



República de Colombia
Corte Suprema de Justicia
Sala de Casación Civil

AROLDO WILSON QUIROZ MONSALVO
Magistrado ponente

SC3951-2022

Radicación n.º 11001-31-03-011-2016-00862-01

(Aprobado en sesión virtual de veintisiete de octubre de dos mil veintidós)

Bogotá D.C., dieciséis (16) de diciembre de dos mil veintidós (2022).

Se decide el recurso de casación interpuesto por Mayorista de Automóviles Madiautos S.A.S., antes Madiautos Ltda., frente a la sentencia de 11 de diciembre de 2020, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, Sala Civil, dentro del proceso verbal que ella promovió contra Ford Motor de Venezuela S.A., sociedad extranjera establecida legalmente en Colombia mediante Ford Motor de Colombia Sucursal, actualmente En Liquidación.

ANTECEDENTES

1. En la demanda con la que se dio inicio al proceso, obrante en los folios 147 a 183 del cuaderno No. 1, tomo I, su promotora y ahora recurrente solicitó:

1.1. Declarar que entre las partes se celebró un contrato de *“agencia mercantil de hecho, desde noviembre de 2000 hasta el 15 de diciembre de 2011”*.

En subsidio, disponer que entre las litigantes *“se celebró y ejecutó una relación contractual innominada y/o atípica desde noviembre de 2000 hasta el 15 de diciembre de 2011”*, en virtud de la cual la actora *“se encargó de la promoción, comercialización y mantenimiento de vehículos y repuestos de la marca Ford y de los servicios de postventa a los clientes de la demandada, cumpliendo instrucciones impartidas”* por ésta.

1.2. Declarar que la accionada *“ejerció una posición de dominio contractual”* frente a la promotora de la controversia, durante el desarrollo de la referida relación negocial.

1.3. Declarar que en *“ejercicio abusivo de su posición de dominio”* e *“incumpliendo sus obligaciones legales y contractuales de obrar de buena fe”*, la convocada puso fin a dicho contrato *“de manera unilateral, mediante comunicación del 6 de julio de 2011, terminación que hizo efectiva a partir del 15 de diciembre de 2011”*.

1.4. Declarar que, como consecuencia de la finalización de la agencia comercial, se hicieron exigibles a cargo de la accionada y en favor de la demandante las prestaciones previstas en los incisos 1º y 2º del artículo 1324 del Código de Comercio, correspondientes a la cesantía comercial y a la retribución equitativa allí previstas.

1.5. Condenar a la demandada a pagar a la actora las siguientes sumas de dinero, o las que, por los conceptos que se expresan, resulten probadas en el proceso: \$5.557.445.198.46, por la mencionada cesantía comercial; \$81.325.433.729.99, por la también indicada retribución equitativa; \$1.000.000.000.00, por daño emergente, y \$97.847.059.880.48, por lucro cesante, como indemnización de los perjuicios ocasionados por la terminación unilateral del contrato y el incumplimiento de *“los deberes que emanan del principio de la buena fe”*, junto con la indexación de cada uno de esos rubros, causada desde la presentación de la demanda y hasta cuando se verifique su pago.

1.6. Imponer a la accionada las costas procesales.

2. En relación con el compendio de los hechos sustentantes de la acción, debe ponerse de presente, como se ampliará más adelante, de un lado, que en la sentencia de primera instancia de 15 de agosto de 2019 quedó definido que entre las partes *“se celebró un contrato de concesión que rigió su relación comercial desde noviembre de 2000 hasta el 15 de diciembre de 2011”*; y, de otro, que dicha declaración no fue objeto de la apelación que interpuso la demandante, por lo que la naturaleza del negocio jurídico ajustada entre las litigantes no fue materia del pronunciamiento emitido por el *ad quem* y, mucho menos, del recurso de casación que hora se desata.

En razón de ello, la Sala, en el resumen de los planteamientos fácticos del libelo introductorio, no se ocupará de los numerosos planteamientos dirigidos a establecer que el referido nexo jurídico correspondía a una agencia comercial, ni de aquellos relativos a la satisfacción de los requisitos propios de esa tipología contractual.

Así las cosas, basta reseñar que, en apoyo de las pretensiones incoadas, se adujeron los fundamentos que enseguida se sintetizan:

2.1. De forma introductoria se afirmó la importancia de la actora en el mercado automotriz colombiano; que la demandada, identificada a lo largo del escrito introductorio como “**FMDC**”, es filial de Ford Motor Company; y la total independencia jurídica de estas dos empresas, por lo que las actuaciones de aquélla no comprometían a la última.

2.2. Desde el año 2000 comenzó una relación “*simultánea pero independiente*” entre la promotora del litigio y la aquí accionada, por una parte, y Mazda, por la otra, conforme la cual la primera “*desarrolló la actividad comercial de las marcas Ford y Mazda en el local de propiedad de dos de los socios de Madiautos, ubicada en la Avenida Carrera 70 No. 96-05 de esta capital*”, denominado “*Morato*”, de modo que los vehículos producidos por ambas empresas compartieron vitrina, “*hecho que fue determinante para **MADIAUTOS** a la hora de escoger contratar con estas compañías que se ofrecían*

dualmente, en lugar de otros competidores, que requerían exclusividad de sus salas de ventas”.

2.3. La convocada, desde el inicio, guardó conformidad con las instalaciones y diseño arquitectónico del referido local y, en conjunto con los representantes de Mazda, participó activamente en la distribución interna del mismo. A su turno, la demandante, antes de la inauguración del negocio, satisfizo todos los *“estrictos y numerosos requisitos”* establecidos por aquélla, *“tales como cumplir con los colores de la compañía, ubicación de las exhibiciones y logotipos, puestos de trabajo en el taller de servicio, compra de herramientas y equipos especializados de uso y dotación exclusivos, entre otros”.*

2.4. Desde el inicio, Madiautos se posicionó como uno de los mejores intermediarios en la colocación de los vehículos Ford y Mazda, sosteniendo excelentes índices de satisfacción de los clientes y de venta en los años posteriores, de modo que, en forma permanente e ininterrumpida, hasta el 15 de diciembre de 2011, realizó *“actividades de promoción y comercialización conjunta de vehículos y repuestos”* de las mencionadas marcas y *“prestó servicios de taller y mantenimiento para la demandada, a través de su establecimiento de comercio en la sede Morato”.*

2.5. El *“contrato realidad”* celebrado por las partes *“contiene todos los elementos de una agencia comercial de hecho bajo los términos de los artículos 1317 y 1331 del Código de Comercio”*, pese a que la accionante se anunciaba como concesionaria, puesto que ésta, en la reventa de los

automotores, *“no tenía la posibilidad”* de hacerla *“libremente al mejor precio que lograra colocarlos ni en su exclusivo provecho y, además, existían distintos elementos de riesgo compartido, o incluso en cabeza exclusiva de **FMDC**, meses o años después de la supuesta compra definitiva”*, amén que el nexo comercial persiguió la consecución de nueva clientela, estuvo sometido a las estrictas instrucciones impartidas por la demandada y fue objeto de la posición dominante que ella ejerció abusivamente.

2.6. Hasta 2008, la gestora de la controversia sostuvo *“con gran éxito”* la *“vitrina compartida Ford-Mazda”* y el *“taller multimarca en el concesionario de Morato”*, año en el que **FMDC** hizo alarde de su posición dominante *exigiéndole intempestivamente (...) la separación de las vitrinas Ford-Mazda, rompiendo claramente la tradición comercial entre ellos y contraviniendo una conducta histórica ampliamente consolidada y ratificada por sus actos propios desde el inicio de la relación”*, de forma coincidente a cuando Ford Motor Company *“vendió la mayoría de su participación accionaria en la compañía japonesa Mazda Motor Corporation de la cual era socio mayoritario y dominante”*.

2.7. Del mismo modo, le solicitó *“no prestar servicios de taller a vehículos de la marca Hyundai, arbitrariedad que implicaba no sólo una condición no pactada, sino también una intromisión en negocios con terceros”*.

2.8. La actora, como consecuencia de lo anterior, se vio forzada a *“intentar llegar a un acuerdo verbal para dar*

cumplimiento a las nuevas y muy complejas condiciones que se le exigían puesto que implicaban modificaciones comerciales, operativas, técnicas, de imagen, de taller, equipo humano y sobre todo realizar unas delicadísimas y profundas intervenciones estructurales en el local”, que “por el rechazo de la licencia de construcción que había tramitado” no fueron posibles, lo que condujo a que la demandante le imputara “un supuesto incumplimiento contractual”.

2.9. Los requerimientos de la accionada, conforme sus comunicaciones de 6 de agosto y 20 de octubre de 2008, compelián a la actora a realizar *“una cuantiosa inversión que ascendía a seis mil millones de pesos para las obras de remodelación y adecuación de la sede Morato de su establecimiento de comercio, de los cuales se alcanzaron a ejecutar mil millones de pesos (\$1’000.000.000) correspondientes a estudios arquitectónicos, planos, diseños, demolición parcial de las instalaciones, las cuales debido a la presión ejercida por **FMDC** iniciaron antes de tener aprobada la solicitud de licencia de construcción solicitada ante la Curaduría Urbana N° 1 y se adelantaron por el término de un (1) año pues las adecuaciones tenían la limitante de no interrumpir, en la medida de lo posible, la operación rutinaria de **MADIAUTOS**”.*

2.10. Las comunicaciones de 25 de noviembre de 2009, en la que se pidió a la actora cumplir los requerimientos a más tardar en julio de 2010, y de 28 esos mismos mes y año, en la que se le dio autorización para comercializar vehículos Ford en la sede del Centro Comercial Centro Mayor, dejaron

en claro la intención de la demandada “*de continuar la relación comercial con MADIAUTOS*”, incluida la sede Morato.

2.11. La nombrada demandante no pudo terminar la remodelación y adecuación del referido punto de ventas, para atender las exigencias de la accionada, como quiera que la licencia de construcción fue negada el 24 de enero de 2011, circunstancia que le fue informada a la última mediante carta de 11 de marzo siguiente, en la que se le solicitó estudiar otras opciones de solución, entre las que estaba la de asignársele una nueva sede.

2.12. Pese a lo anterior, la convocada, por intermedio de su Directora Gerente, Luz Elena del Castillo, en misiva de 6 de julio de 2011, manifestó “*que ‘...encontramos que no hay una verdadera voluntad de parte suya ni de su concesionario para cumplir con las reiteradas exigencias efectuadas por la marca’ y anunci[ó] la decisión unilateral de dar por terminada la relación con mi representad[a], con el pretexto de haber incumplido MADIAUTOS las exigencias relativas a ‘no haber reiterado la operación Hyundai del Taller Morato...; el número de puestos de trabajo del taller (20 puestos de trabajo en el bussines plan) y la separación física de la vitrina de ventas Ford de las de Mazda en el punto Morato...’*, y notific[ó] que el contrato dejará de tener vigencia al finalizar el plazo de sesenta (60) días, lapso caprichoso que la representante legal de la demandada lo deduce de una cláusula inserta en un contrato denominado **GIDSA** que, (...), no tiene poder vinculante alguno”.

2.13. La “*inobservancia contractual*” atribuida a la demandante “*se debió a causas ajenas*” a ella, en tanto que se soportó en “*obligaciones sobre las cuales no tenía ningún compromiso previo*”, en “*condiciones que hacían imposible el cumplimiento de los requerimientos unilaterales*” de la accionada, la cual, ante el ofrecimiento de aquélla de trasladar la operación exclusiva de Ford a otro local comercial, “*respondió que solamente estaban interesados en el local de Morato*”.

2.14. El nexo jurídico preexistente “*fue terminado sin justa causa, con trato claramente discriminatorio, con **mala fe, abuso del derecho** y de **posición dominante**, bajo falsos argumentos y con base en un supuesto incumplimiento a un contrato ilegítimo distinto al que rigió la relación contractual*”, esto es, al “*denominado de **‘Importador Global’** o **‘GIDSA’**”, que “*nunca se llegó a perfeccionar, a ejecutar ni a ratificar y es inexistente, inaplicable, carente completamente de validez, de identidad de partes, de autenticidad y correspondería hipotéticamente a una relación contractual completamente diferente e independiente a la que **MADIAUTOS** y **FMDC** sostuvieron*”.*

2.15. La demandada puso fin a dicho vínculo unilateralmente a partir del 16 de diciembre de 2011, en virtud de lo cual realizó una “*liquidación que no tuvo en cuenta la verdadera naturaleza de la relación contractual y que se limitó a un cruce de cuentas por inventario, en la que **MADIAUTOS** conservó una importante cantidad de vehículos para su venta en el año 2012*”.

3. El Juzgado Once Civil del Circuito de esta capital, al que le correspondió el conocimiento del asunto, admitió la demanda con auto de 18 de enero de 2017 (fl. 186, cuaderno No. 1, tomo, I), que notificó personalmente al apoderado judicial que con ese fin designó la accionada, en diligencia verificada el 22 de noviembre de ese mismo año (fl. 194 *ib.*).

4. La convocada, en tiempo, contestó el libelo introductorio (fls. 796 a 889, cuaderno No. 1, tomo II), escrito en el que se opuso al acogimiento de sus pretensiones, se pronunció de distinta manera sobre los hechos alegados y propuso las siguientes excepciones meritorias:

4.1. “**PRESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN**”, dentro de la cual adujo la ocurrencia de ese fenómeno extintivo en relación con la demandada y el contrato “**GIDSA**”.

4.2. “**TRANSACCIÓN**”, fincada en el “[a]cta de liquidación del contrato denominado GIDSA celebrado por Ford Motor Company (U.S.A.) y Distribuidora Mayorista de Automóviles MADIAUTOS S.A.S. de fecha marzo 30 de 2004”.

4.3. “**VALIDEZ Y OPONIBILIDAD DEL GIDSA ENTRE LAS PARTES**”, en virtud de la cual aseveró que este fue el contrato que rigió la relación comercial que existió entre las litigantes y en pro de la que adujo la “[p]rescripción de todas las acciones relacionadas con la existencia, validez y oponibilidad del GIDSA”; que el desconocimiento de ese contrato significa que la actora ignora “**sus propios actos**”; y

la “[e]xistencia de un indicio grave en contra de las pretensiones de la [d]emandante”.

4.4. **“VIOLACIÓN DEL PRINCIPIO VENIRE CONTRA FACTUM PROPIUM NON VALET”**, que sustentó en el artículo 1603 del Código Civil y en el principio de la buena fe, el cual consideró vulnerado con la conducta de la accionante, al desconocer el contrato **“GIDSA”** y, particularmente, la cláusula compromisoria allí estipulada.

4.5. **“INEXISTENCIA DE UN CONTRATO DE AGENCIA MERCANTIL”**, en desarrollo de la cual se refirió a “[l]os elementos esenciales” de esa tipología contractual, al “[t]ratamiento jurisprudencial a relaciones contractuales análogas a la presente”, a la “[a]usencia de los elementos esenciales del contrato de agencia mercantil en el caso concreto” y a que “[l]as partes expresamente excluyeron la configuración de un contrato de agencia mercantil entre ellas”.

4.6. **“LA RELACIÓN COMERCIAL OBJETO DEL PROCESO SE CARACTERIZÓ COMO UN CONTRATO DE CONCESIÓN MERCANTIL Y NO COMO UN CONTRATO DE AGENCIA”**, sustentada con argumentos muy cercanos a los expuestos en la anterior defensa.

4.7. **“INEXISTENCIA DE MALA FE Y DE ABUSO DE POSICIÓN DOMINANTE CONTRACTUAL”**, en relación con la que destacó que la actora “se comprometió en el mes de marzo de 2005 a separar las vitrinas de las marcas Ford y Mazda en su

local Morato”, exigida por las dos empresas, obligación que aquélla luego reafirmó, sin que, por lo tanto, ello hubiese sido una imposición caprichosa de la aquí demandada.

4.8. **“INEXISTENCIA DE RESPONSABILIDAD CIVIL CONTRACTUAL IMPUTABLE A FMDC”**, puesto que no media la existencia de una **“una obligación que pueda ser incumplida”** por ésta y, mucho menos, un **“incumplimiento culposo”** a su cargo, a lo que se suma la **“[i]nexistencia de daños indemnizables”** y la **“[a]usencia de nexo causal”**.

5. Agotado el trámite de la primera instancia, el juzgado del conocimiento le puso fin con sentencia de 15 de agosto de 2019, en la que resolvió:

PRIMERO: DENEGAR las pretensiones primera, cuarta, quinta, sexta y séptima de la demanda (...), referidas a la declaración de existencia de una agencia mercantil de hecho y a las condenas derivadas de la misma (...).

SEGUNDO: DECLARAR que entre Distribuidora Mayorista de Automóviles Madiautos S.A.S. y Ford Motor de Venezuela S.A., a través de Ford Motor de Colombia Sucursal, existió un contrato de concesión que rigió su relación comercial desde noviembre de 2000 hasta el 15 de diciembre de 2011.

TERCERO: NO ACCEDER a las pretensiones indemnizatorias derivadas de la anterior declaración, por no encontrarse justificada la terminación unilateral del contrato de concesión que rigió entre las partes, conforme a lo discurrido dentro de este proveído.

CUARTO: ORDENAR, en consecuencia, la terminación del presente proceso y el consiguiente archivo del expediente, una vez en firme la presente sentencia.

