

Validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos mercantiles en masa

Validity of termination clauses for convenience in mass commercial contracts

Joaquim Goncalves Do Espírito Santo*

* Abogado (*Summa Cum Laude*), Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela. Título de Estudios Avanzados en Derecho Mercantil, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España. Magíster en Derecho Privado, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España. MBA, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España. Maestría en Propiedad Intelectual, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España. LLM, Tulane University, New Orleans, Estados Unidos. LLM, University of Illinois at Urbana-Champaign, Champaign, Estados Unidos. Doctor en Derecho, Gobierno y Gerencias Públicas, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, España. Doctor en Derecho Privado, Universidad Carlos III de Madrid, Madrid, España.

correo: joaquin goncalves@gmail.com

Recibido: 06 diciembre de 2024 Aceptado: 09 de julio de 2025

Cómo citar este artículo:

Goncalves Do Espírito Santo, J. (2025). Validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos mercantiles en masa. Iustitia, (26), pp. 21-49. <https://doi.org/10.15332/iust.v23i26.3258>

Resumen

La terminación unilateral por conveniencia es una figura contractual fundamental en el derecho mercantil contemporáneo, particularmente en los contratos en masa, donde la flexibilidad operativa es esencial para responder a las dinámicas del mercado. Este artículo analiza la validez y necesidad de estas cláusulas, tomando como referencia un caso emblemático en España: la disputa legal entre Opel España S.L.U. y Orma Mail S.L., en la que la Audiencia Provincial de Zaragoza reconoció la legitimidad de las cláusulas de terminación por conveniencia en contratos mercantiles estándar o conocidos como contratos en masa. El artículo expone cómo estas cláusulas reflejan el principio de libertad contractual, garantizan la continuidad de la producción en mercados de alta complejidad, y minimizan los costos transaccionales asociados a la negociación individual. Además, se explora la aplicabilidad de estos principios al derecho colombiano, dada la similitud entre las disposiciones legales de ambas jurisdicciones. Este análisis ofrece una perspectiva crítica sobre la importancia de las cláusulas de terminación por conveniencia como herramientas de flexibilidad empresarial y estabilidad económica en la contratación mercantil contemporánea.

Palabras clave: terminación unilateral por conveniencia; contratos mercantiles en masa; libertad contractual; flexibilidad operativa; derecho mercantil contemporáneo; resolución de disputas contractuales; cláusulas contractuales estándar; derecho comparado España-Colombia; adaptabilidad empresarial; costos transaccionales.

Abstract

Unilateral termination for convenience is a fundamental contractual mechanism in contemporary commercial law, particularly in mass contracts, where operational flexibility is essential to respond to market dynamics. This article examines the validity and necessity of such clauses, referencing a landmark case in Spain: the legal dispute between Opel España S.L.U. and Orma Mail S.L., in which the Provincial Court of Zaragoza upheld the legitimacy of termination-for-convenience clauses in standard commercial contracts, also known as mass contracts. The article outlines how these clauses reflect the principle of contractual freedom, ensure continuity of production in highly complex markets, and minimize the transactional costs associated with individual negotiations. Furthermore, it explores the applicability of these principles to Colombian law, given the similarities between the legal frameworks of both jurisdictions. This analysis

provides a critical perspective on the importance of termination-for-convenience clauses as tools for business flexibility and economic stability in contemporary commercial contracting.

Key words: Unilateral termination for convenience; mass commercial contracts; contractual freedom; operational flexibility; contemporary commercial law; contractual dispute resolution; standard contractual clauses; comparative law Spain-Colombia; business adaptability; transactional costs.

Validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos mercantiles en masa

Joaquim Goncalves Do Espírito Santo

Introducción

El objetivo de este artículo es abordar cuestiones fundamentales relacionadas con la validez y aplicación de las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia en los contratos mercantiles, especialmente en el contexto de los contratos en masa.

La terminación unilateral por conveniencia es una figura contractual que ha cobrado relevancia en el derecho mercantil contemporáneo, especialmente en su implementación dentro de los contratos estándares o en masa. La terminación unilateral por conveniencia y los contratos en masa son mecanismos que reflejan la necesidad de flexibilidad que exigen los mercados actuales. Las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia son disposiciones contractuales que permiten que una de las partes de un contrato mercantil pueda darlo por terminado sin necesidad de justificar una causa específica o incumplimiento por parte de la otra (Sánchez Calero, 2018). Estas cláusulas suelen incluir condiciones como un preaviso razonable y, en ocasiones, una compensación para mitigar los efectos de la terminación sobre la otra parte (Maddock, 2016).

Estas cláusulas son generalmente incluidas en contratos mercantiles que se celebran en masa, pero su validez, en los contratos en masa o de adhesión, es frecuentemente cuestionada debido a la supuesta falta de ejercicio pleno de la libertad contractual por parte de la parte adherente (Díez-Picazo y Ponce de León, 2012).

Este tema ha sido ampliamente analizado en el contexto de las relaciones entre empresas proveedoras y consumidores finales (B2C), donde la doctrina y los tribunales suelen interpretar los contratos en favor del consumidor final (Peña López, 2019). Esto se debe a la limitada libertad de contratación que el consumidor tiene frente a las empresas suministradoras de productos o servicios, como las entidades bancarias, las compañías de telecomunicaciones, entre otras. Sin embargo, este mismo debate ha surgido en las relaciones entre empresas que ejercen actividades mercantiles y actúan como partes iguales, en lo que se conoce como transacciones B2B siendo esta la abreviatura de *business to business* o en español, de negocio a negocio, y hace referencia al intercambio de servicios, información y/o productos de una empresa a otra, se diferencia así del concepto de empresa a consumidor denominado *business to consumer*, que se representa con la abreviatura B2C.

B2B es un modelo de negocio en el que las transacciones de productos o servicios se producen de la empresa que los produce a otra y por ello, existe una discusión acerca de la validez de las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia en

los contratos en masa celebrados en el contexto B2B. En este sentido, encontramos posiciones doctrinales tanto a favor como en contra de la validez de dichas cláusulas, las cuales exploraremos en mayor detalle en este artículo.

