales disposiciones y pronunciamientos, los cuales están fundados en la sana administración de fondos públicos. Ya que el contrato 2008-000009 fue otorgado en julio de 2007 para cubrir cánones de arrendamiento correspondientes al periodo entre junio de 2005 y junio de 2006, el Tribunal lo declaró nulo e ineficaz, eximiendo al Departamento de su cumplimiento.

Resumió así el Tribunal sus conclusiones:

Hoy resolvemos que la contratación retroactiva sobre el arrendamiento de un bien, no solamente está al margen de la normativa de contratación municipal, sino que también está reñida con la contratación gubernamental en general. Ciertamente, la contratación gubernamental retroactiva hace inoperante todo *control previo* a la formación de una obligación del Gobierno, lo cual es contrario a la política pública establecida en el Art. 2(e) de la Ley Núm. 230, *supra*. Esta práctica impide, además, que terceros como la Oficina del Contralor cumplan con la política pública de la Ley Núm. 230 y que los ciudadanos puedan obtener el contrato escrito para pasar juicio sobre la contratación, pues el contrato se escribe y publica luego de la ejecución y consumación de las obligaciones allí dispuestas.⁴⁵

B. El incumplimiento con los requisitos particulares de la contratación pública y la aplicación de remedios en equidad

El Tribunal Supremo ha establecido claramente en sus precedentes que la validez de la contratación gubernamental –incluyendo la contratación municipal– se rige por las leyes especiales que la reglamentan y no por los principios generales de las obligaciones y contratos. Por tal razón, todo acuerdo entre una entidad gubernamental y un ente privado que no se ajuste a las especificaciones que informan esta clase de contratación ha sido considerado por el Tribunal Supremo de Puerto Rico como nulo e ineficaz.

Para mitigar la rigurosidad de la estricta interpretación de esta normativa, ha sido necesario que la Legislatura intervenga para legislar que, por ejemplo, el incumplimiento con el requisito de registrar los contratos y remitirlos a la Oficina del Contralor no convierte en nulos los contratos, sino que impide la obser-

⁴⁴ Ley de contabilidad del Gobierno de Puerto Rico, Ley Núm. 230 de 23 de julio de 1974, 13 LPRÁ §§ 283-286 (2011).

⁴⁵ *Jaap Corp.*, 187 DPR en la pág. 748 (citas omitidas).

vancia de las obligaciones de este derivadas hasta tanto no se completen dichas formalidades.⁴⁶

Cuando se han reclamado remedios en equidad para compensar la pérdida patrimonial sufrida por un ente privado que contrató con una entidad pública, contratación que luego fue declarada inválida por no ajustarse a la normativa pertinente, el Tribunal Supremo ha resuelto que ante el alto grado de interés público que revisten las disposiciones de ley en materia de contratación gubernamental y la clara política pública establecida a favor de la sana y organizada administración de fondos públicos, no proceden los remedios en equidad. Esto, pues la aplicación de estas doctrinas en equidad tendrían el efecto de desvirtuar el rigor e importancia de la política pública al respecto. Tan reciente como en el 2011, en el caso de *Alco v. Municipio de Toa Alta*,⁴⁷ el Tribunal Supremo rechazó acoger los principios de alguna jurisprudencia estadounidense que ha empleado la doctrina del enriquecimiento injusto para precisar más justamente situaciones particulares en que municipios se han beneficiado de prestaciones ejecutadas sobre acuerdos nulos.

C. Comentario

En *Plan de Bienestar de Salud v. Franqui*,⁴⁸ la decisión que probablemente más ha favorecido la aplicación de remedios en equidad contra el Estado, el Tribunal Supremo resolvió que estos remedios pueden estar disponibles contra el Estado siempre que esta aplicación no resultara contraria a una clara política pública manifestada estatutaria o constitucionalmente.

Sin embargo, en la mayor parte de los casos en donde se ha propuesto la aplicación de estos remedios en contra del Estado, el Tribunal Supremo se ha negado a hacerlo.⁴⁹

Si bien es cierto que la justificación que ofrece consistentemente el Tribunal Supremo para rechazar la aplicación de doctrinas de equidad, como el enriquecimiento injusto, en contra del Estado, responde al interés legítimo de proteger los fondos públicos, entendemos que el rechazo de estas doctrinas no debe ser automático.

⁴⁶ Véase Ley de registros de contratos en la Oficina del Contralor de Puerto Rico, Ley Núm. 127 de 31 de mayo de 2004, 2 LPRÁ § 97 (2004).

⁴⁷ *Alco v. Municipio de Toa Alta*, 183 DPR 530 (2011).

⁴⁸ *Plan de Bienestar de Salud v. Franqui*, 114 DPR 697 (1983).

⁴⁹ Véase, e.g., *Tomasini v. Municipio de Ponce*, 50 DPR 804 (1936) (negándose a validar un contrato de obra entre un municipio y un particular, a pesar de que posteriormente la Asamblea Municipal reconoció la deuda); *Figueroa Cancel v. ELA*, 114 DPR 684 (1983) (negándose a expresarse sobre aplicabilidad de las doctrinas de los propios actos, impedimento en equidad y buena fe frente al Estado, aún cuando el demandante no había pagado cierto impuesto debido a que el vendedor le había hecho creer mediante fraude que los impuestos habían sido pagados); *Morales v. Mun. de Toa Baja*, 119 DPR 682 (1987) (negándose a aplicar doctrinas de equidad señalando que su aplicación podría propiciar el incumplimiento de las leyes y reglamentos por parte de los funcionarios públicos).

Aún cuando el Tribunal Supremo ha hecho claro en sus decisiones que el rechazo a la aplicación de remedios en equidad frente al Estado se debe a que se procura proteger el interés público y no a las partes contratantes,⁵⁰ no debe perderse de vista que la estabilidad y la certeza en la contratación también constituye un interés público que merece ser protegido.

Se debe reconocer, además, que por una multiplicidad de razones el Estado a menudo enfrenta situaciones que requieren la contratación inmediata para adquirir bienes y recibir servicios. En estas situaciones las partes privadas que contratan con el Estado deben tener a disposición remedios en equidad cuando el Estado pretenda recibir bienes o servicios y luego pretenda, sin justificación, eludir sus obligaciones de pago so pretexto de proteger al *interés público*.

50 Véase, e.g., *Las Marías v. Municipio de San Juan*, 159 DPR 868 (2003).