QUINTO: CONDENAR en costas a Madiautos S.A.S. a favor de la parte demandada, las cuales serán oportunamente liquidadas por secretaría, incluyendo como agencias en derecho la suma de \$2.940.000.000.00. Procédase de conformidad con lo aquí dispuesto (fls. 1511 a 1543, cd. 1, tomo IV).

6. Al desatar la apelación que la actora interpuso contra el referido proveído, el *ad quem*, en sentencia de 11 de diciembre de 2020, decidió **“MODIFICAR EL NUMERAL QUINTO** (...) que quedará así: ‘CONDENAR a la parte demandante al pago del 90% de las costas del proceso’; “CONFIRMAR las restantes determinaciones proferidas en la providencia de fecha y procedencia indicadas”; y abstenerse de imponer costas, “dada la prosperidad parcial del recurso” (fls. 278 a 314 vuelto, cuaderno de segunda instancia).

LA SENTENCIA DEL TRIBUNAL

En respaldo de su fallo, dicha Corporación esgrimió los argumentos que, resumidos, pasan a reseñarse:

1. Tras advertir la satisfacción de los presupuestos procesales y la inexistencia de nulidades, dejó en claro que su pronunciamiento únicamente versará sobre “los reparos señalados por el apelante en la primera instancia” y que fueron “sustentados en esta sede”.

Destacó que, “como enfáticamente lo resaltó el recurrente al sustentar[,] su recurso se dirige ‘exclusivamente’ a cuestionar los numerales 3º y 5º de la parte resolutive de la sentencia de primer

grado, en cuanto no se accedió a las pretensiones indemnizatorias con ocasión de la terminación unilateral del contrato de concesión y se condenó en costas”.

En consonancia con esas apreciaciones, concluyó que, “[p]or lo tanto, a ello se circunscribe la competencia del Tribunal, descartándose el examen de la temática concerniente a la agencia comercial de hecho y las condenas derivadas de ésta, sin perjuicio, claro está, del análisis que incumbe para dilucidar las inconformidades del recurrente”.

2. Con ayuda de la jurisprudencia, el sentenciador de segunda instancia se ocupó de distinguir la agencia mercantil de otras formas negociales, particularmente, de los contratos de concesión, análisis que lo llevó a aseverar:

Puesto de presente el marco legal y jurisprudencial que antecede, en verdad no puede pregonarse que entre las partes se desarrolló una agencia mercantil, pues el negocio entre ellas ajustado y ejecutado consistió en que Madiautos compraba a Ford Motor vehículos para la reventa, adquiriendo para sí la propiedad de los mismos, procedía a su comercialización por cuenta propia, asumía los riesgos del negocio, asesoraba y atendía a sus clientes en la posventa y su margen de ganancia estaba en la diferencia entre el valor por el cual adquiría los automotores y el precio por el cual los revendía, sin que representara a la demandada, ni gestionara sus negocios, tampoco recibía como contraprestación una remuneración; no tenía exclusividad ni la ofrecía, pues véase que comercializaba vehículos nuevos de la marca Mazda; y usados de otras marcas; e indistintamente brindaba asistencia técnica y servicio de taller.

3. Con tal base, pasó a *“adentrarse en los reproches plateados por el apelante, quien no cuestionó la inexistencia de la agencia comercial de hecho[,] pretensión cuyo fracaso declaró la juez de primera instancia; dirigiendo su disenso a plantear que el contrato que unió a las partes fue finiquitado unilateral e injustificadamente por la demandada, razón que soporta la reparación de los daños irrogados a la demandante”*.

4. Delanteramente, relacionó las siguientes pruebas:

4.1. Todas *“las comunicaciones cruzadas entre las partes, arrimadas al plenario”*, que ordenó cronológicamente, reproduciéndolas en lo que estimó pertinente o comentando su contenido.

4.2. El interrogatorio de parte absuelto por el representante legal de la actora, quien, a decir del Tribunal, *“fue reiterativo en señalar que su relación comercial siempre fue con Ford Motor Sucursal Colombia”*; señaló que la misma no comportó la importación de los vehículos, se efectuó en el territorio nacional y las operaciones se realizaron en moneda legal colombiana; *“[a]ceptó haber firmado el Gidsa en 2004, y haberlo devuelto en dos ejemplares, y solo después de terminado el contrato obtuvieron uno de ellos pero firmado con la enmendadura en la antefirma de quien debía suscribirlo por Ford Motor Company”*; indicó que el nexa comercial inició en 2001 y la solicitud de separación de vitrinas fue elevada en 2008, tanto por la demandada como por Mazda; añadió que desde ese momento se realizaron múltiples reuniones, *“hasta que se acordó lo que se quería”*; puntualizó que para hacer efectivo

dicho acuerdo, se adquirió un lote de 400 metros cuadrados que se englobó a con el de la sede Morato, pero que como tenía *“destinación residencial”*, sin que *“el englobe de áreas”* comprendiera *“el englobe de uso”*, ese fue *“el obstáculo y la primera observación que hizo el Curador Urbano”* para negar la licencia de construcción, la cual no se obtuvo, *“aunque existían mecanismos”* para su consecución, pero *“el tema era complejo y podía tardar dos o tres años”*; y observó que ello determinó la intempestiva terminación del contrato.

4.3. La declaración de parte rendida por el representante legal de Ford Motor Colombia, quien admitió que, en principio, se autorizó la concesión en conjunto con Mazda y luego, *“cuando el mercado repuntó[,] se fueron dando cumplimiento a las condiciones de separación de vitrinas y operaciones como se había establecido desde un comienzo para seguir adelante con la relación”*; especificó que el contrato *“Gidsa”* era el que regía la relación de Ford con todos sus concesionarios; detalló que firmó el celebrado con la demandante, cambiando la antefirma, como quiera que *“Ignacio Ortiz se fue de la compañía en el 2008”*, estando autorizado por *“el ‘assistant secretary’ de Ford Motor Company”*, quien además *“ratificó toda la gestión realizada por la sucursal”*; narró que, como aconteció con todos los concesionarios de la Ford en Colombia, se solicitó a Madiautos la *“separación de vitrinas, áreas de servicios y (...) operaciones”*, empero con ella, *“desde el comienzo[,] hubo dificultad que cumpliera con los compromisos, se hicieron múltiples reuniones y conforme el acta de 2008 se fijaron unos plazos que no se atendieron y hubo constantes incumplimientos”*; y puntualizó que *“[e]l proyecto autorizado para*

la separación de vitrinas en Morato (...) no fue aprobado por la Curaduría, de lo cual Madiautos enteró a Ford dos meses después de tener la decisión, no presentó ningún plan alternativo y la oferta que fuera allí solo vitrina Ford la hizo después de que se le comunicara la terminación del contrato”.

4.4. El testimonio rendido por Jorge Andrés Neira Fresneda, del cual destacó que el deponente manifestó que, en su condición de Gerente de Desarrollo de los concesionarios Ford, participó en *“las reuniones con Madiautos y la Compañía Colombiana Automotriz con el fin de separar las vitrinas”*; que *“las decisiones se tomaban de forma conjunta, en armonía, concertadas”*; y que esa política de *“independizar todos los concesionarios fue una decisión a nivel nacional”*.

4.5. El testimonio de Félix Darío Guevara Cadena, en torno del cual trajo a colación que él indicó que el nexo comercial entre las partes fue siempre el mismo, desde 2001 hasta 2011; que en 2008 se solicitó la separación de vitrinas y que, a raíz de ello, se realizaron múltiples reuniones entre Ford, Mazda y Madiautos hasta que llegaron a un acuerdo, como dos años después; que *“la independización implicaba una ampliación para separar entradas, salas de ventas y talleres, trabajo que requería licencia de construcción que finalmente no fue aprobada por la Curaduría por un tema del uso del suelo, lo que se comunicó a la Ford para explorar otras alternativas y la respuesta fue la terminación del contrato”*; y que reconoció haber suscrito los documentos visibles en los folios 282 y 305 del cuaderno 1A.

4.6. El testimonio de Luis Gabriel Mojica Porras, jefe del servicio posventa de la actora desde 2006, de cuya versión rescató que el deponente dijo haber participado en las reuniones adelantadas con la Ford y Mazda para la separación de vitrinas; que se llegó a un “*acuerdo final*” en abril de 2011, el cual explicó, especialmente, en lo relacionado con el taller y los puestos de trabajo; y que la demolición del local de la sede Morato se inició en 2010.

4.7. El testimonio de Luz Elena del Castillo Trucco, en relación con el cual el *ad quem* puso de presente su vinculación laboral con Ford Motor Colombia desde 2008; que ella señaló que la relación de dicha compañía con todos sus concesionarios estaba sometida a un “*contrato universal, el Gidsa*”, aplicado en toda la región; que cuando empezó a trabajar con la demandada, se le encomendó “*acelerar el proceso de separación de las marcas Mazda y Ford*”, el cual se hizo en todo el país y fue cumplido por la mayoría de los concesionarios en el 2010; que como “*Ford no tiene un modelo de negocio solo con vitrina, sino [que] era condición prestar servicio posventa con unos estándares de marca[,] taller y repuestos, (...) las propuestas de Madiautos de sólo vitrina no eran opción*”; que por la importancia de la sede Morato, decidieron quedarse allí; que “ *fueron varios los incumplimientos*” de la precitada actora “*que, sumados, llevaron a la terminación del contrato: el retiro de Hyundai del taller; tener los puestos suficientes de taller asignados para Ford para prestar un servicio adecuado y diferenciado para la marca; y uno de los más importantes ‘el no haber separado las vitrinas, ni haber tenido un plan claro de separación de las vitrinas, lo teníamos aprobado pero no vimos*

evolución’, que fueron las más preocupantes, porque ya habían sido requeridos por otros motivos: la exhibición en sitio no autorizado en la autopista norte, publicidad no aprobada”; que Ford entregaba a los concesionarios “un manual de imagen general”, con base en el cual ellos debían hacer el “render” y “presentar la propuesta”, la cual debía incluir “la vitrina, la entrada, la distribución de los puestos de trabajo, la distribución de los puestos de taller asignados, básicamente eso era lo que se examinaba para autorizarlo con el fin de cuidar la imagen de la marca de cara al cliente”; que “planos arquitectónicos específicos[,] detallados de construcción, no”; y que la demandante “no hizo ningún tipo de reparo sobre las inversiones que tendría que hacer para la separación”, las cuales, en su criterio, “no tendrían que ser muy altas”.

4.8. El testimonio de José Armando García Martínez, gerente nacional de posventa de Ford Motor Colombia, respecto del cual el Tribunal memoró que el declarante se refirió al proceso conjunto con la Mazda, iniciado en 2008, *“para restituir la individualidad y la dedicación exclusiva de recursos para cada una de las marcas”,* lo que se comunicó a todos los concesionarios que tenían operación dual. Añadió que, según el deponente, dicho proceso con Madautos *“fue tortuoso y dilatado (...), se realizaron múltiples reuniones, [se] suscribieron actas y cruzaron comunicaciones”,* amén que *“funcionarios de las tres entidades evaluaban las propuestas que presentaba el concesionario”* y que, *“luego de diversos incumplimientos”,* ella *“informó que la licencia de construcción no le había sido autorizada”.*

También observó que, a decir del testigo, *“en ningún momento se exigió la ampliación del local, de cara a su propia realidad cada concesionario dimensionaba sus necesidades en cuanto a su operación de servicio, de taller, los puestos de trabajo para que su atención fuera adecuada y presentaba la propuesta”; “[n]o en todos los casos se requirió ampliación, sino simplemente remodelaciones, lo que cada concesionario determinaba para elaborar y presentar su propuesta”; y “en el caso de Madiautos, en su taller atendía vehículos de la marca Hyundai, y se le pidió retirar esa operación y la de usados, cosa que nunca hizo”.*

Destacó que el declarante indicó que en las diferentes comunicaciones que se hicieron a la actora, se le *“recordaba el cumplimiento de las estipulaciones del Gidsa, sin que ellos manifestaran desconocerlas, ‘era absolutamente claro que existía un documento que regía la relación y en ningún momento se notó desconocerlo”*.

5. Con sustento en *“el material probatorio reseñado”*, el *ad quem* aseveró que el contrato celebrado por las partes fue de *“distribución”*, como quiera que así se indicó en la carta de intención de 21 de noviembre de 2000, fluye de la correspondencia cruzada entre ellas, lo señalaron sus representantes legales en los interrogatorios de parte que absolvieron y lo refirieron de manera concordante los declarantes.

Reiteró que a lo anterior se suma el desarrollo de la relación negocial, como quiera que de ella emergen los elementos que la jurisprudencia ha identificado como

propios de esa clase de contrato, *“pues la demandada Ford Motor[,] atendiendo la solicitud que le hiciera el representante de la demandante, le concedió la prerrogativa de unirse a su red de comercialización de sus productos (vehículos y repuestos), manteniendo un importante grado de control de la actividad, si bien es cierto aquella le vendía a Madiautos los automotores, repuestos, herramientas, para que éste los revendiera y la utilidad (...) consistía en la diferencia entre el precio de adquisición y el de colocación o venta”*.

Puntualizó que dicho vínculo comenzó el 21 de noviembre de 2000, cuando la actora manifestó a la demandada *“que aceptaba las condiciones plasmadas en la carta de intención de esa misma calenda”*.

6. En cuanto hace a las reglas contractuales, puso de presente que ese fue uno de los temas principales de la controversia, pues mientras la accionada dijo que la referida carta de intención fue reemplazada en el año 2004 por el llamado *“contrato Gidsa”*, que regula a todos los concesionarios Ford en el mundo, la gestora del proceso negó la eficacia del mismo, puesto que si bien es verdad que su representante lo firmó en dos ejemplares, nunca se volvió a saber de dicho convenio hasta después de terminado el contrato base de la acción, como quiera que, a solicitud suya, le fue remitida una copia firmada por el representante legal de la Ford Motor Colombia Sucursal en 2008, con adulteración de la antefirma.

Sobre el particular, el Tribunal recordó que el *a quo*, al resolver las excepciones previas, descartó que el predicho contrato hubiese regulado la relación de las partes objeto del debate, no obstante que la actora conocía su “*contenido y alcance*”, no solo porque, como ya se registró, su representante lo suscribió en el 2004, sino porque ninguna sorpresa le ocasionó que fuera invocado tanto al comunicársele la terminación del contrato, como en muchos otros mensajes de la correspondencia cruzada, amén que lo respaldó “*en el documento ‘ACUERDO EN RELACIÓN CON EL CONTRATO DENOMINADO GIDSA CELEBRADO ENTRE FORD MOTOR COMPANY (US) Y DISTRIBUIDORA MAYORISTA DE AUTOMÓVILES MADIAUTOS S.A.S. DE FECHA MARZO 30 DE 2004’, suscrito el 8 de septiembre de 2011 por Enrique Guzmán Gálvez y Félix Darío Guevara Cadena en nombre de Madiautos (folios 282-283 cuaderno 1A), en el que reiterativamente se citaron estipulaciones del Gidsa; de la misma forma procedió el señor Guevara Cadena, al firmar el documento fechado el 10 de agosto de 2012 con el que se liquidó el contrato (folios 3’5-311 cuaderno 1A)’*”.

Tras recordar el postulado de la buena fe, en general y en materia contractual, que explicó con ayuda de la jurisprudencia, y lo expresado por el *a quo* en su fallo, el *ad quem* señaló que, “[c]iertamente, la decisión adoptada por el juez de primer grado no se basó exclusivamente en el documento GIDSA, sino en los documentos y declaraciones recaudadas en el curso del proceso que dieron cuenta que las condiciones recogidas en el referido instrumento las partes las aceptaron, y al no tratarse de un pliego *ad substantiam actus* como lo propone el apelante, su

existencia podía probarse por otros medios como efectivamente lo determinó”.

Así las cosas, el sentenciador de segunda instancia, sobre el punto, en definitiva coligió que *“queda desvirtuado el primer argumento en torno a la utilización o valoración del documento denominado GIDSA, que como se explicó no fue tenido en cuenta en sí, pero sí los otros documentos y las declaraciones recaudadas que prueban que las partes dieron por sentadas las cláusulas del referido contrato, entiéndase que no se le est[á] dando valor al manuscrito sino a lo aceptado por las partes con sus manifestaciones y a los documentos que muestran su voluntad de aceptar los elementos característicos del contrato y las obligaciones que de allí emergen”.*

7. A continuación fijó su atención en el supuesto abuso de la posición dominante por parte de la accionada, temática a la que se refirió en abstracto mediante la reproducción en lo pertinente de un fallo de esta Corporación, luego de lo cual abordó las quejas que sobre el particular plateó la actora.

7.1. En lo relacionado con la terminación del contrato, puso de presente que la última no concretó la *“estipulación abusiva impuesta por la demandada de la que hizo uso en detrimento”* de sus intereses.

7.2. Añadió que el hecho de que *“la relación provenga de un contrato de adhesión, en sí mismo no es reprochable ni ilegal”*, como tampoco lo es que uno de sus celebrantes *“tenga una*

posición de superioridad o dominante”, pues “lo reprochable es que se abuse de esa condición en menoscabo del otro contratante”.