Por tanto, la contratación en masa no solo se da en las relaciones empresa y consumidores B2C, tales como, contratos bancarios, de servicios eléctricos, telecomunicaciones, etc., sino que también se da en relaciones contractuales entre empresas que igual capacidad y poder de negociación B2B y este aspecto ha sido poco estudiado a nivel doctrinario y jurisprudencial.

Un caso emblemático que ilustra esta problemática tuvo lugar en España y estuvo relacionado con la validez de una cláusula de terminación unilateral por conveniencia incluida en los términos y condiciones generales de la empresa Opel España S.L.U. (Opel). En este contexto, surgió una disputa jurídica entre Opel y Orma Mail S.L. (Orma-Mail”), en la cual esta última demandó a Opel ante el Juzgado de lo Mercantil de Primera Instancia 11 de Zaragoza (“Juzgado Nº 11 de Zaragoza”). Orma-Mail solicitó una compensación por la terminación anticipada de un contrato y alegó la nulidad de la cláusula de terminación unilateral por conveniencia que estaba establecida en los términos y condiciones generales de Opel (la cláusula 13).

El Juzgado Nº 11 de Zaragoza falló a favor de Orma-Mail, declarando la cláusula nula y condenando a Opel al pago de una indemnización por daños y perjuicios, más intereses de demora y costas judiciales (Sentencia del Juzgado Mercantil Nº 11 de Zaragoza nº 297/2019, de fecha 23 de diciembre del 2019). Esta decisión tuvo implicaciones significativas para Opel, no solo por el impacto financiero de la indemnización, sino también porque limitaba la capacidad de la empresa para adaptar su modelo de negocio a las fluctuaciones del mercado automotriz. La imposibilidad de terminar contratos unilateralmente sin causa justificada afectaba la flexibilidad operativa de Opel, con consecuencias potenciales para los consumidores finales, quienes enfrentarían un incremento en los precios para cubrir las compensaciones derivadas de las terminaciones anticipadas de los contratos que Opel llevaría a cabo con sus proveedores.

Ante esta situación, la directiva de Opel decidió apelar la sentencia 297/2019 del Juzgado Nº 11 de Zaragoza, argumentando que la terminación por conveniencia es una manifestación del principio de libertad contractual. Según la directiva de Opel, aunque los proveedores no negociaron directamente las cláusulas, tuvieron la oportunidad de revisar y aceptar los términos y condiciones al participar en el proceso de licitación. Y en el proceso de licitación los proveedores tenían la opción de retirarse del proceso de licitación y no presentar su oferta o cotización o aceptar las condiciones contractuales y con base a ella emitir su oferta. Incluyendo en la oferta y en el plan de negocios los costes que conlleva la posibilidad de Opel de terminar unilateralmente la relación contractual. Por tanto, aquellos proveedores que presentaban ofertas manifestaban que Opel tenía el derecho a la terminación por conveniencia del contrato de suministro suscrito entre las partes.

En la apelación, Opel sostuvo que estas cláusulas terminación por conveniencia están incluidas en contratos en estándares o en masa, ya que facilitan su negociación antes miles de proveedores y aseguran la continuidad y la fiabilidad del suministro de insumos en la producción a gran escala, permitiendo a Opel adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. Además, se indicó que la negociación individual de cada cláusula con cada proveedor habría generado costos y demoras significativas en los procesos de suministro y fabricación, por lo que se adoptaron términos estándar razonables y basados en la legislación vigente. La producción a gran escala requiere un flujo constante y confiable de materias primas, componentes y servicios, pero también exige que tal flujo se suspenda, disminuya o se paralice por solicitud del comprador por situaciones de mercado. Las cláusulas de terminación por conveniencia en contratos en masa aseguran que los proveedores se comprometan a adaptarse a las necesidades del comprador, ya sea entregar los insumos en las cantidades necesarias y dentro de los plazos establecidos o a cesar en el suministro de estos de manera inmediata sin que conlleve altos costos que afecten al consumidor final.

El 7 de julio de 2021, la Audiencia Provincial de Zaragoza revocó la sentencia nº 297/2019 del Juzgado 11 de Zaragoza, validando la cláusula de terminación por conveniencia de Opel y destacando su importancia en los contratos en masa.

El objetivo de este artículo es analizar por qué las cláusulas de terminación por conveniencia son válidas y necesarias en los contratos mercantiles en masa, basándome en los principios establecidos por la Audiencia Provincial de Zaragoza y explorando su aplicabilidad al derecho colombiano. En Colombia, nuestro derecho mercantil y civil contiene disposiciones similares a las que fundamentaron la decisión de la Audiencia Provincial de Zaragoza, lo que permite extraer lecciones aplicables a nuestra jurisdicción.

Este artículo aborda las características, fundamentos legales, implicaciones y controversias asociadas con terminación unilateral por conveniencia en los contratos mercantiles en masa, que ilustra la tensión entre eficiencia empresarial y equilibrio contractual.

Antecedentes del Caso Opel vs. Orma-Mail

¿Quién es Opel España?

Opel España S.L.U. es una de las principales filiales de Stellantis N.V., uno de los grupos automotrices más grandes del mundo. Opel, con una fuerte presencia en España, se centra en la fabricación y distribución de vehículos y componentes automotrices. Su planta insignia en Figueruelas, Zaragoza, es una de las más importantes del grupo, conocida por su capacidad de producción a gran escala y por la integración de tecnologías avanzadas en la industria automotriz.

Opel España cuenta con una red extensa de proveedores, que supera los 1,000 socios comerciales. Estos proveedores suministran una amplia gama de bienes y

servicios esenciales para la producción de vehículos, desde materias primas como acero y plásticos hasta componentes electrónicos avanzados y servicios logísticos. La relación con sus proveedores se caracteriza por una estructura altamente organizada, que incluye la celebración de contratos estándares.