7.3. Resaltó que en la carta de intención de 21 de noviembre de 2000, Ford subrayó la importancia que tenía para ella la ubicación de la actora, esto es, que estaba localizada en la sede Morato, por lo que *“no puede calificarse de abusivo (...) que[,] con posterioridad[,] no hubiese aceptado que la distribución de sus mercancías por Madiautos se trasladara a otro sitio, ni a seccionar la operación para tener solo vitrina”,* pues allí claramente se expresó que *“esa fue una razón que los indujo a contratar”,* a lo que se añaden *“todas las explicaciones que sobre la ubicación estratégica”* de esa sede en el *“mercado automotriz capitalino”,* expusieron *“varios declarantes”.*

7.4. Puntualizó que, en la referida carta de intención, adicionalmente, se establecieron las siguientes obligaciones a cargo de la aquí demandante:

7.4.1. Acondicionar, organizar e identificar las instalaciones conforme las *“guías corporativas de diseño”* de la accionada y ampliarlas según *“el crecimiento de las operaciones de vehículos nuevos, repuestos, servicio técnico y vehículos usados”,* con el fin de *“de prestar una eficiente atención en servicio técnico y repuestos a los usuarios de los productos Ford”.*

7.4.2. Adquirir las *“herramientas”* y *“manuales técnicos”* necesarios para la operación de la marca.

7.4.3. Manejar *“única y exclusivamente las marcas Ford y Mazda”*, sin perjuicio de la comercialización de vehículos usados de marcas diferentes.

7.4.4. Cumplir *“un volumen de ventas planificado”*.

7.4.5. Atender en todo momento los *“planes de acción operativos que Ford Motor de Colombia Suc. le requiera, (...) en cada una de las distintas áreas del negocio dentro del proceso de inicio, desarrollo y estandarización de sus operaciones”*.

7.5. Tales compromisos fueron adquiridos por la actora al aceptar, sin reservas, esa propuesta de negocio, habiendo recalcado, además, que dejaría de vender vehículos nuevos Fiat y Hyundai a partir de diciembre de 2000.

7.6. Dicha relación comercial solamente fue modificada para separar la comercialización de las marcas Ford y Mazda, de lo que se empezó a hablar en 2005, según carta que el 16 de marzo de ese año remitió Enrique Guzmán Gálvez, en su condición de representante legal de la actora, en la que anunció que *“se han independizado las fuerzas de ventas de las marcas MAZDA-FORD y se independizarán las salas de exhibición a más tardar a fines de 2005”* (fl. 133, cd. 1A).

A decir del Tribunal, el 1º de abril de 2008, tanto el Director Gerente General de Ford Colombia y el Presidente Ejecutivo de la Compañía Colombiana Automotriz, aludiendo a misivas anteriores, conjuntamente expresaron a la

accionante que “*como las condiciones del mercado habían variado sustancialmente y ‘han llevado tanto a Ford como a Mazda a buscar la diferenciación y separación de su imagen en las instalaciones de sus concesionarios’, era necesario que Madiautos presentara ‘su propuesta formal de separación de las dos marcas’*”, la cual debía cumplir “...‘*con los estándares de cada una, tal como se detalla en el anexo*’”, petición que fue aceptada “[t]ácitamente” por aquella, como quiera que “*presentó propuestas de separación, sobre las que se hicieron observaciones por parte de Ford*”.

Acotó el *ad quem* que, “*finalmente[,] el 28 de octubre de 2008 se reunieron los representantes de Ford, de la Compañía Colombiana Automotriz S[.]A[.] y de Madiautos; suscribiéndose acta de compromiso en la que ést[a], en cuanto a la separación de la operación de ventas, servicios y repuestos de las marcas Mazda y Ford, expresamente se comprometió a proceder con la separación ‘a más tardar el treinta (30) de [j]unio de 2008’ (sic), proponiendo 3 opciones y señalando que en abril de 2009 se verificaría el cumplimiento del cronograma fijado*”; y que, con base en tal acuerdo, la demandada requirió en varias ocasiones a la actora “*por el incumplimiento de las actividades señaladas en los plazos concertados*”.

Así las cosas, el sentenciador de segunda instancia coligió:

Hasta aquí, tampoco se observa una conducta abusiva por parte de Ford, de un lado porque desde la misma aceptación de la carta de intención, Madiautos asumió el deber de hacer las adecuaciones a sus instalaciones atendiendo los

estándares organizacionales de aquella, e incluso hacer ampliaciones en la medida que evolucionaran y crecieran las ventas; por otra parte, la solicitud de independización de operaciones (vitrina, sala de exhibición, taller, repuestos) no fue decisión exclusiva de Ford Motor Colombia, sino de manera conjunta con la Compañía Colombiana Automotriz, que también tenía el interés en el mismo propósito para sus productos y servicios Mazda; siendo importante señalar que tal determinación de separación de operaciones no se tomó sólo respecto de Madiautos, sino a nivel nacional en todos los distribuidores del país.

El Tribunal añadió que *“las exigencias de Ford no lucen extraordinarias”, en tanto que se invitó a todos los distribuidores a presentar sus propuestas, las cuales, en su gran mayoría, previo estudio y aprobación, se materializaron en 2010. De suyo, pues, “[n]o se trató de especificaciones impuestas por Ford o por Mazda”, de modo que, en el caso de la aquí demandante, ella fue quien planteó las fórmulas para la separación solicitada, siendo “discutidas, examinadas y concertadas en múltiples reuniones en las que participaron equipos de funcionarios de las tres compañías, como así al unísono lo dijeron los representantes de las partes en sus interrogatorios y los testigos; también de ello dan cuenta las misivas cruzadas”.*

Puso de presente que el 25 de noviembre de 2009, la demandada instó a la gestora de la controversia para *“...‘ponerse al día con estos estándares mínimos de operación Ford’, advirtiéndole que contaba con 8 meses para que de manera gradual los reuniera y fuesen satisfechos a más tardar en julio de 2010; pero, llegada esta fecha ello no había ocurrido, aun así Ford amplió plazos para entrega de planos, para el inicio de obras y sí, en efecto, el 13 de agosto de 2010 verificó en la sede Morato que*

sólo estaba pendiente la licencia de construcción; sin embargo, no puede desconocerse que 4 meses después el mismo señor Guzmán Gálvez solicitó autorización de un punto de venta e informó que la obra de Morato estaba ‘paralizada’ a la espera del otorgamiento de la licencia”.

Y que el 21 de enero de 2011 la Curaduría Urbana No. 1 enteró a la demandante del acta de observaciones respecto de la licencia de construcción, en la que se consignó que “no se cumplían las condiciones para concederla”, entre otros motivos, por “razón del uso del suelo”, determinación que Madiautos comunicó a la accionada “casi dos meses después, el 11 de marzo”, fecha a partir de la cual “transcurrieron cuatro meses sin que haya constancia de que se hubiese propuesto por Madiautos otra solución, fue entonces cuando Ford Motor de Colombia Sucursal comunicó la determinación de terminación unilateral del contrato”.

Corolario de las precedentes apreciaciones, el *ad quem* descartó la existencia de “una conducta caprichosa, arbitraria, inflexible por parte de la demandada Ford en el tema de la separación de vitrina de los productos Mazda, si en consideración se tiene que quien ideó, diseñó y presentó la propuesta fue Madiautos; discutida, evaluada y concertada se elaboró un cronograma para su realización; se concedieron plazos que fueron ampliados; también se evidencia el reiterado incumplimiento de su compromiso por la demandante, y que, si bien se presentó un obstáculo al no concederse la licencia de construcción, no es menos cierto que después de presentado el escollo Madiautos no hizo patente su disposición de atender el requerimiento de

independización de operaciones de Ford y Mazda mediante el ofrecimiento de otras alternativas o propuestas, sólo después de que se le comunicó (...) la terminación del contrato, afanosamente propuso dejarle a Ford toda la sede Morato y sacar de allí a Mazda”.

Agregó que la finalización del contrato “no surgió de manera ‘intempestiva’, pues transcurrieron cerca de tres años sin que se satisficiera el compromiso adquirido por Madiautos de independizar las operaciones Ford y Mazda; y tampoco, se trató de una decisión inesperada, pues ya en varias comunicaciones se le había advertido que si persistía en la desatención de las cargas contractuales se daría por terminado el contrato; particularmente, en la carta de 25 de noviembre de 2009 se destacó ‘que el cumplimiento de los compromisos adquiridos conjuntamente con Uds., es indispensable para que Madiautos siga representando a la marca Ford en Bogotá’, ya en el mismo sentido funcionarios de Ford habían reconvenido (...) a Madiautos (folios 22 cuaderno 1; 137, 180, 215, 222 del cuaderno 1 A)”.

7.7. Pasó el Tribunal a referirse sobre el “retiro de la operación Hyundai”, obligación a la que, en su sentir, se comprometió la actora “desde noviembre de 2000”, y que no cumplió, siendo requerida en distintas comunicaciones, como en la carta de 26 de marzo de 2009, habiéndose ampliado el plazo para ello “hasta el 30 de noviembre de ese año”, sin que en el proceso se hubiere demostrado su satisfacción.

7.8. En definitiva, el sentenciador de segunda instancia, soportado en el *“precedente análisis”*, concluyó que *“las conductas arbitrarias que se endilgaron a la parte demandada son infundadas, como quiera que la decisión de terminación del contrato que lo ligaba a la demandante se fundó en el reiterado incumplimiento de ésta a las cargas contractuales que asumió”*, razón por la cual *“las pretensiones indemnizatorias no podían obtener decisión favorable”*.

8. Adicionalmente a lo expuesto, esa Corporación descartó la censura tocante con la indebida valoración de los medios de convicción por parte del *a quo*, toda vez que, *“además de haberse consignado en la providencia”* impugnada, recayó sobre el *“conjunto de las pruebas recaudadas”* y se realizó *“de manera ponderada y conforme las reglas de la sana crítica”*.

9. Tampoco halló razón al cuestionamiento consistente en la falta de pronunciamiento de las excepciones alegadas por la demandada, toda vez que la mayoría de ellas estaban relacionadas con las pretensiones dirigidas a declarar la existencia de un contrato de agencia comercial entre las partes y al reconocimiento de las prestaciones propias del mismo, pedimentos que fueron denegados por el juzgado del conocimiento, determinación que lo exoneraba de profundizar sobre los mecanismos defensivos alegados.

LA DEMANDA DE CASACIÓN

Contiene seis cargos, los dos iniciales fincados en la causal segunda de casación y los cuatro restantes, en la primera.

La Corte los resolverá conjuntando, de un lado, el primero y el segundo y, de otro, los tres siguientes, habida cuenta que razones comunes servirán para despachar cada grupo. Finalmente abordará el análisis de la última acusación.

CARGO PRIMERO

En él se denunció la sentencia cuestionada por ser indirectamente violatoria de los artículos 1546, 1602, 1603, 1613, 1614 del Código Civil, 830, 870, 871 y 973 del Código de Comercio, como consecuencia de los errores de hecho y de derecho especificados a lo largo de la censura.

El recurrente, en sustento de la acusación, en síntesis, adujo:

1. El Tribunal concluyó que la terminación del contrato que unió a las litigantes fue justificada, soportado en el incumplimiento, básicamente, de dos obligaciones a cargo de la actora, a saber: la separación de vitrinas de las marcas Ford y Mazda y el retiro de la operación Hyundai del taller de la sede “*Morato*”.

2. En cuanto hace al último de esos deberes, el inconforme manifestó:

2.1. La comisión por parte del *ad quem* de los siguientes errores de hecho:

2.1.1. Distorsionó la comunicación de 21 de noviembre de 2000, como quiera que en ella la demandante no se comprometió a “retirar la operación Hyundai del taller”, sino a no continuar comercializando vehículos nuevos de esa marca y de Fiat.

2.1.2. Supuso la prueba de los diversos requerimientos en los que la demandada reclamó la insatisfacción de dicha obligación, como quiera que en el proceso no milita uno sólo en que así se hubiere señalado.

2.1.3. Pasó por alto la carta de 14 de enero de 2002, en la que la accionante reportó la constitución de una nueva sociedad, denominada “MADIAUTOS 127”, destinada a la comercialización de automotores de marcas distintas a Ford y Mazda.

2.1.4. Pretirió la misiva de 13 de marzo de 2002, en la que la propia demandada reconoció que la gestora de este asunto litigioso cumplió el compromiso del manejo por separado de la operación Hyundai.

2.1.5. Desfiguró el contenido del acta de compromiso de 28 de octubre de 2008, firmada por los representantes de la actora, la accionada y Mazda, como quiera que lo que allí se propuso fue el retiro “parcial” de la operación posventa de la marca Hyundai, toda vez que se “dejó clara una salvedad: ‘**a excepción de colisión**’, lo que quiere decir que, en caso de que se escogiera esa opción, MADIAUTOS se reservaría la atención de vehículos Hyundai **averiados en colisiones**”.

2.1.6. Alteró el sentido de la “Minuta Reunión Ford-Mazda-Madiautos” de 26 de marzo de 2009, pues lo previsto en ella fue el retiro definitivo de toda la operación Hyundai como un componente de la separación de vitrinas de las marcas Ford y Mazda, mas no que ese fuera un compromiso independiente, distinto y sometido a un plazo diferente.

2.1.7. Tergiversó el alcance de la comunicación de 11 de noviembre de 2009, habida cuenta que el plazo concedido hasta el 30 de noviembre de 2009 fue para la presentación de “planos y cronograma de la implementación de la propuesta definitiva” y no para el retiro de la operación Hyundai del taller de la sede “Morato”.

2.2. Por aparte, el impugnante le enrostró al sentenciador de segunda instancia la comisión del error de derecho consistente en exigir la prueba del cumplimiento de la obligación de haber retirado la operación Hyundai del taller de “Morato”, pues siendo una “prestación de NO HACER, cuyo cumplimiento está constituido por un hecho indefinido, pues

se trata de una abstención sin determinación en el tiempo: dejar de atender vehículos Hyundai”, tal “hecho está exonerado de prueba por expresa disposición legal (CGP, art. 167-4), dada la imposibilidad de demostrar en el proceso afirmaciones o negaciones indefinidas”.

Así las cosas, el casacionista señaló que, de conformidad con la citada norma, *“no era el cumplimiento del compromiso (la abstención) lo que debía probarse en el proceso, sino los hechos constitutivos del incumplimiento. En otras palabras, lo que debía ser objeto de prueba era que MADIAUTOS atendió vehículos Hyundai” en “situaciones no derivadas de colisiones” y “[d]urante la vigencia del compromiso de abstención”, demostración que al no militar en el proceso obligaba al Tribunal a “considerar **no** probado el incumplimiento alegado por Ford”.*

2.3. En definitiva, el recurrente concluyó que el *ad quem*, de no haber incurrido en los desatinos de apreciación probatoria atrás registrados, *“habría advertido que el retiro de la operación Hyundai del taller Morato fue concebido como **un componente fundamental de la separación de vitrinas** y que debía materializarse con la remodelación que la haría realidad. Claro está que, gracias a la prematura terminación del contrato, la separación de vitrinas no llegó a cristalizarse, por lo que tampoco se hizo realidad el retiro de la operación Hyundai del taller”.*

Añadió que, en contravía de lo que expresan los relacionados documentos, el mencionado juzgador *“entendió que el retiro de la operación Hyundai del taller Morato fue un*

compromiso independiente de la separación de vitrinas, surgido en noviembre de 2000”; y que el mismo fue incumplido por la actora, erigiéndose en un justificante de la terminación del contrato celebrado por las partes.

3. En lo tocante con la obligación de separar las vitrinas de las marcas Ford y Mazda, el impugnante delató la incursión por parte del sentenciador de segunda instancia en los errores fácticos que pasan a describirse:

3.1. Desfiguró el acta de compromiso suscrita por los representantes de la actora, la accionada y Mazda el 28 de octubre de 2008, como quiera que la fecha de 30 de junio de ese mismo año allí indicada, fue alusiva a la previamente acordada solamente entre aquélla y la Compañía Colombiana Automotriz para hacer la separación de vitrinas, sin que, por lo tanto, significara que ese era el plazo fijado entre Madiautos y Ford con tal fin, como erradamente lo entendió el Tribunal.

El censor explicó que “[e]l documento no dice que en la reunión de 28 de octubre de 2008 MADIAUTOS se comprometió a ‘proceder con dicha separación a más tardar el treinta (30) de [j]unio de 2008’, lo cual hubiese sido irracional, pues esa fecha había pasado cuatro meses antes. Lo que dice el documento es que, con anticipación, MADIAUTOS había contraído ese compromiso con la CCA”.

Adicionalmente, puso de presente que, según la comentada acta, el acuerdo de los firmantes consistió en la

proposición de tres opciones para la separación de las marcas, sin que se definiera una de ellas, decisión que quedó postergada para abril de 2009, por lo que mal podía el *ad quem* colegir que la promotora del litigio se obligó allí a efectuar la independización de las marcas a más tardar el 30 de junio de 2008, esto es, en una fecha que ya había transcurrido.

3.2. Preterición de la carta de 11 de noviembre de 2009 que Ford dirigió a Madiautos, como quiera que fue en ella que la primera hizo la escogencia de una de las tres opciones que habían sido delineadas para la separación de las marcas, más exactamente, la opción No. 1, toda vez que manifestó su interés de permanecer en el local de “*Morato*”.

Si sólo en la indicada fecha se eligió una de las propuestas planteadas por la actora, impropio era aceptar, como lo hizo el Tribunal, que Madiautos se comprometió a tener culminado el proceso de independización en una fecha anterior, es decir, el 30 de junio de 2008.