Opel establece acuerdos estratégicos con proveedores clave para garantizar la continuidad y calidad en la producción, adaptándose a los estándares globales de Stellantis. Como parte de Stellantis, Opel trabaja bajo un modelo de estandarización contractual, utilizando términos y condiciones uniformes en sus contratos con proveedores. Stellantis es un grupo de empresas multinacional de la industria automotriz que es considerada como el tercer grupo de automóviles más grande del mundo y tercero en ingresos.

Proceso de negociación y selección de proveedores en Opel.

El proceso de negociación y selección de proveedores en Opel comienza con la identificación de una necesidad específica dentro de la cadena de suministro. Los proveedores interesados deben registrarse en la plataforma de compras de Stellantis. Durante esta etapa, Opel realiza una evaluación inicial, que incluye analizar la capacidad de producción y experiencia del proveedor y el cumplimiento con las normativas medioambientales y sociales.

Los proveedores precalificados reciben una solicitud de cotización (RFQ) con detalles específicos sobre: (a) Volumen requerido; Especificaciones técnicas (b) Términos y condiciones del contrato; Cronograma de entrega entre otros aspectos.

Los proveedores analizan la documentación recibida de Opel, incluyendo los términos y condiciones estándares de contratación, que incluyen el derecho de Opel de dar por termino el contrato a su conveniencia. Luego de analizada la documentación, los proveedores deben enviar sus propuestas dentro de un plazo establecido, indicando precios, plazos y cualquier aspecto adicional que garantice su capacidad para cumplir con los requisitos. Luego Opel evalúa las propuestas recibidas.

El proveedor seleccionado firma el contrato, generalmente basado en términos y condiciones estándar de Opel, incluyendo cláusulas como la de terminación unilateral por conveniencia. En concreto, los términos y condiciones de Opel regulan en su cláusula 13 la terminación por conveniencia, y cuyo lenguaje es el siguiente:

13.- Terminación por Conveniencia.

Además de cualquier otro derecho del comprador para finalizar el contrato, éste podrá, a su elección, terminar de forma inmediata con todo o cualquier parte de este contrato, en cualquier momento y por cualquier causa, mediante notificación escrita al vendedor. Tras la finalización del contrato, el comprador deberá pagar al vendedor las siguientes cantidades sin duplicación:

A.- El precio acordado por todos los bienes y servicios completados/finalizados según dicho contrato y que previamente no hayan sido pagados.

B.- Los precios de los trabajos en curso y las materias primas utilizadas por el vendedor a la hora de suministrar los bienes y servicios de este contrato, siempre y cuando los costes sean razonables, aplicables adecuadamente o que sean imputables a la parte rescindida del contrato.

Los pagos que hayan sido hechos según este párrafo no deberán exceder del precio global acordado por los bienes y servicios producidos/realizados por el vendedor bajo la entrega o la fecha de publicación (fecha de salida) que figura en la terminación del contrato.

Como se observa el procedimiento de selección de proveedores en Opel es un proceso transparente y competitivo que garantiza la elección de socios confiables y eficientes. Al emplear un enfoque estructurado basado en criterios técnicos, económicos y éticos, Opel asegura que su cadena de suministro esté alineada con los altos estándares de la industria automotriz.

Contratos en masa en Opel España.

Opel España emplea contratos en masa como una herramienta clave para gestionar su red de proveedores. Estos contratos tienen características específicas diseñadas para facilitar la operatividad en un entorno de producción de alta complejidad. Los contratos en masa establecen términos uniformes para todos los proveedores, cubriendo aspectos como entregas, pagos, calidad, y garantías. Esto no solo reduce los costos transaccionales, sino que también minimiza riesgos legales al evitar la necesidad de negociar cláusulas individuales con cada proveedor.

Los contratos en masa de Opel incluyen disposiciones que permiten a la empresa ajustar sus relaciones contractuales según las necesidades de producción. Esto es crucial en un mercado automotriz que demanda rapidez y adaptación ante cambios tecnológicos o fluctuaciones económicas. Estas cláusulas permiten a Opel terminar contratos de manera unilateral si las condiciones lo requieren, garantizando la flexibilidad necesaria para adaptarse a los cambios en el mercado o a problemas de cumplimiento con los proveedores.

Opel organiza licitaciones abiertas en las que los términos y condiciones del contrato están claramente definidos. Los proveedores interesados presentan sus propuestas basándose en estas reglas preestablecidas, lo que fomenta la competencia y asegura la transparencia en el proceso.

La relación de Opel con sus proveedores se basa en un modelo de colaboración estratégica, pero también en un marco contractual estricto que equilibra los intereses de ambas partes. Los proveedores tienen la ventaja de trabajar con un cliente que demanda grandes volúmenes y de alto prestigio y de pedidos constantes, aunque deben adaptarse a los términos preestablecidos por Opel, incluida la aceptación de cláusulas como la terminación por conveniencia.

En conclusión, Opel España emplea contratos en masa como un pilar fundamental en la gestión de su red de proveedores, garantizando eficiencia, flexibilidad y adaptación en un sector altamente competitivo como es la industria automotriz.

Disputa de Opel con Orma-Mail.

El caso entre Opel y Orma-Mail se originó a raíz de la terminación unilateral de un contrato de prestación de servicios por parte de Opel. Este conflicto planteó cuestiones relevantes sobre la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en contratos mercantiles en masa, así como los límites de la libertad contractual en relaciones comerciales asimétricas.

Opel contrató a Orma-Mail para la prestación de servicios auxiliares relacionados con la gestión y distribución de correspondencia y logística interna en sus instalaciones. Este contrato se regía por los Términos y Condiciones Generales de Contratación de Opel, un conjunto de cláusulas estándar que aplicaban a la mayoría de los proveedores con los que Opel mantenía relaciones comerciales.

Entre estas cláusulas, se incluía una disposición de terminación unilateral por conveniencia, que permitía a Opel dar por terminado el contrato sin justificar una causa específica, si se respetase un período de preaviso razonable (Cláusula 13).

En el contexto de una reorganización interna y ajustes operativos para optimizar su estructura de costos, Opel decidió internalizar el servicio y rescindir el contrato con Orma-Mail invocando la cláusula de terminación unilateral por conveniencia.

Opel alegó que dicha terminación era necesaria para garantizar la flexibilidad operativa y adaptarse a los cambios derivados de la restructuración organizativa. La terminación se comunicó dentro de los plazos establecidos en el contrato y según los términos pactados.

Orma-Mail presentó una demanda contra Opel ante el Juzgado 11 de Zaragoza, alegando lo siguiente:

- Nulidad de la cláusula de terminación por conveniencia: Orma-Mail argumentó que esta cláusula era abusiva y violaba los principios de equidad y equilibrio contractual, al no haberse negociado individualmente y limitar desproporcionadamente los derechos del proveedor.
- Daños y perjuicios: Orma-Mail solicitó una indemnización por los supuestos daños económicos ocasionados por la terminación anticipada, incluyendo la pérdida de ingresos futuros y costos operativos incurridos.

Opel defendió la validez de la cláusula y su actuación con base en los principios de libertad contractual y flexibilidad operativa, argumentando que:

- Los términos y condiciones generales de contratación eran razonables y alineados con la legislación vigente.
- La cláusula de terminación unilateral por conveniencia era fundamental en contratos en masa para garantizar la adaptabilidad a las fluctuaciones del mercado.

- Los proveedores, al participar en los procesos de licitación y aceptar los términos, manifestaban tácitamente su consentimiento a las condiciones contractuales, incluyendo la cláusula cuestionada.

Por tanto, el caso se puede resumir en que Opel decidió finalizar el contrato sin alegar incumplimiento alguno, basándose en la cláusula estándar previamente aceptada. Orma-Mail impugnó la validez de la cláusula, argumentando que la terminación unilateral sin justificación constituía un abuso de derecho y un desequilibrio contractual.

El Juzgado de lo Mercantil 11 de Zaragoza, en su sentencia Nº 297/2019 de fecha 23 de diciembre del 2019, falló a favor de Orma Mail, declarando la nulidad de la cláusula de terminación unilateral por conveniencia en los términos y condiciones generales de Opel. La sentencia consideró que la cláusula era desproporcionada y violaba el principio de buena fe contractual. Condenó a Opel al pago de una indemnización por daños y perjuicios, más intereses y costas procesales y ante la trascendencia del fallo, Opel decidió apelar la sentencia ante la Audiencia Provincial de Zaragoza, argumentando que:

- La terminación por conveniencia es un reflejo legítimo de la libertad contractual y un instrumento esencial para garantizar la eficiencia en los contratos en masa.
- Los proveedores tuvieron oportunidad de revisar y aceptar los términos durante el proceso de licitación.
- La cláusula cuestionada estaba diseñada para garantizar la flexibilidad operativa necesaria en la industria automotriz.

El caso planteó un debate crucial sobre el equilibrio entre la necesidad empresarial de flexibilidad y las protecciones requeridas para los proveedores en contratos estandarizados, sentando un precedente relevante en el derecho mercantil español.

Enseñanzas de la audiencia Provincial de Zaragoza

La sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza (Nº SAP Z 1775/2021 APZ: 2021:1775) de fecha 07/07/2021 confirma la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia establecidas en los contratos mercantiles en masa. Pero también llega a una serie de conclusiones que tienen gran relevancia para el análisis de las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia en los contratos mercantiles en masa:

Validación de la terminación unilateral, pero con límites claros. La Audiencia Provincial de Zaragoza reconoce que las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia son válidas con base al principio de la autonomía de la voluntad establecido en el artículo 1.255 del Código Civil español. Dicho artículo otorga a las partes contratantes plena voluntad para establecer las condiciones y pactos que estimen en los contratos, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público. El Artículo 1.255 del CC dispone que “los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público”.

Pero la validez de dicha cláusula depende solo si se ajusta a los principios de buena fe y no genera un desequilibrio excesivo en perjuicio de la parte más débil. Esto implica que, aunque legal, su aplicación debe ser razonable y proporcional.

La compensación por daños y perjuicios. La terminación unilateral sin justificación válida puede dar lugar a la obligación de indemnizar a la otra parte por los perjuicios causados. Esta compensación se interpreta como una medida para equilibrar la relación contractual y mitigar los efectos adversos de la terminación inesperada. La Audiencia Provincial de Zaragoza ratificó la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia, pero señaló que la resolución anticipada no comporta necesariamente que el perjudicado no tenga derecho alguno a indemnización. Por el contrario, la Audiencia Provincial de Zaragoza indicó que, aunque las partes tienen la facultad de desvincularse unilateralmente del contrato, ello no exime a la parte que decide resolverlo de asumir la responsabilidad por los daños y perjuicios causados a la contraparte si dicha resolución se lleva a cabo de mala fe o mediante abuso de derecho. Se debe diferenciar entre la posibilidad de desistir sin justa causa y la necesidad de que dicho desistimiento respete los principios de buena fe y lealtad contractual. Sobre este punto, la sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza se basó en la sentencia STS 3240 de 16 de octubre de 2019 que señala: “si se aprecia mala fe o conducta desleal en el ejercicio del derecho, ello no obsta a la extinción del vínculo ... sin perjuicio de que dé lugar a una indemnización cuando se ocasionen daños y perjuicios.”

Protección frente a cláusulas abusivas en contratos en masa. La sentencia también hace hincapié en la protección de las partes más débiles, en este caso, el proveedor. La empresa dominante debía justificar su decisión de aplicar la terminación unilateral, ya que la falta de justificación podría considerarse como una práctica abusiva, especialmente en el marco de los contratos en masa. A lo largo de la sentencia, se refuerza la idea de que las cláusulas que benefician de manera desproporcionada a una de las partes deben ser revisadas cuidadosamente para evitar desequilibrios que puedan generar un abuso de poder.