3.3. Desconocimiento de la comunicación de 9 de diciembre de 2010, en la que la promotora del litigio informó de la parálisis de la obra en el tantas veces mencionado local, “*en espera de la licencia de construcción*” y ofreció como alternativa, la apertura de una vitrina de ventas en la carrera 19 con calle 102 de esta ciudad, pese a lo cual el juez de la apelación aseveró que la nombrada demandante no hizo patente su voluntad de cumplir con la independización de las

marcas, como quiera que sólo hasta después de que se comunicó la terminación del contrato fue que, afanosamente, ofreció dejar el mencionado local únicamente para Ford.

3.4. Cercenamiento del mensaje fechado el 11 de marzo de 2011, en el que Madiautos, además de informar a Ford sobre la negativa de la concesión de la licencia de construcción, hizo una franca invitación a “*explorar otras posibilidades*”, por lo que no era factible que el *ad quem* le imputara falta de interés en cumplir con el compromiso sobre la separación de vitrinas que había adquirido.

4. Al cierre, el inconforme reiteró el quebranto indirecto de las normas que enlistó al inicio del cargo y advirtió la trascendencia de los errores cometidos por el juzgador de segunda instancia, pues de no haberlos cometido “*habría concluido que el 26 de marzo de 2009, no antes, MADIAUTOS se comprometió a incluir el retiro de la operación Hyundai del taller solo como un componente del proyecto de separación de vitrinas, que FORD insistió en ese compromiso el 11 de noviembre de 2009 cuando le solicitó incluirlo en los planos de la propuesta definitiva y que no se hizo realidad por el hecho de que el contrato fue clausurado unilateralmente antes de que se realizara la separación de vitrinas*”; y que “*el 28 de octubre de 2008 MADIAUTOS ofreció tres opciones para separar las vitrinas, que el 11 de noviembre de 2009 FORD escogió una de las tres opciones propuestas, que el 9 de diciembre de 2010 le ofreció a FORD una opción adicional (...) y que el 11 de marzo de 2011 le invitó a explorar otras posibilidades ante el obstáculo insalvable con la opción elegida por FORD. En tales condiciones, el Tribunal*

habría tenido que descartar el incumplimiento de MADIAUTOS alegado por FORD y habría reconocido que la terminación unilateral del contrato fue caprichosa e injustificada, lo que inevitablemente habría conducido a imponer las condenas pedidas en la demanda”.

CARGO SEGUNDO

Con respaldo en la causal de casación del mismo número, se reprochó al *ad quem* haber quebrantado indirectamente similares normas a las relacionadas en la acusación anterior, como consecuencia de los errores de derecho que el censor pasó a exponer.

1. Empezó refiriéndose a la obligación que el Tribunal le asignó a la demandante, consistente en el **“retiro de la operación Hyundai del taller Morato”**, en relación con la cual denunció la falta de apreciación en conjunto de los documentos respecto de los que, en la acusación precedente, denunció errores de hecho (punto 3.1., cargo primero), en torno de los que consignó apreciaciones similares a las allí explicitadas, así como del acta de *“la reunión proyecto CONDOR de marzo 2 de 2000, en la cual se dejó constancia de que MADIAUTOS era concesionario de las macas FIAT y HYUNDAI”* y de la comunicación de 13 de agosto de 2010, *“en la que FORD confirmó que había constatado el cumplimiento de los requerimientos, excepto la aprobación de la licencia de construcción”*.

Aseveró que la ponderación panorámica de esos medios de prueba, a la luz de la sana crítica, de un lado, descarta

que la citada actora, desde la primera de esas fechas, adquirió tal deber, sino el de no comercializar vehículos nuevos de la mencionada marca reservándose, incluso, la posibilidad de mercadear automotores usados de distintas marcas.

Y, de otro, acredita:

a)-. Que la idea de retirar parcialmente (a excepción de colisión) la operación Hyundai del taller Morato fue planteada por MADIAUTOS en la reunión de 28 de octubre de 2008, como parte de una de las opciones para separar las vitrinas de Ford y Mazda y que ni siquiera en esa fecha se dejó acordado (Cuaderno 1A, folio 181);

*b)-. Que en reunión de 26 de marzo de 2009 se precisó que ‘Madiautos manifiesta que retirará la concesión Hyundai con lo cual se dará solución definitiva a la exclusividad del taller Ford-Mazda’ como un componente de la propuesta de **separación de vitrinas** (Cuaderno 1, folio 27);*

c)-. Que el 11 de noviembre de 2009 FORD solicitó que ‘nos presenten antes del 30 de noviembre de 2009, plano y cronograma de implementación de la propuesta definitiva, incluyendo el retiro de la operación Hyundai y Fiat del taller de servicio’ (Cuaderno 1A, folio 222); y

*d)-. Que el 13 de agosto de 2010 FORD se declaró satisfecho por el cumplimiento de los requerimientos por parte de MADIAUTOS, quedando pendiente solo la licencia de urbanismo (Cuaderno 1 A, folios 252 y 253), **sin reparo alguno sobre el retiro de la operación Hyundai del taller.***

Es decir, que el conjunto de los documentos relacionados demuestra que “el retiro de la operación Hyundai del taller se concibió en 2008, 2009 y 2010 **como un componente**

del proyecto de separación de vitrinas”; que “*debía cristalizarse cuando éste se hiciera realidad, lo que descarta que haya sido un compromiso independiente*”; y que la fecha de 30 de noviembre de 2009, no era el hito final para la satisfacción de tal deber.

Con tal secuencia de ideas, el recurrente estimó que la ponderación aunada de los referidos medios de convicción, “*muestra la contraevidencia de una de las principales premisas fácticas de la sentencia del Tribunal: que desde noviembre de 2000 MADIAUTOS se comprometió a retirar la operación Hyundai del taller Morato y que el último plazo otorgado para ello fue el 30 de noviembre de 2009*”, apreciaciones en las que esa autoridad se soportó para colegir el incumplimiento de dicha obligación y, por ende, que la terminación del contrato que existió entre las partes fue justificada.

2. En relación con el compromiso de separación de vitrinas de las marcas Ford y Mazda, adquirido por la actora, el recurrente expresó:

2.1. La falta de apreciación conjunta de las siguientes pruebas:

2.1.1. Comunicación de 1º de abril de 2008, en la que los representantes de Mazda y Ford, de forma conjunta, pidieron a la demandante la separación de vitrinas de dichas marcas (fl. 172, cd. 1A).

2.1.2. Comunicación de 30 de julio de 2008, mediante la cual la demandada agradeció a Madiautos el envío de la propuesta de separación de las marcas, hizo observaciones sobre la misma y le solicitó la remisión de una nueva ajustada a tales cuestionamientos (fls. 176 y 177, cd. 1A).

2.1.3. Comunicación de 20 de octubre de 2008, contentiva del reclamo que Ford Motor de Colombia Sucursal hizo a la promotora del litigio, por no haber recibido la propuesta ajustada y que fue solicitada en la misiva relacionada precedentemente.

2.1.4. Acta de compromiso suscrita por los representantes de la actora, la accionada y Mazda, el 28 de octubre de 2008, en la que constan las tres opciones para la separación de vitrinas (fls. 181 y 182, cd. 1A).

2.1.5. Comunicación de 11 de noviembre de 2009, a través de la cual la demandada escogió una de las propuestas señaladas en el documento anterior (fl. 222, cd. 1A).

2.1.6. Comunicación de 25 de noviembre de 2009, en la que la accionada anunció un nuevo producto, el “*Ford Fiesta*”, y estableció que su comercialización se realizaría por los concesionarios que cumplieran los requisitos mínimos de operación e invitó a Madiautos a satisfacerlos, concediéndole el término de ocho meses para ello (fls. 28 y 29, cd. 1).

2.1.7. Comunicación de 28 de julio de 2010, mediante la cual la convocada condicionó la facturación del producto “*Ford Fiesta*” a la entrega de los planos definitivos del proyecto de separación de vitrinas y a su radicación en la curaduría urbana, autorizó un nuevo punto de ventas y agradeció a la actora su interés de crecer junto con la marca (fls. 25 y 26, cd. 1).

2.1.8. Comunicación de 6 de agosto de 2010, con la que Ford aplazó la facturación hasta que Madiautos cumpliera una serie de requerimientos (fl. 236, cd. 1A).

2.1.9. Comunicación de 13 de agosto de 2010, indicativa de que la demandada constató el cumplimiento de todas sus exigencias, excepto la obtención de la licencia de construcción (fls. 252 y 253, cd. 1A).

2.1.10. Comunicación de 9 de diciembre de 2010, en la que la actora, ante la parálisis de la obra en “*Morato*” por la demora en el otorgamiento de la licencia de urbanismo, le propuso a la demandada, como solución alterna, abrir un punto de ventas en la carrera 19 con calle 102 de esta ciudad (fl. 269, cd. 1A).

2.1.11. Acta de observaciones y correcciones de 21 de enero de 2011, emitida por la Curaduría Urbana No. 1 de Bogotá, donde figuran las razones que impidieron el otorgamiento de la licencia de construcción.

2.1.12. Comunicación de 11 de marzo de 2011, a través de la que Madiautos informó a Ford Motor de Colombia Sucursal la denegación de la licencia de urbanismo y la invitó a *“explorar otras posibilidades”* (fl. 35, cd. 1).

2.1.13. Comunicación de 27 de julio de 2011, alusiva a la propuesta de la actora de dejar únicamente la operación de Ford en la sede *“Morato”* (fls. 39 y 39, cd. 1).

2.2. El recurrente explicó que la ponderación en grupo de los relacionados medios de prueba, permite ver *“la contraevidencia de la principal premisa fáctica de la sentencia impugnada: que FORD terminó unilateralmente el contrato porque MADIAUTOS incumplió, por cerca de tres años, el compromiso de separar las vitrinas de Ford y Mazda y, ante el tropiezo por la negación de la licencia de construcción, no ofreció otras alternativas”*.

2.3. Afirmó que las mencionadas probanzas acreditan que, previa la proposición por parte de la actora de tres opciones para la separación de vitrinas, la demandada solamente el 11 de noviembre de 2009 escogió una de ellas; que el 25 siguiente, esta última otorgó un plazo de ocho meses a Madiautos para *“ponerse al día con los Estándares Mínimos de Operación Ford (...), los que se identifican con el proyecto de separación de marcas Ford y Mazda”*; y que *“el 13 de agosto de 2010 FORD se declaró satisfecho con el cumplimiento de MADIAUTOS respecto de los requerimientos hechos (estándares mínimos de operación Ford) y dispuso facturarle el nuevo Ford Fiesta”*.

Así las cosas, el recurrente reprochó que el Tribunal hubiese considerado que la accionante “*incumplió reiteradamente ese compromiso cerca de tres años*”, cuando fue la demandada quien se tardó más de uno en hacer la escogencia de la opción (11 de noviembre de 2009) y nueve meses después “*se declaró satisfech[a] con las actividades de MADIAUTOS encaminadas a la separación de vitrinas*” (13 de agosto de 2010).

2.4. Añadió que de los documentos relacionados igualmente se infiere que, ante la demora en el trámite de la licencia de construcción, la accionante propuso la apertura de un punto de venta en otro sitio de la ciudad; y que, frente a la negativa de la misma, invitó a la demanda a “*explorar otras posibilidades*”.

Consiguientemente, el impugnante estimó que tampoco se ajusta a la realidad probatoria que el *ad quem* hubiese aseverado que “*Madiautos no hizo patente su disposición de atender el requerimiento de independización de las operaciones Ford y Mazda mediante el ofrecimiento de otras alternativas*”, cuando su comprobado comportamiento muestra exactamente lo contrario.

2.5. Puso de presente que, conforme el material probatorio que se analiza, la actora, dos días después de cuando la demandada anunció la terminación unilateral del contrato, “*ofreció la destinación de toda la planta física de Morato a la marca Ford y la renuncia a la concesión de Mazda (...) con el*

propósito de disuadir a FORD y mantener subsistente el contrato”, planteamiento que esta última “rechazó rotundamente” prefiriendo “aniquilar el contrato, como si su decisión de terminarlo unilateralmente fuese irrevocable”.

De uno y otro comportamiento de las partes, se sigue el desacierto del sentenciador de segunda instancia al estimar *“ausente una conducta caprichosa, arbitraria, inflexible por parte de Ford en el tema de la separación de vitrina”, puesto que la “experiencia obliga a pensar que, si la razón para terminar el contrato fue el tropiezo para adelantar el proyecto de separación de vitrinas, el ofrecimiento de MADIAUTOS de destinar toda la sede Morato a la marca Ford, que incluía el retiro de Hyundai y de todas las demás marcas, tenía que inducir a conservar el contrato”.*

2.6. Finalmente, memoró que Ford, el 25 de julio de 2010, aprobó la apertura de otro punto de venta en *“Centro Mayor”*; que el 13 de agosto siguiente, se declaró satisfecha con las labores realizadas por Madiautos para la separación de vitrinas; que el 9 de diciembre, esta última, frente a la demora de la licencia de urbanismo, propuso como alternativa una nueva vitrina; que la actora, cuando informó la decisión de la Curaduría Urbana de negar ese trámite, invitó a aquélla a *“explorar otras posibilidades”*; que la respuesta de la demandada, fue la terminación unilateral del contrato; y que la propuesta final de dejar toda la sede *“Morato”* a la marca Ford, fue rechazada rotundamente por esta compañía.

Con tal base, expresó que la convocada, *“en uso de la posición dominante que le confirió el contrato de concesión”*, conminó a la actora a *“realizar grandes esfuerzos e inversiones”* para remodelar la sede *“Morato”*, hasta el punto de empezar la obra sin contar con la respectiva licencia de construcción, para luego, de forma *“caprichosa y súbita”*, poner fin unilateralmente al contrato, comportamiento que, conforme *“las reglas de la experiencia”*, traduce el ejercicio de una *“actitud opresiva, engañosa, torticera y abusiva de FORD, en aprovechamiento ilícito de su posición dominante, sin consideración de los legítimos intereses económicos de MADIAUTOS”*, amén que traicionó la confianza legítima que provocó en esta última, pues le dio a entender que *“el contrato de concesión se prolongaría indefinidamente”*.

Corolario de ello, es que la conclusión del *ad quem*, de que está *“ausente una actitud inflexible, caprichosa o abusiva de FORD en la terminación unilateral, es (...) contrari[a] al contenido de las pruebas regular y oportunamente allegadas al proceso (CGP, art. 164), a las reglas de la experiencia, a las reglas de la sana crítica (CGP, art. 176), por lo que constituye un manifiesto error de derecho en la valoración probatoria, que resultó decisivo a la hora de calificar la licitud de la terminación unilateral del contrato, pues allí el Tribunal se fundó en el ‘reiterado incumplimiento’ de MADIAUTOS sin consideración de la conducta abusiva de FORD, contraria a sus propios actos y a la buena fe contractual”*.

3. Fruto de lo expuesto, el censor insistió en la infracción indirecta de las normas sustanciales que denunció como violadas y aseveró la trascendencia de los errores

develados, porque de no haberlos cometido, el juez de la alzada *“habría tenido que reconocer que son falsos los hechos alegados por FORD como incumplimiento de MADIAUTOS y que, por lo tanto, la terminación unilateral del contrato fue injustificada, caprichosa, abusiva y contraria a la buena fe y al principio de conservación del contrato”*.

CONSIDERACIONES

1. Por mandato del numeral 2º del artículo 344 del Código General del Proceso, todo cargo que se proponga en casación debe sustentarse *“en forma clara, precisa y completa”* (se subraya), previsión que, en cuanto hace a la última de tales exigencias, cuando la acusación versa sobre la violación indirecta de la ley sustancial, como consecuencia de la comisión por parte del Tribunal de errores de hecho o de derecho, traduce que es obligación del recurrente atacar todos los genuinos fundamentos fácticos que sostienen la providencia confutada.

Dicho requisito, en la práctica, se traduce en la completitud del cargo, esto es, corresponde al censor combatir en integridad los fundamentos que presten apoyatura a la sentencia de segunda instancia, sin dejar uno o varios por fuera del ataque, porque de así acontecer, él no tendría la virtud de ocasionar el derrumbamiento del respectivo proveído, en la medida que aquél o aquéllos no combatidos, serían suficientes para mantener en pie las determinaciones adoptadas.