Examen de las cláusulas de terminación por conveniencia. La sentencia pone de manifiesto que, en el contexto de los contratos en masa, las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia deben ser especialmente vigiladas. Estas cláusulas, que suelen ser impuestas por la parte más fuerte, por ejemplo, una gran empresa, no pueden utilizarse de manera abusiva para terminar un contrato sin motivo y sin compensación adecuada.

Equilibrio y equidad contractual. El preaviso. A lo largo del fallo, se enfatiza la importancia de mantener el equilibrio contractual en cualquier acuerdo mercantil. Las cláusulas que permitan la terminación unilateral deben analizarse en función de su impacto sobre el equilibrio entre las partes y el respeto a la buena fe (STS 241/2013 España).

La sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza refuerza una tendencia en la jurisprudencia española que busca proteger a las partes más vulnerables en los contratos en masa. La sentencia subraya que, aunque los contratos mercantiles ofrecen un alto grado de libertad para acordar las condiciones, esta libertad no es ilimitada.

El derecho mercantil debe garantizar que las cláusulas abusivas sean revisadas, especialmente cuando implican la terminación unilateral de un contrato.

Según resulta de la meritada sentencia, la buena fe o conducta desleal en el ejercicio del derecho de terminación por conveniencia se encuentra estrechamente relacionada con la figura del preaviso. Un ejercicio de la facultad resolutoria de una forma sorpresiva o inopinada, sin un margen de reacción en forma de un prudente preaviso, puede ser valorado como un ejercicio abusivo de derecho, o constitutiva de conducta desleal incursa en la mala fe en el ejercicio de los derechos, que, si bien no obsta a la extinción del vínculo, sí debe dar lugar a una indemnización cuando ocasione daños y perjuicios.

En el caso Opel España vs. Orma-Mail, que nos ocupa, tal cuestión ni siquiera se planteó en la demanda, donde quedó evidenciada que la comunicación se realizó en fecha 26 de enero de 2018 con efectos desde el 30 de abril de 2018. La Audiencia Provincial de Zaragoza concluyó que era evidente que un preaviso de 3 meses no puede tacharse de sorpresivo.

La sentencia es relevante para las grandes industrias, ya que establece un límite al uso indiscriminado de las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia, exigiendo que las empresas justifiquen su decisión y proporcionen una compensación adecuada en caso de que se causen perjuicios. Además, refuerza el principio de que, en los contratos en masa, donde una de las partes tiene mayor poder de negociación, debe garantizarse un mínimo de equilibrio y transparencia. El caso C-415/11 Mohamed Aziz v. Caixa d'Estalvis de Catalunya (TJUE, 2013), sentó las bases para interpretar las cláusulas contractuales en masa bajo el prisma de la equidad y la proporcionalidad.

Estos principios han establecido un precedente significativo en el ámbito del derecho mercantil en España en lo referente a las cláusulas de terminación por conveniencia. Y que consideramos que son aplicables al derecho colombiano.

Los contratos mercantiles en masa

Los contratos mercantiles son acuerdos jurídicos que regulan las relaciones entre empresarios, comerciantes o entidades involucradas en actividades comerciales, de acuerdo con las normas del derecho mercantil. A diferencia de los contratos civiles, los contratos mercantiles se orientan hacia actividades comerciales, lucrativas y operaciones de mercado. Entre sus características principales destacan:

- Finalidad comercial: Buscan la generación de ganancias mediante el intercambio de bienes, servicios o derechos.
- Agilidad y simplicidad: Priorizan la rapidez en su celebración y ejecución, adaptándose a la dinámica del comercio (Peña López, 2019).
- Carácter profesional: Son celebrados por personas o entidades con conocimientos especializados en su ámbito de actuación (Peña López, 2019).

Los contratos en masa son contratos mercantiles caracterizados por su estandarización y producción en serie, donde los términos son preestablecidos por una de las

partes y ofrecidos en forma de contratos estándares o de adhesión, sin posibilidad de negociación para el cliente o el contratante. Se suelen emplear para operaciones comerciales masivas B2C, como servicios públicos, seguros o telecomunicaciones (TJUE caso C-415/11, Mohamed Aziz vs. Caixa d'Estalvis 2013), pero también se suelen emplear para operaciones comerciales masivas B2B, tales como las actividades de fabricación. Aunque promueven eficiencia y uniformidad, también generan preocupaciones respecto a posibles cláusulas abusivas y falta de transparencia (Vega Jiménez y Paniagua Zurera, 2023).

Contratos en masa: concepto y características

Muchas multinacionales, en sus relaciones B2B, como es el caso de Opel, suelen celebrar contratos mercantiles del tipo conocido como contratos en masa. La ejecución de contratos en masa es una característica distintiva del derecho mercantil. En el ámbito del derecho mercantil, los contratos en masa constituyen un fenómeno característico y esencial que refleja la naturaleza dinámica y estandarizada de las relaciones comerciales modernas. Este tipo de contratos responde a las necesidades de agilidad, uniformidad y eficacia en los intercambios económicos que definen al comercio contemporáneo, especialmente en sectores como la manufactura, el comercio minorista, la banca y los servicios tecnológicos.

Los contratos mercantiles en masa son acuerdos predefinidos que se ofrecen a un gran número de contratantes bajo términos uniformes. Estas características los hacen propicios para la inclusión de cláusulas de terminación por conveniencia. La economía globalizada y la digitalización han convertido a los contratos en masa en un elemento esencial del comercio, ya que (a) La estandarización permite a las empresas optimizar recursos administrativos y (b) se eliminan las complejidades asociadas a la negociación individual de términos (Ferrer Vanrell, 2016).

Los contratos en masa son acuerdos estándar que se celebran de forma uniforme y masiva, utilizando modelos o formularios preestablecidos que son ofrecidos por una de las partes a un gran número de destinatarios, es por esto, que se contemplan las características principales de los contratos en masa y estas son los siguientes:

- Estandarización: Las cláusulas y términos del contrato son idénticos para todos los contratantes, sin modificaciones individuales.
- Adhesión: La parte que contrata acepta los términos sin posibilidad de negociación.
- Rapidez y eficiencia: Permiten formalizar múltiples acuerdos en un corto plazo, reduciendo costos administrativos y tiempos de negociación.
- Asimetría de poder: Frecuentemente, la parte oferente es una gran empresa con mayor poder de negociación, mientras que los contratantes suelen ser consumidores o pequeños proveedores.

Origen y desarrollo de los contratos en masa

El surgimiento de los contratos en masa está vinculado al auge del comercio industrial y la expansión de mercados en el siglo XIX, cuando las empresas comenzaron a operar a gran escala (Díez-Picazo y Ponce de León, 2012). El desarrollo de redes ferroviarias, telecomunicaciones y manufactura en serie generó la necesidad de contratos uniformes para regular la comercialización de productos y servicios de manera eficiente.

En el derecho mercantil, los contratos en masa son una consecuencia directa de la globalización económica. Las transacciones requieren marcos contractuales homogéneos para facilitar el comercio transfronterizo.

En el derecho mercantil, los contratos en masa son esenciales porque cumplen funciones clave en el desarrollo de las actividades comerciales (Sánchez Calero, 2020):

- Facilitan el comercio a gran escala: La uniformidad de los contratos permite a las empresas operar en mercados amplios sin incurrir en costos elevados de negociación (Martínez, 2020).
- Promueven la seguridad jurídica: Al utilizar términos estándar, reducen las incertidumbres y riesgos asociados con la interpretación de cláusulas contractuales.
- Permiten la estandarización de la oferta: Las empresas pueden diseñar productos y servicios adaptados a un público amplio, asegurando condiciones homogéneas (Fernández Seijo, 2017).
- Permiten la estandarización de la oferta: Las empresas pueden diseñar productos y servicios adaptados a un público amplio, asegurando condiciones homogéneas (Martínez, 2020).
- Fomentan la igualdad y el equilibrio: En las relaciones entre entidades B2B o en casos donde una multinacional gestiona contratos con sus proveedores, la utilización de un modelo estándar de contrato aplicado de forma masiva contribuye a un trato igualitario para todos los proveedores. Este enfoque reduce la posibilidad de incurrir en prácticas discriminatorias o en la concesión de privilegios indebidos, asegurando un marco contractual uniforme que promueve la transparencia y la equidad en las relaciones comerciales.

Implicaciones legales de los contratos en masa

Los contratos mercantiles en masa o estándares representan una característica distintiva del derecho mercantil moderno, reflejando la necesidad de adaptarse a las demandas del comercio globalizado y de gran escala (Ferrer Vanrell, 2016). Si bien son herramientas eficaces para la estandarización y eficiencia, también requieren una regulación adecuada que garantice el equilibrio y la justicia en las relaciones comerciales (Sánchez Calero, 2018).

La evolución de estos contratos está ligada a los avances tecnológicos, el crecimiento del comercio y las nuevas formas de contratación, lo que plantea retos constantes para el derecho mercantil en su búsqueda de equidad y adaptabilidad (Font Galán, 2003).

Aunque los contratos en masa son una herramienta eficiente, también plantean desafíos jurídicos relacionados con la protección de las partes más vulnerables, el equilibrio contractual y la prevención de abusos (Peña López, 2019).

Principios aplicables y características

En el derecho mercantil, los contratos en masa están sujetos a los principios de buena fe, equilibrio contractual y transparencia. Estos principios buscan garantizar que las cláusulas no resulten excesivamente onerosas ni generen desigualdades injustificadas. Los contratos en masa se caracterizan por:

- Estandarización de términos: Las condiciones generales del contrato son preestablecidas por una de las partes (habitualmente una empresa o proveedor), sin posibilidad de negociación por parte del cliente o consumidor.
- Adhesión: El cliente debe aceptar los términos tal y como están planteados, sin modificaciones, para poder acceder al bien o servicio ofrecido. Esto es lo que se conoce como un contrato de adhesión.
- Producción y ejecución en serie: Son diseñados para aplicarse de manera uniforme a una gran cantidad de operaciones comerciales similares, permitiendo eficiencia y agilidad en las transacciones.
- Relación desigual entre las partes: Usualmente, incluso en los contratos B2B, existe un desequilibrio en el poder de negociación entre las partes, ya que quien ofrece el contrato suele tener una posición dominante en el mercado (Garrigues, 1987). Sin embargo, esta desigualdad está moderada por la capacidad de decisión de la parte más débil, a quien se solicita adherirse al contrato. Durante el proceso de licitación de sus servicios, esta parte tiene la libertad de optar por presentar o no su oferta, ejerciendo su derecho a aceptar o rechazar las condiciones, incluyendo la cláusula de terminación por conveniencia prevista en un contrato estándar. Esta decisión implica un ejercicio de libre albedrío y la asunción consciente de los riesgos asociados a dicha cláusula.
- Propósito práctico y masivo: Están destinados a facilitar operaciones comerciales masivas, como la venta de productos, prestación de servicios públicos, o la contratación de seguros.

Este tipo de contratos es frecuente en sectores como el bancario, las telecomunicaciones, los servicios de suministro (electricidad, agua, gas), y las plataformas digitales. Si bien su estandarización promueve la eficiencia, también pueden dar lugar a controversias respecto a cláusulas abusivas o la falta de transparencia.

Las cláusulas de terminación por conveniencia

Las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia suelen ser empleadas en los contratos en masa (Martínez, 2020). Un ejemplo práctico sería: En un contrato de suministro, el comprador puede incluir una cláusula que le permita terminar el contrato si las condiciones del mercado cambian, aunque el proveedor haya cumplido con todas sus obligaciones.

La terminación por conveniencia es una cláusula que confiere flexibilidad operativa a las grandes industrias. Este método es particularmente útil en sectores como manufactura, tecnología y comercio minorista, donde las empresas suelen contratar con múltiples proveedores para garantizar la continuidad de sus operaciones.