Precisamente, haciendo referencia a la exigencia advertida, la Sala, en reciente pronunciamiento, respecto de una acusación incompleta, reiteró:

En tal orden de ideas, como el reproche casacional no reprueba todos los soportes del fallo criticado, está llamado al fracaso, cuestión frente a la cual la Corte ha indicado, en relación con el recurso de que se trata, que:

‘...el recurso de casación debe contar con la fundamentación adecuada para lograr los propósitos que en concreto le son inherentes y, por disponerlo así la ley, es a la propia parte recurrente a la que le toca demostrar el cabal cumplimiento de este requisito, lo que supone, además de la concurrencia de un gravamen a ella ocasionado por la providencia en cuestión, acreditar que tal perjuicio se produjo por efecto de alguno de los motivos específicos que la ley expresa, no por otros, y que entre el vicio denunciado en la censura y aquella providencia se da una precisa relación de causalidad, teniendo en cuenta que, cual lo ha reiterado con ahínco la doctrina científica, si la declaración del vicio de contenido o de forma sometido a la consideración del Tribunal de Casación no tiene injerencia esencial en la resolución jurisdiccional y ésta pudiera apoyarse en premisas no censuradas eficazmente, el recurso interpuesto carecerá entonces de la necesaria consistencia infirmatoria y tendrá que ser desechado’ (...) En la misma providencia, se añadió que ‘...para cumplir con la exigencia de suficiente sustentación de la que se viene hablando, el recurrente tiene que atacar idóneamente todos los elementos que fundan el proveimiento, explicando con vista en este último y no en otro distinto, en qué ha consistido la infracción a la ley que se le atribuye, cuál su influencia en lo dispositivo y cómo este aspecto debe variar en orden al restablecimiento de la normatividad sustancial vulnerada, lo que impone entre otras cosas de no menor importancia por cierto, que la crítica a las conclusiones decisorias de la sentencia sea completa’. Ello significa que el censor tiene la ineludible carga de combatir todas las apreciaciones de fondo que conforman la base jurídica esencial del fallo impugnado, sin que sea posible desatender y separarse

de la línea argumental contenida en aquel proveído... (CSJ AC7629 de 2016, rad. n.º 2013-00093-01. Destacó la Sala).

En estas condiciones el cargo formulado no se aviene a las exigencias formales del artículo 344 del Código General del Proceso, lo cual es motivo suficiente para declararlo infundado (CSJ, SC 4407 de 22 de octubre de 2021, Rad. n.º 2016-00298-01).

2. El *ad quem* infirió la legalidad de la terminación unilateral del contrato base de la acción que efectuó la demandada, del hecho de que la actora incumplió dos obligaciones a su cargo, en orden de importancia, la de separar las vitrinas de ventas de las marcas Ford y Mazda y la de retirar la operación Hyundai del taller de la sede “Morato”.

Para arribar a esa conclusión, compendió por orden cronológico la totalidad de la correspondencia cruzada entre las partes que fue allegada al proceso, resaltando en cada caso su contenido e importancia; reseñó lo expuesto por los representantes legales de las litigantes en los interrogatorios que absolvieron; y destacó los aspectos que estimó más relevantes de las declaraciones rendidas por los testigos Jorge Andrés Neira Fresneda, Félix Darío Guevara Cadena, Luis Gabriel Mojica Porras, Luz Helena del Castillo Trucco y José Armando García Martínez.

Luego de eso, con base en el “*material probatorio reseñado*”, el Tribunal coligió:

2.1. En cuanto hace a la insatisfacción del primero de los deberes atrás aludidos, se reitera, la independización de las operaciones de las marcas Ford y Mazda:

2.1.1. Fue motivo fundamental para que la demandada contratara con la actora, que ésta desarrollaba su actividad en la sede “*Morato*”, por lo que no puede calificarse de abusivo que aquélla, posteriormente, no hubiese querido trasladar la operación de la marca Ford a un lugar distinto, lo que infirió de la carta de intención de 21 de noviembre de 2000, con la que se dio inicio al vínculo comercial que ató a las dos, y de “*las explicaciones que sobre la ubicación estratégica*” de ese local en el “*mercado automotriz capitalino*” ofrecieron “*varios declarantes*”.

2.1.2. Entre muchas otras obligaciones, la accionante, desde el comienzo del referido nexo, se comprometió a adecuar e, incluso, a ampliar sus instalaciones, según las necesidades del mercado y los requerimientos que al efecto le hiciera la demandada, así como a dejar de vender vehículos nuevos de las marcas Fiat y Hyundai a partir de diciembre de 2000, lo que halló comprobado con la carta de intención mencionada en el punto anterior y con la aceptación sin reservas que de la misma hizo la primera.

2.1.3. La relación comercial de las partes fue modificada, como quiera que el 1º de abril de 2008, tanto la demandada como la Compañía Colombiana Automotriz, por intermedio de sus representantes, fincadas en los cambios sustanciales

de *“las condiciones del mercado”*, solicitaron a la actora independizar las operaciones Ford y Mazda y presentar la *“propuesta formal de separación de las marcas”* con sujeción a los estándares de cada una, detallados en el documento anexo a la petición.

2.1.4. Esa alteración del contrato fue tácitamente aceptada por la promotora del litigio, como quiera que elaboró y remitió el proyecto de separación de vitrinas requerido, en relación con el que Ford Motor de Colombia Sucursal formuló observaciones.

2.1.5. El 28 de octubre de 2008, en reunión sostenida por los representantes de la accionante, la demandada y la Compañía Colombiana Automotriz, se suscribió un *“acta de compromiso”* en la que la primera se comprometió a realizar la *“separación de la operación de ventas, servicios y repuestos de las marcas Mazda y Ford”* y a hacerlo *“a más tardar el 30 de junio de 2008 (sic)”*, para lo cual planteó tres opciones, se estableció un cronograma de trabajo y se determinó que en abril de 2009 se evaluaría el avance del mismo.

2.1.6. El proyecto de separación fue propuesto por la actora. Consiguientemente, no se trató de una serie de *“especificaciones impuestas por Ford o por Mazda”*. Por el contrario, aquélla ideó las fórmulas para materializar la separación solicitada, las cuales fueron *“discutidas, examinadas y concertadas en múltiples reuniones en las que participaron equipos de funcionarios de las tres compañías”*, como

de forma armónica lo expusieron *“los representantes de las partes en sus interrogatorios y los testigos”* y aflora de la correspondencia cruzada entre las partes.

2.1.7. Debido a las múltiples vicisitudes que se presentaron en el desarrollo de la propuesta seleccionada, la demandada prorrogó los plazos acordados para su concreción, hasta cuando mediante comunicación de 25 de noviembre de 2009 instó a la accionante a *“ponerse al día”* con los *“estándares mínimos”* de la *“operación de la marca Ford”*, concediéndole un plazo de diez meses para ello, esto es, hasta el mes de julio de 2010.

2.1.8. Pese a que el 13 de agosto de dicho año *“verificó en la sede Morato que sólo estaba pendiente la licencia de construcción”*, cuatro meses después la actora solicitó un nuevo punto de ventas e informó de la parálisis de la obra en el mencionado establecimiento, en espera de la licencia de urbanismo.

2.1.9. La referida licencia fue negada por la Curaduría Urbana No. 1 de esta capital el 21 de enero de 2011, entre otras causas, por el *“uso del suelo”*, determinación que Madiautos comunicó a la demandada *“casi dos meses después, el 11 de marzo”*, fecha a partir de la cual *“transcurrieron cuatro meses sin que haya constancia de que se hubiese propuesto por Madiautos otra solución, fue entonces cuando Ford Motor de Colombia Sucursal comunicó la determinación de terminación unilateral del contrato”*.

2.1.10. Así las cosas, en definitiva, descartó la presencia de “*una conducta caprichosa, arbitraria, inflexible por parte de la demandada Ford en el tema de la separación de vitrina de los productos de Mazda*”; y estimó que la finalización del contrato no fue una determinación “*intempestiva*”, ni “*inesperada*”, pues habían transcurrido cerca de tres años desde que se acordó la independización de las marcas sin que se hubiere realizado la misma, amén que la aquí convocada ya había advertido a la actora que la satisfacción de ese compromiso era indispensable para que continuara comercializando los productos Ford en Bogotá, en apoyo de lo cual citó la comunicación de 25 de noviembre de 2009 y los documentos obrantes en los folios 22 del cuaderno No. 1 y 137, 180, 215 y 222 del cuaderno No. 1A.

2.2. Respecto del incumplimiento de la obligación de retirar la operación Hyundai del taller de “*Morato*”, el *ad quem* puntualizó que la misma fue adquirida por la accionante desde noviembre de 2000 y que pese a los distintos requerimientos que le hizo la demandada, como el que figura en la carta de 26 de marzo de 2009, habiéndose ampliado el pazo para ello hasta el 30 de noviembre de ese año, no se verificó.

3. En los dos cargos que ocupan la atención de la Sala, con respaldo en la causal segunda de casación, el censor cuestionó la comprobación del incumplimiento de las dos obligaciones que el Tribunal estableció a cargo de la actora,

se reitera, la independización de la comercialización de las marcas Mazda y Ford y la finalización de la operación Hyundai en el taller de “Morato”, cuya insatisfacción llevó a esa autoridad a colegir justificada la terminación unilateral del contrato base de la acción que en su momento adoptó la demandada.

4. Realizado el recuento precedente encuentra la Corporación que, tratándose del reproche por la falta de separación de las vitrinas de ventas, los cargos examinados resultan incompletos, como se dilucidará en lo sucesivo.

4.1.1. En la primera acusación, el impugnante adujo la comisión por parte del *ad quem* de diversos errores de hecho en la apreciación de la prueba documental, que lo condujeron a colegir de forma contraevidente, en esencia, por una parte, que el 30 de junio de 2008 fue la fecha fijada para la materialización de esa obligación; y, por otra, que la demandante no tuvo voluntad de satisfacer el referido compromiso, pues no ofreció alternativas diferentes para su acatamiento.

4.1.2. En el segundo cargo, denunció el error de derecho consistente en la falta de apreciación de la abundante prueba documental que identificó y que, como consecuencia de ello, el Tribunal se equivocó al sostener que la actora “*incumplió reiteradamente*” el mencionado compromiso, cuando fue la demandada quien se tardó más de un año para escoger una de las opciones que aquélla propuso y nueve meses después

“se declaró satisfecha con las actividades de Madiautos encaminadas a la separación de vitrinas”; que la demandada “no hizo patente su disposición de atender el requerimiento de independización de las operaciones Ford y Mazda mediante el ofrecimiento de otras alternativas”, cuando planteó la apertura de un nuevo punto de ventas y, luego, pidió “explorar otras posibilidades”; que la propuesta que efectuó dos días después de que se le comunicó la terminación del contrato, de dejar toda la sede “Morato” para la operación Ford, conforme las reglas de la experiencia, “tenía que inducir a conservar el contrato”; que con su conducta, la accionada obligó a la actora a adelantar los trabajos de remodelación de la mencionada locación sin tener la licencia de construcción y, por ende, a realizar grandes inversiones, para luego poner fin al contrato, actitud “opresiva, engañosa, torticera y abusiva de FORD, en aprovechamiento ilícito de su posición dominante”.

4.1.3. Cotejados unos y otros planteamientos, los del fallo, por una parte, y los de las censuras, por la otra, se constata que éstas, vistas individualmente y en conjunto, no fustigaron las verdaderas razones en las que el *ad quem* soportó el incumplimiento del referido deber, como quiera que dejaron por fuera las que enseguida se detallan:

4.1.3.1. Nada dijo el censor sobre que fue causa esencial para la celebración del contrato, en lo que respecta a la demandada, que la actora estuviera ubicada en la sede “Morato”, por lo que su negativa de cambiar de sitio la

comercialización de sus productos, no califica como una determinación abusiva o caprichosa.

4.1.3.2. Del mismo modo, el recurrente guardó absoluto silencio frente a la apreciación del Tribunal relativa a que la actora, desde el inicio de la relación comercial, se comprometió a adecuar e, incluso, a ampliar sus instalaciones, según las necesidades del mercado y el requerimiento que sobre ese particular le pudiere hacer la demandada.

4.1.3.3. En cuanto concierne con los dos puntos anteriores, véase cómo, en ninguno de los cargos ahora auscultados, el impugnante mencionó la carta de intención en la que el *ad quem* radicó el origen de la relación contractual, como tampoco la aceptación sin reservas que de la misma hizo la accionante, ni la prueba testimonial, sin que, por lo tanto, se ocupara de las obligaciones que, en concepto de dicha autoridad, surgieron desde un inicio para la última.

4.1.3.4. No fue objeto de reparo, la afirmación del sentenciador de segunda instancia consistente en que el vínculo contractual que conectó a las partes, se modificó para acordar la separación de las operaciones comerciales de las marcas Ford y Mazda, toda vez que los representantes de la aquí demandada y de la Compañía Colombiana Automotriz así se lo solicitaron a la demandante el 1º de abril de 2008, requiriéndola para que presentara la propuesta con ese fin,

y esta última lo aceptó, en la medida que formuló el respectivo proyecto de independización.

Tampoco que el mencionado cambio contractual quedó confirmado en la reunión que los representantes de la accionante, la convocada y la Compañía Colombiana Automotriz sostuvieron el 28 de octubre de 2008, en la que, por consenso, se acordó que la primera efectuaría la “*separación de la operación de ventas, servicios y repuestos de las marcas Mazda y Ford*”, para lo cual se dejaron allí definidas tres opciones, se estableció un cronograma de trabajo y se previó evaluar el adelantamiento del mismo en abril de 2009.

Sobre esas inferencias del *ad quem*, es del caso destacar que la inconformidad del recurrente únicamente atañó con la premencionada reunión de 28 de octubre de 2008, pero se cifró en que no fue cierto que allí se fijara como fecha para la concretización de la separación de vitrinas el 30 de junio de 2008, cuestión que en sentir del impugnante marcó el rumbo de la sentencia de segunda instancia y que, como se verá más adelante, al referirse la Sala al desenfoque de las censuras, no corresponde a un argumento basilar del fallo confutado.

4.1.3.5. La aseveración del Tribunal de que el proyecto de separación fue ideado por Madiautos, propuesta que los representantes de las tres compañías estudiaron, analizaron, discutieron y concertaron, cual lo refirieron tanto los representantes legales de las partes como varios declarantes y quedó confirmado con la correspondencia cruzada entre

ellas, no fue blanco de ataque por el casacionista, al punto que ninguno de los errores de hecho y de derecho que denunció, recayó sobre los interrogatorios absueltos por las litigantes, o estuvo relacionado con alguno o algunos de los testimonios escuchados en el proceso, probanzas que por sí solas sostienen la señalada inferencia fáctica.

4.1.3.6. Respecto a que los plazos para concretizar la independización del mercadeo de las marcas Ford y Mazda fueron prorrogados, hasta fijarse, mediante misiva de 25 de noviembre de 2009, el que venció en el mes de julio de 2010; que el 13 de agosto siguiente, la demandada constató que “*sólo estaba pendiente la licencia de construcción*”; que pese a lo anterior, la actora, de un lado, cuatro meses más tarde, informó la parálisis de la obra en la sede “*Morato*” por no haberse cumplido aún dicho requisito y, de otro, el 11 de marzo de 2011, comunicó la negativa de la licencia de urbanismo, casi dos meses después de que esa decisión fue adoptada por la Curaduría Urbana No. 1 de Bogotá; y que a partir de esa calenda, “*transcurrieron cuatro meses*” hasta “*cuando Ford Motor de Colombia Sucursal comunicó la determinación de terminación unilateral del contrato*”, sin que “*haya constancia*” de que, en ese lapso, la actora “*hubiese propuesto (...) otra solución*”, se aprecia que no fueron frontal y certeramente combatidos, no obstante ser razonamientos cruciales del *ad quem*.

En efecto, fue total el mutismo del impugnante frente al argumento de que los plazos para la separación de vitrinas se fueron prorrogando.

Él, lejos de reñir, estuvo de acuerdo en que, mediante comunicación de 25 de noviembre de 2009, *“FORD otorgó un plazo de ocho meses a MADIAUTOS para ponerse al día con los Estándares Mínimos de Operación Ford (Cuaderno 1, folios 28 y 29), los que se identifican con el proyecto de separación de las marcas Ford y Mazda”*, como lo expresó al sustentar el cargo segundo.

Adicionalmente, no reprochó la conclusión del sentenciador de segunda instancia, según la cual la demandada, *“el 13 de agosto de 2010[,] verificó en la sede Morato que sólo estaba pendiente la licencia de construcción”*, sino que sobrepuso a ella una inferencia fáctica propia, como fue que, en esa fecha, *“FORD se declaró satisfecho con el cumplimiento de MADIAUTOS respecto de los requerimientos hechos (estándares mínimos de operación Ford)”*, deducción que, como se aprecia, no desvirtuó la de dicha autoridad.

Tampoco cuestionó que cuatro meses más tarde, la actora informó la parálisis de la obra en la sede *“Morato”* debido a la falta de la licencia de construcción. Por el contrario, el recurrente afirmó el mismo hecho, pero enfatizó que en dicha comunicación la demandante, como medida alternativa, solicitó autorización para la apertura de un

nuevo punto de ventas, agregado que en nada contraría la conclusión del sentenciador.

Algo parecido aconteció en relación con la prédica del *ad quem* consistente en que, el 11 de marzo de 2011, la accionante comunicó a la demandada sobre la negativa de la concesión de la licencia de construcción, decisión adoptada casi dos meses antes, pues el censor, sin contradecirla, simplemente resaltó que, en esa misiva, la promotora del litigio, adicionalmente, propuso a la convocada “*explorar otras posibilidades*”.

Del mismo modo, no fue materia del ataque que entre la carta atrás mencionada y aquélla en la que la demandada dio por terminado unilateralmente el contrato (6 de julio de 2011), trascurrieron cuatro meses, tiempo en el que la actora no plateó ninguna fórmula de solución.

Sobre el particular, es del caso puntualizar que el casacionista concentró sus quejas en sostener que la actora, antes y después, pero no en ese interregno de tiempo, sí efectuó propuestas de solución, toda vez que, como ya se registró, en la carta de 9 de diciembre de 2010 planteó la apertura de un nuevo punto de ventas y, luego de la terminación del contrato, ofreció dejar todas las instalaciones de la sede “*Morato*” para la operación de la marca Ford.