Las cláusulas de terminación por conveniencia permiten que una de las partes de un contrato mercantil pueda darlo por terminado sin necesidad de justificar una causa específica. Ahora bien, las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia son válidas, siempre que cumplan con los principios fundamentales del derecho contractual. No obstante, cierto sector de la doctrina considera que estas cláusulas de terminación por conveniencia no son validadas en los contratos en masa, pues son impuestas por una de las partes contratantes, en particular la parte que ha redactado los términos y condiciones. y cuestionan su validez, argumentando que la terminación unilateral sin justificación constituye un abuso de derecho y un desequilibrio contractual.

En contratos de suministro o de fabricación, una empresa puede incluir esta cláusula para adaptarse a cambios de mercado sin estar atada indefinidamente a un proveedor. En contratos de distribución, un fabricante puede optar por esta cláusula para cambiar de distribuidor si sus estrategias comerciales lo requieren.

La terminación por conveniencia es una cláusula contractual que ha adquirido relevancia en las relaciones entre grandes industrias y sus proveedores, especialmente en contratos de carácter masivo. Este mecanismo permite a una de las partes, la que ostenta mayor poder de negociación, terminar un contrato sin invocar incumplimiento, simplemente por motivos estratégicos, financieros o de reestructuración empresarial.

Los principales objetivos de esta cláusula son:

- Gestión del riesgo empresarial: Permite a la empresa ajustarse a cambios en la demanda, reestructuraciones internas o fluctuaciones económicas.
- Optimización de recursos: Facilita la búsqueda de mejores condiciones comerciales con otros proveedores.
- Prevención de litigios: Al no requerir una causa específica, reduce el riesgo de disputas sobre el incumplimiento contractual.

Fundamento en la libertad contractual

La libertad contractual es un principio clave en el derecho mercantil y civil. Permite a las partes: (a) establecer los términos y condiciones de su relación contractual e (b) incluir mecanismos flexibles que se adapten a sus necesidades y estrategias comerciales.

La inclusión de estas cláusulas es una manifestación de esa libertad, siempre que no se contravengan normas de orden público o principios esenciales como la buena fe y el equilibrio entre las partes. Por tanto, la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia se ampara en el principio de autonomía de la voluntad (López y López, 2018). En los contratos mercantiles, las partes son libres de pactar las condiciones que rijan su relación, siempre que estas no vulneren normas imperativas o principios fundamentales como la buena fe contractual.

Por tanto, la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia se encuentra amparadas en el principio de autonomía de la voluntad de las partes, un pilar fundamental del derecho contractual. La doctrina y jurisprudencia españolas a favor de las cláusulas de terminación por conveniencia fundamentan la validez de esta en el principio de libertad de pactos establecido en el artículo 1.255 del Código Civil español. El artículo 1.255 del Código Civil español establece el principio de autonomía de la voluntad, indicando que los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que consideren convenientes, siempre que no sean contrarios a las leyes, la moral o el orden público. En concreto el artículo 1.255 del Código Civil español instaura “los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público”.

En el colombiano, este principio tiene su equivalente en el artículo 1603 del Código Civil colombiano, que dispone

Los contratos deben celebrarse y ejecutarse de buena fe, y, por consiguiente, obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanen precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley pertenezcan a ella.

Este artículo refleja el principio de que los contratos no solo obligan a las partes en lo expresado explícitamente, sino también en las consecuencias naturales, legales, equitativas o consuetudinarias que se derivan de ellos, de manera similar a lo estipulado en el artículo español.

Ambos artículos consagran el principio de libertad contractual, permitiendo a las partes diseñar sus acuerdos dentro de los límites establecidos por el marco normativo y los principios generales del derecho. La diferencia principal radica en la redacción, pero el espíritu es el mismo: garantizar la autonomía de la voluntad dentro del respeto a las normas imperativas y al interés colectivo.

Con respecto a la regulación de las cláusulas de terminación por conveniencia en el derecho comparado, observamos lo siguiente:

Derecho Anglosajón (Common Law). La terminación por conveniencia es ampliamente reconocida (Smits, 2021) y aplicada en la contratación en masa entre entidades B2B, aunque su ejercicio debe observar la razonabilidad y la buena fe (Summers, 2008).

Derecho Continental (Civil Law). Su validez depende de su inclusión explícita en el contrato y de su compatibilidad con principios como el equilibrio y la buena fe contractual (García Long, 2023). Su validez está plenamente aceptada entre contratos B2B, con base al principio de la autonomía de la voluntad (STS 3240/2019 de 16 de octubre de 2019).

Características

Acorde a lo esbozado, la terminación por conveniencia permite a una de las partes finalizar un contrato sin necesidad de alegar un incumplimiento ni de justificar un motivo concreto, y se caracterizan por (Ferrero Ferrero, 2019):

- Flexibilidad Contractual: Estas cláusulas reflejan la libertad de las partes para definir las condiciones de su relación comercial.
- No requieren justificación: A diferencia de la terminación por incumplimiento, no es necesario que la parte que ejerce esta cláusula demuestre una razón específica (López y López, 2018). Por tanto, se caracterizan por su falta de causalidad ya que no se requiere la existencia de una causa específica o imputable a la otra parte.
- Equilibrio y limitaciones: Su validez depende de que no se utilicen de manera abusiva y que no violen principios como la buena fe contractual o el equilibrio entre las partes. En las siguientes sentencias del Tribunal Supremo Español se anularon cláusula de terminación por conveniencia en que la parte que redactó los contratos tenía una posición dominante que le permitía imponer sus condiciones a la otra parte: STS 2550/2016), STS 123/2017 y STS 328/2017.
- Unilateralidad: Solo una de las partes, generalmente la que tiene mayor poder de negociación, está facultada para ejercitárla.
- Incorporación estándar: Suele integrarse como cláusula de adhesión en los contratos en masa.

En los contratos mercantiles en masa, esta cláusula es especialmente común en sectores como la tecnología, la logística, las telecomunicaciones, la manufactura y el retail, donde grandes empresas celebran contratos estandarizados con múltiples proveedores o clientes.