4.1.4. Es palpable la incompletitud de las censuras examinadas, pues como queda establecido, el censor dejó por

fuera de ellas los razonamientos del Tribunal en precedencia identificados, los cuales, como se desprende de su sólo contenido, le prestan suficiente apoyo a las conclusiones fácticas a que esa Corporación arribó.

4.2. En íntima conexión con el defecto anterior, debe añadirse que los reproches casacionales auscultados, adicionalmente, lucen desenfocados.

4.2.1. Rememórese que el numeral 2º del artículo 344 del C.G.P. ordena que las acusaciones, para su adecuada formulación, sean precisas, huelgo decirlo, se dirijan con acierto hacia las premisas decisionales del sentenciador.

Dicho de otra forma, los reproches deben guardar simetría o absoluta correspondencia con las verdaderas razones aducidas por el *ad quem* en respaldo de su fallo, de modo que la inconformidad no puede concentrarse en rebatir planteamientos inexistentes o que no constituyan la base cardinal de las determinaciones con las que se fulminó el proceso.

El antagonista de la precisión es el desenfoco o desatino, que sucede «*cuando la argumentación del recurrente se enfoca hacia aspectos que no fueron desarrollados por el fallador, es decir cuando van por caminos disímiles*» (SC2506, 26 jul. 2022, rad. n.º 2015-00829-01).

4.2.2. Ya se indicó que el recurrente, en los cargos de que se trata, le reprochó al *ad quem*, esencialmente, haber colegido que el 30 de junio de 2008 venció el plazo fijado para cumplir la obligación de separar las vitrinas de las marcas Ford y Mazda; y que ella no tuvo una verdadera voluntad de satisfacer dicho deber, pues no ofreció alternativas para su efectiva concreción.

4.2.3. En relación con esas quejas, debe ponerse de presente que ellas no versaron sobre ninguno de los genuinos argumentos basilares en los que el Tribunal soportó su conclusión de que la actora incumplió la señalada obligación.

4.2.3.1. Si bien es verdad dicha autoridad, en principio, observó que en la reunión que los representantes de la demandante, la accionada y la Compañía Colombiana Automotriz realizaron el 28 de octubre de 2008, la primera *“expresamente se comprometió a proceder con la separación ‘a más tardar el treinta (30) de [j]unió de 2008’ (sic), proponiendo 3 opciones y señalando que en abril de 2009 de verificaría el cumplimiento del cronograma fijado”*, es lo cierto que, posteriormente, reconoció que:

El 25 de noviembre de 2009, Luz Elena del Castillo instó al señor Guzmán a ‘ponerse al día con los estándares mínimos de operación Ford’, advirtiéndole que contaba con 8 meses para que de manera gradual los reuniera y fuesen satisfechos a más tardar en julio de 2010; pero llegada esta fecha ello no había ocurrido, aún así Ford amplió plazos para entregas de planos, para el inicio de obras y sí, en efecto, el 13 de agosto de 2010 verificó en la sede de Morato que sólo estaba pendiente la licencia de construcción;

sin embargo, no puede desconocerse que 4 meses después el mismo señor Guzmán G[á]lvez solicitó autorización de un punto de venta e informó que la obra de Morato estaba ‘paralizada’ a la espera del otorgamiento de la licencia.

Significa lo anterior que el *ad quem*, pese a haber predicado que la primera fecha atrás consignada fue el plazo que se fijó en la reunión de 28 de octubre de 2008 para que el proceso de independización de las marcas Ford y Mazda estuviere concluido, en el mismo fallo aceptó que ese término fue posteriormente ampliado y que en la comunicación de 25 de noviembre de 2009 se trasladó para julio de 2010, sin que para entonces la separación de vitrinas se hubiere concretado.

Más aún, esa Corporación igualmente observó que el 13 de agosto del citado año, la convocada constató que el único requisito que estaba “*pendiente*” era el otorgamiento de “*la licencia de construcción*”; y, en consonancia con lo anterior, acotó que sólo después de que aquélla fue informada de que el permiso de urbanismo había sido denegado, tras esperar cuatro meses, tomó la decisión unilateral de poner fin al contrato.

De ello se sigue que el sentenciador de segunda instancia, en últimas, estableció el incumplimiento de la obligación de independizar las operaciones de las marcas Ford y Mazda como consecuencia de la negativa de la licencia de construcción, lo que trasluce la imposibilidad de cumplir con el único requisito que estaba pendiente, sin que, por lo

tanto, asignara ninguna importancia al vencimiento de los plazos fijados con tal fin y, mucho menos, al que consideró como el inicialmente concedido (30 de junio de 2008).

Es notorio, entonces, el desenfoco del cargo primero, toda vez que, como viene de analizarse, el fenecimiento del término en precedencia indicado, no tuvo ninguna incidencia en el incumplimiento que el Tribunal le imputó a la actora.

4.2.3.2. Tampoco se ajusta a la realidad procesal que el *ad quem* hubiese sostenido que la accionante no tuvo voluntad de cumplir con la separación de vitrinas, como en forma llana y general lo cuestionó el recurrente.

Es que, como ya se consignó, dicha autoridad reconoció expresamente que la demandante, en la mencionada reunión de 28 de octubre de 2008, propuso tres opciones para el logro de ese objetivo; que ella fue quien elaboró el proyecto definitivo de separación de marcas; y que habiendo escogido la demandada quedarse en la sede “*Morato*” y, por ende, que se adaptara la misma para independizar la comercialización de las marcas Ford y Mazda, aquélla adelantó hasta donde le fue posible las actividades correspondientes, al punto que el 13 de agosto de 2010, Ford Motor de Colombia Sucursal estableció que el único requisito pendiente era el otorgamiento de la licencia de construcción.

Cuestión bien distinta fue que el sentenciador de segunda instancia enfatizara que, una vez la accionante

conoció la negativa de la Curaduría Urbana No. 1 de Bogotá de conceder el permiso constructivo, dejara transcurrir, en primer lugar, casi dos meses para informar de ello a la convocada y, en segundo término, cuatro meses sin proponer ninguna fórmula de solución, hasta cuando esta última le notificó la decisión de terminar unilateralmente el contrato.

De suyo, si como ya se analizó, el incumplimiento avizorado por el *ad quem* lo derivó de la imposibilidad en que quedó la actora de obtener la licencia de construcción, que cerró el paso, en forma definitiva, a continuar con la ejecución del proyecto de separación de vitrinas, propio era que esa Colegiatura entendiera que correspondía a aquella ofrecer alguna solución para superar tal obstáculo y que como ninguna gestión realizó el tal sentido, coligiera que “*no hizo patente su disposición de atender el requerimiento de independización de operaciones de Ford y Mazda[,] mediante el ofrecimiento de otras alternativas o propuestas*”.

Se sigue de lo expuesto, la falta de simetría entre la acusación y el argumento del sentenciador de segunda instancia que, en virtud de tal desacople, no resultó combatido.

4.3. Fruto de las falencias en precedencia advertidas, es nítido, de un lado, que los principales fundamentos respaldatorios de la conclusión fáctica obtenida por el Tribunal, consistente en que la actora incumplió la obligación de independizar las operaciones de las marcas

Ford y Mazda, no fueron certera y eficazmente controvertidos y, mucho menos, desvirtuados; de otro, que tal deducción, por consiguiente, continúa en pie; y, finalmente, que ante la firmeza de esa inferencia, son intrascendentes las restantes acusaciones que en relación con ella se propusieron, pues así se determinara que el mencionado juzgador incurrió en alguno o algunos de los errores de hecho o de derecho denunciados, tales desatinos carecerían de la fuerza necesaria para provocar su derrumbamiento.

5. Fijada la atención en la otra obligación insatisfecha por la actora, se recuerda, el retiro de la operación Hyundai del taller de la sede “Morato”, debe señalarse que los reparos que en los dos cargos auscultados se formularon al respecto, caen al vacío, pues si, como acaba de decirse, el incumplimiento del deber de separación de vitrinas no fue removido por el censor, a nada conduce establecer si el *ad quem* erró al colegir que la accionante también se sustrajo de atender ese otro compromiso, puesto que la desatención del primero es suficiente para mantener la conclusión esencial obtenida por esa Corporación, esto es, que la decisión de poner fin unilateralmente al contrato base de la acción, fue legítima.

Agrégase que los cargos estudiados, en lo atañadero con el fundamento ahora examinado, envuelven su propio fracaso, toda vez que así se admitiera que el débito consistente en no seguir atendiendo vehículos de la marca Hyundai en el taller de la sede de “Morato” fue “*un componente*

del proyecto de la separación de vitrinas” que *“debía cristalizarse cuando éste se hiciera realidad”*, tesis defendida por el recurrente al sustentar las cesuras, ese argumento conduciría a colegir, de todas maneras, que esta segunda obligación fue igualmente incumplida al tiempo con la primera, en la medida que la prédica sobre la insatisfacción de este último deber continúa vigente, por no haber sido controvertida exitosamente en casación, como reiteradamente lo ha expresado la Sala a lo largo de estas consideraciones.

6. Colofón de todo lo expresado, es el rotundo fracaso de las dos acusaciones examinadas.

CARGO TERCERO

Fincado en la causal primera de casación, el recurrente delató la infracción directa, por falta de aplicación, de los artículos 1602, 1603 del Código Civil, 830, 870, 871 y 973 del Código de Comercio.

Luego de reproducir las conclusiones fácticas que condujeron al Tribunal a descartar la ocurrencia de una conducta *“caprichosa, arbitraria, inflexible por parte de la demandada Ford en el tema de la separación de vitrina de los productos Mazda”*; de insistir en que ella abusó de la posición dominante que detentaba, para presionar a la actora a adelantar la remodelación de la sede *“Morato”* con miras al logro de ese objetivo; y de destacar que, no obstante el

adelantamiento de esos trabajos por parte de Madiautos, la convocada, en últimas, optó por poner fin unilateralmente al contrato base de la acción, el recurrente, en concreto, le reprochó a dicho sentenciador:

1. Haber incurrido en el “*error de juicio*” consistente “*en haberse limitado a observar que MADIAUTOS asintió realizar lo que FORD exigió para la subsistencia del contrato y que no consiguió el objetivo final de separar las vitrinas en el tiempo que FORD unilateralmente le había otorgado*”.

2. Pasó por alto que “*los contratos deben ejecutarse de buena fe y, por lo tanto, obligan no solo a lo pactado expresamente en ellos, sino a todo lo que corresponda a su naturaleza, según la ley, la costumbre o la equidad natural (Código Civil, arts. 1602 y 1603 y Código de Comercio, arts. 830 y 871)*”.

3. Omitió que, como lo ha precisado la jurisprudencia, “*la buena fe contractual implica que las partes, en especial la que detenta posición de dominio en el contrato, están obligadas a obrar con el debido respeto a los derechos ajenos, teniendo en cuenta valores como la razonabilidad, el equilibrio contractual y el fin común y que deben comportarse libre de propósitos egoístas e individualistas, de manera que el ejercicio de las prerrogativas que la ley o el contrato confieren a cada una no arrase con los intereses de la otra*”.

4. Soslayó “*el proceder caprichoso, abusivo y desconsiderado de FORD*” y justificó “*la ruptura unilateral del contrato en el hecho de que MADIAUTOS no alcanzó a realizar la*

separación de vitrinas en el tiempo que arbitrariamente le estableció FORD”.

5. Calificó de trascendentes los desaciertos jurídicos del *ad quem*, toda vez que “[d]e haber apreciado correctamente los preceptos invocados en este cargo, (...) habría concluido que FORD obró de manera contraria al principio de buena fe, con abuso de la posición dominante que el contrato de concesión le confirió, que rompió arbitraria e injustificadamente el contrato y que, por lo tanto, se hizo responsable de los perjuicios que con su conducta le ocasionó a MADIAUTOS”.

CARGO CUARTO

Con apoyo en la misma causal invocada en el ataque anterior, se denunció la violación directa de los artículos 1546, 1602, 1603 del Código Civil, 830, 871 y 973 del Código de Comercio, por falta de aplicación.

A fuerza de reiterar los fundamentos basilares del fallo de segunda instancia y las conclusiones fácticas que, a decir del recurrente, les sirvieron de sustento, el casacionista expuso:

1. Con su actuar, la demandada “engendró en MADIAUTOS la fundada expectativa (confianza legítima) de que el contrato de concesión se prolongaría indefinidamente”; se abstuvo de pronunciarse sobre la invitación que le hizo la actora de “explorar otras opciones”; puso fin al contrato unilateralmente;

y se “*rehusó a considerar*” la propuesta de destinar todas las instalaciones de la sede “*Morato*” a la marca Ford.

2. Ese comportamiento de la accionada “*no corresponde a la actitud de buena fe que el ordenamiento exige de los contratantes en la ejecución del contrato, pues el buen suceso del contrato reclamaba el consentimiento de ambos para solucionar las dificultades que MADIAUTOS puso de presente*”.

3. Con la finalización del contrato, dicha parte asumió un “*proceder (...) contrario a sus propios actos (venire contra factum proprium non valet)*”, “*defraudó la confianza legítima de su concesionario*” y “*violó los postulados de la buena fe contractual*”.

4. Ese desempeño ilícito y, como se dijo, contrario a la buena fe, quedó ratificado cuando la convocada se “*negó rotundamente a considerar la posibilidad de mantener el contrato a pesar de que el 8 de julio de 2011 MADIAUTOS ofreció destinar toda la planta física de Morato para la marca Ford*”.

5. Coligió el censor que, “[e]n suma, *realizar actos claramente indicativos de que el contrato va a perdurar, como provocar y apurar la remodelación de las instalaciones del concesionario y aprobarle un nuevo punto de venta, para sorprender después con la ruptura unilateral tras haber hecho caso omiso de las inquietudes e invitaciones de MADIAUTOS para explorar otras posibilidades, sin consideración del esfuerzo y los intereses de [é]sta, es un comportamiento contractual contrario a la buena fe que el ordenamiento jurídico exige de los contratantes*

(Código Civil, art. 1603 y Código de Comercio, art. 871) y un abuso del derecho (Código de Comercio, art. 830) que le confiere la posición privilegiada que ocupa el concedente en el contrato de concesión”.

6. En tal orden de ideas, aseveró el desacierto del Tribunal cuando soslayó que la conducta de la demanda fue caprichosa, arbitraria e inflexible en punto de la separación de vitrinas, que abusó de su posición dominante, que la decisión de terminar el contrato fue intempestiva, apreciaciones que reiteró para sustentar la trascendencia de la acusación.

CARGO QUINTO

Mediante su formulación, se denunció el quebranto directo, por falta de aplicación, de los artículos 1546, 1602, 1603, 1613, 1614 del Código Civil, 830, 870, 871 y 973 del Código de Comercio.

1. Con ayuda de la jurisprudencia, el censor destacó que para que el incumplimiento de un contrato pueda ocasionar su terminación debe ser grave, importante, de gran significación, a tal punto que haga preferible inequívocamente *“la disolución del vínculo en lugar de su conservación”*; y que, correlativamente, cuando ello deriva de la insatisfacción de obligaciones secundarias, leves, insignificantes o carentes de aptitud para frustrar el fin práctico del contrato, la finalización de esa manera adoptada

contraviene *“los objetivos institucionales del tráfico jurídico, abusa(...) del derecho, obra(...) contra la buena fe y violenta(...) el principio de conservación del contrato”*.

2. En consonancia con lo anterior, el recurrente criticó la sentencia confutada, habida cuenta que ella *“legitimó la ruptura unilateral del contrato de concesión celebrado entre FORD y MADIAUTOS con fundamento en el ‘reiterado incumplimiento’ que hizo consistir en la demora de MADIAUTOS en separar las vitrinas de las marcas Ford y Mazda y retirar la operación Hyundai del taller Morato”*.

3. Al respecto, puso en duda que esos comportamientos imputados a la actora fueran *“jurídicamente calificables como incumplimiento contractual y, en caso afirmativo, si tal incumplimiento exhibe los caracteres que le darían aptitud para justificar la ruptura unilateral del negocio”*, habida cuenta que:

3.1. Las partes acordaron un cronograma de actividades para la concretización de los dos objetivos atrás especificados, sin que *“ninguna de tales actividades”* hubiese estado *“sometida a plazo o término esencial, al cabo del cual desaparecería el interés de FORD en su realización”*.

3.2. Como lo advirtió el Tribunal, los plazos acordados se fueron extendiendo debido a las circunstancias. Por consiguiente, la insatisfacción de los referidos compromisos no podía *“catalogarse como incumplimiento, sino, a lo sumo, como un simple retardo en el cumplimiento”*, pues fueron múltiples las

actividades que la accionante realizó para la consecución de esos objetivos.

3.3. El detectado retraso, *“no versó sobre las obligaciones principales derivadas del contrato de concesión, sino sobre pactos accesorios a cuya realización no estaba supeditado el objeto principal de la concesión”*, al punto que la relación comercial siguió ejecutándose.

3.4. La demora atribuida a Madiautos, por lo tanto, *“carecía de aptitud para frustrar el fin práctico perseguido con el contrato y para producir un impacto real en la economía del negocio”*.

3.5. El señalado retardo *“fue conocido y consentido por FORD al extender sucesivamente los plazos otorgados y fortalecer el contrato de concesión”*, con la apertura de otro punto de ventas.

3.6. Con el ofrecimiento efectuado por la actora el 8 de julio de 2011, de destinar *“toda la planta de Morato exclusivamente para la marca Ford, quedó íntegramente superado el retardo que FORD adujo para clausurar el contrato, dado que ello envolvía la separación de las marcas, el retiro definitivo de la operación Hyundai, de la operación Mazda y de todas las otras marcas, a pesar de lo cual FORD mantuvo su decisión de finiquitar el contrato”*.

4. Al final, el inconforme reiteró que el *“incumplimiento”* en que se fincó el *ad quem* para justificar la terminación del

acuerdo de voluntades que vinculó a la partes, no fue tal; y que ese yerro determinó las decisiones adoptadas por dicha Corporación, puesto que de *“haber valorado correctamente las circunstancias que FORD adujo como motivación para clausurar el contrato de concesión, habría reconocido que ninguna de ellas corresponde al concepto jurídico de ‘incumplimiento contractual’ y mucho menos con aptitud para justificar la terminación unilateral”*.

CONSIDERACIONES

1. En tratándose de la violación directa de la ley sustancial que, como motivo de casación, contempla el numeral 1º del artículo 336 del Código General del Proceso, es requisito indispensable, según la expresa previsión del numeral 2º del artículo 344 de la misma obra, que *“el cargo se circunscri[ba] a la cuestión jurídica sin comprender ni extenderse a la materia probatoria”*.

Esa exigencia obedece a que, cuando el reproche se formula por la indicada vía, ello presupone que el recurrente acepta las conclusiones fácticas a que arribó el Tribunal y que, como es obvio entenderlo, no puede, al tiempo, controvertirlas, ni separarse de ellas, o abordar los hechos del litigio para enrostrarle a dicho juzgador la falta de apreciación de unos distintos a los que constituyen el sustento de su fallo, porque actuar de esa manera desborda la naturaleza de la acusación que, como se sabe, se reduce a descubrir si el *ad quem*, con prescindencia de su comprensión sobre lo ocurrido, decidió la controversia con

base en normas ajenas a ella, o no aplicó las que sí estaban llamadas a gobernarla, o interpretó incorrectamente las que con acierto escogió.

2. Recurrir al componente fáctico en desarrollo de un cargo montado en la causal primera de casación, comporta entremezclar ese elemento del debate judicial con el estrictamente jurídico, hibridismo que la ley proscribe y que, por lo mismo, torna frustráneo el cargo.

Al respecto, en tiempo reciente, la Sala reiteró la que ha sido su doctrina constante e invariable sobre la materia, al sostener:

(...) Tampoco le será dable al opugnante deambular entre las distintas causales o mixturar su contenido, dada la autonomía y características disímiles de cada una, por lo que deberá exponer adecuadamente las razones de su inconformidad, sin que le sea permitido ‘involucrar indistintamente reproches que refieran a una y otra senda casacional; también mixturar o entremezclar, simultáneamente, la fundamentación que sirve de soporte a cualquiera de ellas’ (CSJ, AC5139-2018 de 4 de dic., Rad. 2001-00636-01; reiterada SC1084-2021 Rad. 2006-00128-01).

(...) Las causales primera y segunda del artículo 336 del Código General del Proceso se ocupan de los errores de juzgamiento, a consecuencia de la violación directa de normas sustanciales, e indirecta ‘como consecuencia de error de derecho derivado del desconocimiento de una norma probatoria, o por error de hecho manifiesto y trascendente en la apreciación de la demanda, de su contestación, o de una determinada prueba’.

Cuando se invocan dichos motivos, el impugnador no puede entremezclar los aspectos que estructuran los yerros estrictamente jurídicos, propios de la vía directa, con aquellos que atañen a lo factual, reservados para la indirecta; tampoco, se anunció

precedentemente, pueden fusionarse; los motivos que darían lugar a una u otra acusación, una vez identificados, no se pueden agrupar indistintamente en una misma causal; cada fundamento debe exponerse por separado y respetando la correspondencia con el dislate esgrimido.

(...) Ha sido reiterativa esta Colegiatura al señalar, que la violación directa únicamente se produce ‘cuando, el funcionario deja de emplear en el caso controvertido, la norma a que debía sujetarse y, consecuentemente, hace actuar disposiciones extrañas al litigio, o cuando habiendo acertado en la norma rectora del asunto yerra en la interpretación que de ella hace. También ha sido criterio reiterativo de la Sala, que cuando la denuncia se orienta por esta vía, presupone que el acusador viene aceptando plenamente las conclusiones fácticas deducidas por el Tribunal’ (CSJ AC4048-2017 del 27 de jun., Rad. 2014-00173-01). Lo que caracteriza esa clase de ataque es su total prescindencia de la cuestión probatoria, pues se presenta ‘directamente, en línea recta, sin rodeos, sin el medio o vehículo de los errores en el campo probatorio’ (CSJ, GJ. LXXXVIII, 657) (CSJ, SC 1226 de 23 de agosto de 2022, Rad. n.º. 2013-01116-01).

3. La mención de la referida exigencia obedece a que aparece incumplida en los tres cargos que ahora se estudian, como pasa a dilucidarse:

3.1. En esencia, en los cargos tercero y cuarto se reprochó al Tribunal el desconocimiento de la mala fe con que, a decir del recurrente, procedió la demandada en la ejecución del contrato que vinculó a las partes.

En el primero de ellos, en síntesis, señaló que la citada parte presionó a la actora para proceder a la remodelación del local de la sede “Morato” y luego optó por poner fin unilateralmente al contrato, comportamientos que desdican que su actuación haya sido respetuosa de los derechos

ajenos, dirigida a mantener el equilibrio contractual y libre de propósitos egoístas. Así las cosas, coligió que, si el *ad quem* hubiese “*apreciado correctamente*” las normas señaladas como quebrantadas, “*habría concluido que FORD obró de manera contraria al principio de la buena fe, con abuso de la posición dominante que el contrato de concesión le confirió, que rompió arbitraria e injustificadamente el contrato y que, por lo tanto, se hizo responsable de los perjuicios que con su conducta le ocasionó a MADIAUTOS*”.

En el otro, enfatizó que la accionada desarrolló actos que dieron a pensar a la demandante que el contrato iba a continuar indefinidamente -requirió la remodelación de la sede “*Morato*” y autorizó un nuevo punto de ventas-; se abstuvo de pronunciarse sobre la invitación de “*explorar otras opciones*”; y “*rehusó (...) considerar*” la propuesta final que le planteó, de dejar todas las instalaciones de la mencionada sede para la operación de la marca Ford.

Apoyado en esos comportamientos, el censor predicó que la convocada traicionó la confianza legítima que había creado en su contraparte y, de esta manera, desconoció el principio de la buena fe.

3.2. A su turno, en el cargo quinto el censor cuestionó que la insatisfacción de los deberes que el Tribunal le imputó a la actora, específicamente, no haber independizado las operaciones de las marcas Ford y Mazda y no haber retirado la operación Hyundai del taller de “*Morato*”, constituyan un

verdadero incumplimiento contractual, planteamiento que sustentó en los que enseguida se precisan:

- Ninguno de tales compromisos estuvo sometido a “*plazo o término esencial*”.

- Los fijados se fueron extendiendo, debido a las circunstancias.

- La actora realizó diversas actividades, en procura del logro de esos objetivos.

- Ellos no versaron sobre “*obligaciones principales*” del contrato de concesión que vinculó a las partes sino sobre “*pactos accesorios*”, al punto que la relación negocial se ejecutó hasta cuando la demandada le puso fin.

- Tal retardo de la accionante, consiguientemente, “*carecía de aptitud para frustrar el fin práctico perseguido con el contrato*” e incidir en el aspecto económico del mismo, amén que fue “*conocido y consentido*” por la convocada, al ampliar los plazos acordados y autorizar otro punto de comercialización de los productos Ford.

- El señalado retraso “*quedó íntegramente superado*” con el ofrecimiento que la demandante hizo de dejar todas las instalaciones del local de “*Morato*” para la mencionada marca.

4. Patente es entonces que, pese a que los cargos se propusieron por la vía directa, su sustento se edificó sobre cuestiones eminentemente fácticas, mixtura que, como ya se dijo, es absolutamente inadmisibile.

4.1. Tal y como ya quedó especificado, la tercera cesura se fincó en que la aquí demandada presionó a la actora para que realizara la remodelación de las instalaciones de la sede “*Morato*”, correspondiendo esa actuación a una clara manifestación de abuso de su posición dominante en el contrato base de la acción; y en que, pese a que la gestora del litigio atendió tales requerimientos hasta donde le fue posible, aquélla luego puso fin a la relación negocial unilateralmente y sin justificación legal atendible, comportamientos de los que el recurrente infirió la mala fe de la primera.

Debe insistirse, entonces, en que esa fundamentación, por estar cifrada en cuestiones fácticas, riñe abiertamente con la naturaleza de la vía escogida por el recurrente para la formulación del cargo, el cual, por ende, acusa una mixtura que impide explorarlo en el fondo y determina su fracaso.

4.2. Igual ocurre con el cargo cuatro. Sus basamentos pertenecen al campo de los hechos: la demandada, al apurar la remodelación de la sede “*Morato*” y autorizar un nuevo punto de ventas, creó en la accionante la convicción de que el contrato iba a continuar indefinidamente; adicionalmente, se abstuvo de explorar otras posibilidades de solución, pese

a la invitación que en ese sentido le formuló la actora; por añadidura, rehusó el ofrecimiento que ésta le hizo, de destinar toda la sede “*Morato*” a la operación Ford; y, finalmente, decidió terminar el contrato, pretextando su incumplimiento.

4.3. Más visible es el detectado hibridismo en el cargo quinto, toda vez que se soportó en que las obligaciones sobre las que versó el mismo -separación de vitrinas y retiro de la operación Hyundai del taller de la sede “*Morato*”- no estuvieron sometidas a “*plazos esenciales*”; los que se concedieron, fueron ampliados por la demandada; con esas prórrogas, ella consintió el comportamiento de la actora; los referidos deberes no corresponden a prestaciones principales del contrato de concesión sino, a lo sumo, a débitos accesorios; y la accionante realizó múltiples actividades, en procura de la satisfacción de dichos compromisos.

5. Ahora bien, aunque se interpretara que las acusaciones se formularon por la vía indirecta, no hay cómo resolverlos de fondo, pues para ello la Corte tendría que asumir el estudio de los elementos de juicio militantes en el proceso, lo que no es factible, en tanto que en ninguna se especificaron los mismos.

5.1. Ciertamente, en relación con el cargo tercero tendría, como mínimo, que establecerse si, como lo afirmó el censor, la demandada ejerció una indebida presión a la

actora para que realizara las obras de remodelación de la sede “*Morato*”.

5.2. En cuanto hace a la siguiente acusación, sería indispensable constatar que la accionada, en efecto, apuró la remodelación del mencionado local, autorizó un nuevo punto de ventas, se abstuvo de atender la invitación que le hizo la accionante de explorar otras posibilidades de solución y rehusó la oferta de dejar toda esa sede para la operación de la marca Ford.

5.3. A su turno, en tratándose de la quinta censura, se impondría establecer cuáles fueron las obligaciones principales y las accesorias o secundarias del contrato de concesión que existió entre las partes, para ubicar en unas u otras las señaladas en el cargo, así como confirmar si la insatisfacción de las últimas, acarreó la imposibilidad de ejecutar alguna o algunas de las primeras, laborío que supera, por completo, el campo de acción de la violación directa denunciada.

6. Con todo, queda por decir que el fracaso de los cargos primero y segundo, cuyo estudio ya adelantó la Sala, se erige en un valladar infranqueable para que los cargos que ahora se auscultan se abran paso, pues si el Tribunal, fruto de la valoración que hizo de las pruebas, esto es, desde la perspectiva fáctica estimó, en definitiva, que estaba “*ausente una conducta caprichosa, arbitraria, inflexible por parte de la demandada Ford en el tema de la separación de vitrina de los*

productos Mazda” y, en consonancia con ello, que “*las conductas arbitrarias que se le endilgaron (...) son infundadas*”, inferencias que, por el referido naufragio de las indicadas censuras, salieron enhiestas y conservan, por ende, vigencia, no habría cómo reconocer, de un lado, que la demandada abusó de su posición contractual y, en virtud de ello, que vulneró el principio de la buena fe; y, de otro, que la insatisfacción de los compromisos que el *ad quem* le imputó a la actora no eran constitutivos de un “*incumplimiento contractual*”, propiamente dicho.

7. De los anteriores razonamientos, se extrae la imposibilidad de reconocer mérito a los cuestionamientos que se dejan analizados.

CARGO SEXTO

Refirió la violación directa de las mismas normas explicitadas en la acusación precedente y del artículo 822 del Código de Comercio, por falta de aplicación.

1. En desarrollo del reproche, su proponente trajo a colación que fueron dos los incumplimientos que el Tribunal imputó a la actora: no haber realizado la separación de vitrinas de las marcas Ford y Mazda y no haber retirado la operación Hyundai del taller de “*Morato*”.

Recordó el sustento que esa autoridad esgrimió en apoyo de tales inferencias y en que, por lo tanto, para el *ad*

quem, la terminación unilateral del contrato que adoptó la demandada fue legítima, sin que hubiere lugar al resarcimiento de los perjuicios reclamados como consecuencia de la misma.

2. Soportado en esas apreciaciones, el censor señaló que dicha Corporación “*incurrió en un inocultable error de juicio*”, consistente en que actuó de forma contraria a las previsiones de los artículos 870 Código de Comercio y 1546 del Código Civil, toda vez que “*descartó la necesidad de pronunciamiento judicial que califique el incumplimiento contractual para clausurar el contrato*” y dejó al arbitrio del contratante que puso fin a la relación negocial tal evaluación, con lo que, aparejadamente, lo sustrajo del imperio del artículo 1602 del Código Civil y lo exoneró de actuar conforme el principio de buena fe establecido en los artículos 1603 de la misma obra y 871 del estatuto mercantil.

3. Reiteró que el razonamiento del sentenciador, “*según el cual es legítimo que una de las partes del contrato lo clausure, por decisión unilateral, cuando advierta que la otra parte se ha apartado del programa obligacional que de él se deriva o ha retardado la realización de alguna de las prestaciones a su cargo*”, viola frontalmente los preceptos mencionados al inicio de la acusación.

4. Señaló que su correcta aplicación, habría conducido al Tribunal a establecer que, frente al presunto incumplimiento de la actora, le correspondía a la accionada

demandar la declaratoria de esa situación y de la terminación de contrato, con las consecuencias jurídicas contempladas en tales mandatos legales, argumentos que repitió para explicar la trascendencia de la acusación.

CONSIDERACIONES

1. Desde los antecedentes de esta providencia se dijo que en el fallo de primera instancia se definió que el contrato base de la acción fue de concesión, determinación que al no haber sido materia de la apelación interpuesta por la demandante el Tribunal confirmó.

2. La concesión de naturaleza comercial que, sin lugar a dudas, corresponde a un contrato atípico, en la medida que no aparece expresamente regulada en el estatuto mercantil, tiene como característica esencial, entre otras, su prolongación en el tiempo, esto es, que las prestaciones a que se obligan las partes se cumplen en forma extendida y no de una sola vez, de modo que el concesionario desarrolla su actividad de intermediación constantemente y, para ello, el concedente garantiza los productos objeto de comercialización y/o el uso de la marca, según sea el objeto del contrato, también de forma prolongada.

La Sala, con ayuda de la doctrina extranjera, precisó que *“ese acuerdo de voluntades es aquel ‘atípico, consensual y sinalagmático, por medio del cual una persona física o jurídica (fabricante-concedente), otorga por un tiempo definido o indefinido*

la facultad de distribuir sus productos (promoción y reventa) a otra persona física o jurídica (distribuidor-concesionario), normalmente con exclusividad para un área geográfica limitada y apoyándose en el prestigio de una marca” (CSJ, SC 575 de 4 de abril de 2022, Rad. n.º 2006-00226-01; se subraya).

3. En el caso del contrato generatriz de esta controversia judicial, veáse cómo la relación comercial duró un buen número de años, tiempo en el cual la demandada concedente vendió los vehículos de su marca, repuestos y herramientas a la concesionaria accionante y ésta, a su turno, comercializó tales productos, revendiéndolos, y prestó el servicio posventa y de taller a sus clientes, claro está, en las condiciones de mercado preestablecidas por las partes.

4. Los contratos de tracto sucesivo, precisamente, por tener esa naturaleza, desde la perspectiva jurídica, no son susceptibles de resolverse -disolución con efectos *ex tunc*- sino de terminarse -disolución con efectos *ex nunc*-, en el entendido que estas formas de finalización son diferentes y, por ende, no pueden confundirse.

Como desde vieja data lo tiene establecido la Corporación:

La Corte ha señalado ya con toda precisión los efectos de la resolución y de la terminación de los contratos en la forma que pasa a transcribirse:

‘Por terminación (o cesación) judicial, pierde el contrato su fuerza para lo futuro, mas quedan en pie los efectos hasta entonces

surtidos. Existió desde que fue concertado hasta que tuvo fin, y mientras existió nacieron de él obligaciones y derechos que se respetan. He aquí el sentido de la terminación, aplicable de preferencia a los contratos llamados de tracto sucesivo, 'ejecutorios' por oposición a 'ejecutados', cuyo cumplimiento se hace en prestaciones periódicas o paulatinas.

'No así la resolución judicial. Por ésta, el contrato cesa para lo futuro; se extingue retroactivamente desde su nacimiento, y -como anotaba el Magistrado Luis Eduardo Villegas, siguiendo a Rogron, Maourlont, Laurent y Baudry Lacantinerie- 'se borra'; se desatan todos los derechos y obligaciones que del contrato emanaron; se vuelven las cosas al estado en que se hallaban antes de celebrarse; se tiene la convención por no celebrada.... La resolución obra doblemente sobre el contrato: para lo futuro, quitándole su fuerza; para lo pasado, deshaciendo sus efectos. La cesación solamente produce el primer resultado.

'No hay duda de que un contrato resuelto queda retroactivamente anulado. Nació válido. Pero el incumplimiento de una parte, alegado y comprobado por la que demuestra su cumplimiento, obliga al Juez a eliminarlo.

'(...).

Los efectos de la resolución tienen íntima relación con la naturaleza del contrato y miran al pasado y al futuro si está destinado, al perfeccionarse, a producir un hecho jurídico inmediato y definitivamente, como la venta. Pero en los pactos destinados a producir una serie de efectos escalonados, llamados por eso de tracto sucesivo, como el de concesión administrativa de servicios privilegiados que es materia de este pleito, sería imposible restablecer la situación originaria y el efecto retroactivo no se produce por la naturaleza misma de la convención y la imposibilidad de volver las cosas al estado anterior. En el primero de los casos enunciados se trata de una resolución ex tunc, llamada a tener efectos en el pasado; en el segundo se está en presencia de una terminación del contrato, que no obra sino para el porvenir, salvo el caso de indemnización de perjuicios, si hay lugar a ello por la parte de las obligaciones que quedan sin ejecución (CSJ, SC de 29 de septiembre de 1944, proceso ordinario del Municipio de Pamplona contra la Compañía de

Alumbrado Público de Pamplona. G.J., t. LVII, págs. 600 a 609; se subraya).

Siguiendo esa misma línea de pensamiento la Sala, de forma mucho más cercana en el tiempo, expresó que “*es menester destacar también que, en líneas generales, la jurisprudencia y la doctrina han considerado que la resolución se predica de aquellos contratos cuyos efectos son susceptibles de destruirse retroactivamente, hasta el punto de dejar a las partes en el estado anterior a la celebración del acuerdo disuelto -efectos ex tunc-, y, contrario sensu, la terminación se encuentra reservada para aquellos contratos con prestaciones de ejecución periódica, sucesiva o continuada, también llamados contratos de duración, pues precisamente, dada la ejecución de las obligaciones en el tiempo y su aprovechamiento por el acreedor, no resulta posible deshacerlas respecto del pasado sino sólo hacia el porvenir – efectos ex nunc-, o en otras palabras, ellas adquieren plena firmeza con ocasión de su autonomía y consolidación jurídica y económica, que se van dando a lo largo del tiempo” (CSJ, SC de 26 de agosto de 2011, Rad. n.º 2002-00007-01; se subraya).*

5. Ahora bien, los contratos de que se viene haciendo mérito, esto es, los de tracto sucesivo, pese a que están llamados a perdurar y, por ende, a que las obligaciones que de ellos emanan se ejecuten reiterativamente, pueden estar sujetos a plazo, que en todo caso deberá respetar esa especial naturaleza, o ser indeterminados en el tiempo, sin que, en este último caso, puedan calificarse de indefinidos.

Es que cuando se trata de los referidos convenios, si bien es verdad, resulta esencial su duración, inclusive, por

un apreciable lapso, también lo es que no es aceptable preconcebirlos con extensión temporal infinita, esto es, sin finalización, como quiera que la supervivencia de un acuerdo de voluntades con tal característica, riñe abiertamente con la naturaleza y finalidad del contrato mismo, especialmente en el campo comercial, en el que la fluidez de los negocios es un distintivo importante.

Si la fuente del contrato es la voluntad coincidente de las partes de celebrarlos, mal podría pensarse que el propósito de éstas o, con otras palabras, que su asentimiento al establecer una relación negocial, comporta su ánimo de ligarse indefinidamente al respectivo vínculo, pues ello contradice, en primer lugar, el concepto mismo de obligación, en tanto que el ordenamiento jurídico proscribe las irredimibles, de modo que todas son susceptibles de extinguirse por prescripción (art. 2535, C.C.); en segundo puesto, la libertad de contratación, expresión esencial de la iniciativa privada que en materia económica protege el artículo 333 de la Constitución Política; y, por último, de la voluntad, como generatriz de aquéllas (art. 1494, C.C.) y, sobre todo, como causa de su extinción (art. 1625, *ib.*), en tanto que comprende el derecho al arrepentimiento.

En tal orden de ideas, propio es pensar y reconocer factible que, en frente de un contrato de tracto sucesivo por tiempo indeterminado, sus celebrantes, por regla de principio, puedan ponerle fin, en tanto que, como viene de

decirse, no están compelidos a mantenerse vinculados a él indefinidamente.

Ese entendimiento le permitió a la Sala, en reciente pronunciamiento, precisar que:

La perpetuidad no es normal en la ejecución de los contratos; al contrario, resulta extraña e incompatible al concepto de obligación, y al orden público por suprimir la libertad contractual, desde luego, sin perjuicio de las denominadas obligaciones propter rem, que, por surgir con ocasión de un derecho real principal, el titular de éste se constituye deudor de aquellas mientras mantenga esa calidad jurídica; pero, aquél débito sigue siempre anejo al referido derecho, y se transmite al adquirente del mismo. Es oportuno señalar que algunos atribuyen características parecidas a las denominadas obligaciones modales, así llamadas por el artículo 1147 del Código Civil; aunque cabe advertir que lo modalizado no es la obligación, sino el derecho del asignatario adquirente.

En ese sentido, se estima que el legislador o las partes, ceñidas a la ley, la ética, la corrección, y en fin, con apego a la buena fe, con observancia de la función, utilidad y relatividad de los contratos, y en ejercicio de la libertad contractual, pueden disponer, además de otros aspectos, la terminación unilateral del vínculo negocial.

Las razones por las cuales una de las partes recurre a la finalización unilateral del pacto son múltiples en el esquema de libertad contractual, las que no se reducen al incumplimiento, dado que puede ser consecuencia de la confianza perdida o de la intención de poner fin a relaciones indeseables o inconvenientes. De hecho, puede ser una manifestación del derecho al arrepentimiento, en sentido lato, de cara a la duración diferida o al tracto sucesivo del pacto, como lo entendió la Sala en SC, 14 dic. 2001, rad. 6230, en la que explicó:

«Pero más allá de éste indiscutido fundamento teleológico, no es posible perder de vista que la revocación también puede hundir sus raíces en múltiples motivos no necesaria o indefectiblemente ligados a la confianza, stricto sensu, o a la protección de la uberrima bona fides –cuando alguna de las partes considere

que el comportamiento contractual de la otra no se acompasa con tan caro postulado-, pudiendo considerarse, bien como una garantía instituida en pro del consumidor y en beneficio de una sana, ortodoxa y transparente competencia, en cuanto que aquel puede legítimamente aprovecharse de las ventajas cualitativas y cuantitativas que ofrece el mercado, v. gr.: en materia de primas y de coberturas; ora como una expresión del derecho al arrepentimiento –en sentido lato- de cara al término de duración aún no transcurrido en los negocios jurídicos ‘fluyentes’, de duración, de ejecución diferida o de tracto sucesivo, como acontece en punto tocante con el contrato de seguro, conforme se refirió en aparte que antecede. De ahí que para algunos doctrinantes, la revocación –o su equivalente en el Derecho nacional pertinente- deba entenderse como ‘una declaración de voluntad unilateral incausada’ (se subraya), lo que pone de presente, en lo que a su génesis atañe, que es altamente subjetiva, que ella ‘debe dejarse al arbitrio unilateral de cada uno de los contratantes’ (ad nutum), como –a propósito- se consignó en la Exposición de motivos del meritado Proyecto de Código de Comercio del año 1958, sin que ello signifique, de ninguna manera, que el revocante escape al inexorable y plausible deber constitucional y legal de no abusar de sus derechos (art. 95-1 C. Pol. y 830 C. de Co.), habida cuenta que el reconocimiento de una facultad o poder, de por sí, no constituye salvoconducto o patente de corso para propiciar la arbitrariedad, so pena de la condigna indemnización de los perjuicios irrogados. Es por ello por lo que el abuso, en sí, trasciende al mero arbitrio o a la simple volición».

De ese modo, ambas partes son titulares de un derecho potestativo para terminar unilateralmente el contrato, sin asentimiento de la otra, aunque la generalidad de la doctrina enseña que debe darse un preaviso mínimo, legal o convencional, o en su defecto, congruo, razonable y suficiente, que le permita al otro contratante realizar las gestiones pertinentes, en orden a procurar nuevos clientes, o proveedores o abrir otros mercados, entre varias alternativas.

En otras palabras, se busca evitar una terminación abrupta e intempestiva que sorprenda al otro contratante, al punto de impedirle adoptar medidas adecuadas para continuar sus actividades con un mínimo de parálisis o afectación de su giro

ordinario (CSJ, SC 4902 de 13 de noviembre de 2019, Rad. n.º 2015-00145-01).

6. Descendiendo al caso concreto, propio es colegir que esa figura, la de la terminación unilateral del contrato, fue la utilizada por la demandada para ponerle fin a la convención base de la acción.

Sobre el particular se recuerda que el contrato vinculante de las partes era de concesión, el cual, por su propia naturaleza, como ya se señaló, corresponde a uno de tracto sucesivo; y que como no tenía vencimiento, se configuró indeterminado en el tiempo.

Adicionalmente, debe observarse que la comunicación de 6 de julio de 2010, mediante la cual la demandada comunicó a la actora la finalización del contrato que las unía, es del siguiente tenor:

Después de revisar detenidamente el proceso para que el concesionario satisfaga las necesidades y requerimientos de la marca en varios temas relacionados con la distribución de Ford en Bogotá, encontramos que no hay una verdadera voluntad de parte suya ni de su concesionario para cumplir con las reiteradas exigencias efectuadas por la marca.

Desde el 6 de [a]gosto de 2008 venimos solicitando mediante comunicaciones escritas que se dé cumplimiento a diversos requerimientos sin que se haya obtenido una solución satisfactoria, solicitudes que sobrepasan la decena de cartas y hasta un acta de compromiso firmada en [o]ctubre 28 de 2008 entre CCA, Ford y el [c]oncesionario.

Son varios y diversos los incumplimientos en que ha incurrido ese concesionario de manera reiterada sin atender los compromisos

acordados bajo los planes de negocio anuales ('Business Plan') y otros , respecto de los cuales, a manera de ejemplo, podemos destacar: (i) no haber retirado la operación Hyundai del Taller de Morato, para el cual se tenía previsto como última fecha de compromiso 30 [de] [n]oviembre de 2009 sin que a la fecha se haya hecho efectivo (ii) el número de puestos de trabajo en el taller y (iii) la separación física de vitrina de ventas Ford de las de Mazda en el punto Morato, requerimiento este que todos los demás concesionarios han cumplido debidamente.

En todos estos incumplimientos se les ha dado amplio plazo (inclusive mayor al plazo de 60 días que establece el contrato GIDSA) para que fueran debida y completamente atendidos sin haber sido solucionados hasta la fecha. Por consiguiente, con base en la facultad conferida bajo la [c]láusula 13 (c) del contrato GIDSA, nos permitidos notificarle que el [c]ontrato suscrito con ustedes dejará de tener vigencia al finalizar el plazo de los sesenta (60) días contados a partir de la fecha de la presente comunicación.

En consecuencia, al término del plazo establecido en el párrafo anterior, aplican las obligaciones indicadas bajo la [c]láusula 15 del contrato GIDSA (se subraya).

7. Así las cosas, independientemente de que en dicha misiva su remitente hubiese, por una parte, aludido al incumplimiento de varias obligaciones por parte de la aquí accionante y, por otra, respaldado su decisión en el contrato "GIDSA", pese a no ser el rector de la relación negocial, según lo definieron los jueces de instancia y que deviene intangible en este momento procesal, es patente que a través de dicha comunicación, aquélla preavisó a la última su voluntad de poner fin al vínculo que las ligaba y que, con ese fin, estableció el término de 60 días.

8. En relación con ese último aspecto, no puede soslayarse que, posteriormente, atendiendo solicitud de Madiautos, amplió el plazo para la finalización del contrato hasta el 15 de diciembre de 2011, como figura en la carta cuyo contenido pasa a reproducirse:

Bogotá, 6 de setiembre de 2011

Señores

MADIAUTOS

Atención: Sr. Enrique Guzmán

Gerente

Ref: Terminación Contrato de Distribución Ford (GIDSA)

Estimado Enrique:

De conformidad con lo discutido y acordado telefónicamente en el día de ayer con el Sr. Héctor Pérez, ratificado a mi y a José Armando García en tus oficinas en la tarde, Ford acepta que la fecha de terminación del [c]ontrato GIDSA no sea el 6 de septiembre de 2011 sino el 15 de diciembre de 2011. En todo caso, si así lo desea MADIAUTOS, sea por que liquide el negocio y/o alquile las instalaciones donde actualmente opera[,] podrá presentar renuncia al plazo de entrada en vigencia de la terminación del [c]ontrato GIDSA que se acepta conceder.

Esta decisión se toma dentro de la mayor cordialidad con miras a que MADIAUTOS pueda manejar con más tiempo y de una mejor manera el proceso de terminación ante los empleados de MADIAUTOS y el público en general para beneficio de todos, pero en ningún caso movidos por lo manifestado en la carta dirigida por MADIAUTOS a FORD de fecha 2 de septiembre de 2011, particularmente el tercer párrafo, respecto de lo cual FORD no entiende a qu[é] se refiere.

(...)

Cordialmente,

Luz Elena del Castillo

Directora Gerente General
Ford Motor de Colombia
(aparece firma ilegible)

9. No hay duda que ese fue el entendimiento que el Tribunal le dio a la finalización del contrato, puesto que, como reiteradamente se ha señalado a lo largo de este fallo, estimó que dicha terminación fue legítima, toda vez que la halló soportada en el incumplimiento de las obligaciones a cargo de la actora que encontró insatisfechas, análisis que efectuó, valga destacarlo, en virtud de lo pedido por esta última en la demanda -declarar que el finiquito del contrato fue injustificado y abusivo- y no porque considerara que no procedía la terminación unilateral o que era necesaria la calificación judicial del incumplimiento atribuido a la empresa concesionaria.

10. Se sigue de lo expuesto, que el *ad quem*, por ende, no incurrió en el error jurídico denunciado en el cargo objeto de estos razonamientos, pues no es verdad que la demandada, para poner fin al negocio jurídico de concesión que la ató con la promotora de este asunto litigioso, cuando no pretendió el resarcimiento de perjuicio alguno, estuviese indefectiblemente obligada a recurrir a la acción de terminación contractual consagrada en los artículos 870 del Código de Comercio y 1546 del Código Civil, mucho menos, a la de resolución allí mismo consagrada, que como se vio no era aplicable.

Tampoco se encuentra acertado sostener que, en ese supuesto, fuera necesario un *“pronunciamiento judicial que califique el incumplimiento contractual”*. Posición que ha venido abriéndose paso, incluso tratándose de contratos de ejecución instantánea, en diferentes ordenamientos de derecho, tales como la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías, Principios Unidroit sobre los Contratos Comerciales Internacionales, decreto-ley n.º 2016-131 de 10 de febrero de 2016 de la República francesa, Código Civil y Comercial de la Nación argentina, entre muchas otras.

11. La sinrazón de la acusación, como es obvio entenderlo, signa su naufragio.

DECISIÓN

Por mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, en Sala de Casación Civil, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, **NO CASA** la sentencia de 11 de diciembre de 2020, proferida por el Tribunal Superior del Distrito Judicial de Bogotá, D. C., Sala Civil, en el proceso plenamente identificado al comienzo de este proveído.

Costas del recurso extraordinario a cargo de su proponente. Como la parte opositora replicó en tiempo la demanda con la que se sustentó el mismo, se fija como

agencias en derecho la suma de diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes a la fecha de la liquidación.

Oportunamente devuélvase el expediente a la Corporación de origen.

Notifíquese

HILDA GONZÁLEZ NEIRA

Presidenta de Sala

MARTHA PATRICIA GUZMÁN ÁLVAREZ

AROLDO WILSON QUIROZ MONSALVO

LUIS ALONSO RICO PUERTA

OCTAVIO AUGUSTO TEJEIRO DUQUE

FRANCISCO TERNERA BARRIOS

Firmado electrónicamente por Magistrado(a)(s):

Hilda González Neira

Martha Patricia Guzmán Álvarez

Aroldo Wilson Quiroz Monsalvo

Luis Alonso Rico Puerta

Octavio Augusto Tejeiro Duque

Francisco Ternera Barrios

Este documento fue generado con firma electrónica y cuenta con plena validez jurídica, conforme a lo dispuesto en artículo 103 del Código General del Proceso y el artículo 7 de la ley 527 de 1999

Código de verificación: 51FF4A71011F4E2D54FD1ECB5131424E461E58AD607D4820352FFB04A230CB07

Documento generado en 2022-12-15