Esta cláusula permite a las empresas llevar a cabo resoluciones contractuales derivados de cambios, tales como: (a) la necesidad de ajustar costos o rediseñar operaciones y (b) reestructuraciones en la cadena de suministro.

Requisitos de validez

Para que una cláusula de terminación unilateral por conveniencia sea válida, debe cumplir con ciertos requisitos legales y contractuales, como:

- Consenso entre las partes: Ambas partes deben haber aceptado explícitamente esta cláusula al momento de firmar el contrato.
- No contravenir la ley o el orden público: Por ejemplo, estas cláusulas no pueden utilizarse de manera abusiva para eludir obligaciones esenciales o perjudicar desproporcionadamente a una de las partes.
- Preaviso razonable: Es común que estas cláusulas exijan un período de preaviso para que la otra parte pueda mitigar posibles daños o adaptarse a la terminación.

La STS español 1009/2005, de 16 de diciembre 2005, afirma que

un ejercicio de la facultad resolutoria de una forma sorpresiva o inopinada, sin un margen de reacción en forma de un prudente preaviso, puede ser valorado como un ejercicio abusivo de derecho, o constitutiva de conducta desleal incursa en la mala fe en el ejercicio de los derechos contractuales.

Limitaciones y argumentos en contra su validez

Aunque en la mayoría de los casos las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia suelen ser consideradas válidas, algunas jueces declaran su invalidez con base a los siguientes argumentos:

- Protección contra el abuso: Si una de las partes ejerce esta cláusula de manera desleal o para causar daño, puede ser considerada nula por falta de buena fe (Font Galán, 2003).
- Contratos desequilibrados: En contratos donde una parte tiene una posición significativamente más fuerte (contratos de adhesión), la cláusula podría ser considerada abusiva y, por tanto, inaplicable (Miquel González, 2006).

Riesgos y efectos negativos

Para el caso de los contratos en masa con proveedores, la inclusión de las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia puede generar riesgos significativos a los proveedores o partes contratantes, tales como:

- Inseguridad contractual: Los proveedores se ven expuestos a la terminación intempestiva, dificultando la planificación a largo plazo. La posibilidad de terminación unilateral debilita la predictibilidad del negocio.
- Desequilibrio económico: Las inversiones realizadas en cumplimiento del contrato pueden quedar irrecuperables. La terminación anticipada puede resultar en pérdidas económicas, especialmente si no se contempla una compensación adecuada (Miquel González, 2006).
- Dependencia económica: En sectores dominados por pocas empresas, los proveedores tienen poco margen para rechazar estas cláusulas. En sectores donde pocos compradores dominan el mercado, los proveedores pueden verse

obligados a aceptar esta condición para mantener relaciones comerciales (Ferrero Ferrero, 2019).

Doctrina jurídica en contra de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa

Aunque la terminación por conveniencia es legalmente válida, su implementación ha sido objeto de críticas y disputas legales, particularmente cuando afecta a pequeñas y medianas empresas. Algunos desafíos frecuentes incluyen:

- Abuso de posición dominante: Las grandes industrias pueden usar esta cláusula como herramienta coercitiva.
- Incompatibilidad con la buena fe: La terminación sin una justificación razonable puede interpretarse como un acto arbitrario.
- Facultad resolutoria ad nutum: Esta doctrina rechaza las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa, señalando que las mismas consagran una facultad resolutoria ad nutum a favor de la parte que ha redactado el contrato en masa.

La doctrina jurídica y jurisprudencial en contra de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa basan su nulidad en el artículo 1.256 del Código Civil español, el cual fue la base que fundamentó la sentencia del Juzgado 11 de Zaragoza antes comentada. Esta doctrina se fundamenta principalmente en el incumplimiento de las cláusulas de terminación por conveniencia del artículo 1.256 del Código Civil español, que establece que “la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes”.

Dicho artículo es equivalente en el derecho colombiano al artículo 1604 del Código Civil colombiano, el cual expresa lo siguiente “la validez y el cumplimiento de los contratos no pueden dejarse al arbitrio de uno de los contratantes, salvo en cuanto se deriven de una facultad expresa que la ley o el contrato confiera a alguna de las partes”.

El artículo 1604 del Código Civil colombiano refleja el mismo principio fundamental que en el derecho español: la prohibición de cláusulas o condiciones contractuales que permitan que una de las partes tenga un control arbitrario sobre la validez o el cumplimiento del contrato. Este principio busca garantizar el equilibrio contractual, la equidad entre las partes y el respeto mutuo a las obligaciones asumidas en el marco del contrato y esta doctrina considera que la terminación por conveniencia quebranta el equilibrio contractual.

Adicionalmente, la doctrina jurídica y jurisprudencial en contra de las cláusulas de terminación por conveniencia también menciona el artículo 1.290 del Código Civil español como base de la invalidez de estas. Dicho artículo señala que “los contratos válidamente celebrados pueden rescindirse en los casos establecidos por la ley”. En el derecho colombiano el Código de Comercio regula los contratos mercantiles y establece el principio de autonomía de la voluntad contractual que se

observa en el artículo 1602 del Código Civil, no obstante, esta autonomía encuentra límites en la buena fe en el artículo 871 del Código de Comercio y el orden público. La terminación unilateral por conveniencia puede considerarse válida siempre que no implique abusos desproporcionados o desventajas injustificadas para una de las partes, es así como el artículo 1602 del Código Civil colombiano expresa que “Todo contrato legalmente celebrado es ley para las partes, y no puede ser invalidado sino por su consentimiento mutuo o por causas legales.”

Este principio subraya que los contratos obligan a las partes como si fueran una ley entre ellas, respetando la autonomía de la voluntad y limitándola únicamente por normas de orden público, buena fe y justicia contractual. El equivalente funcional del artículo 1.290 del Código Civil español en el derecho colombiano es el artículo 1602 del Código Civil, que regula los efectos de los contratos entre partes, aunque con algunas diferencias de redacción.

Además, la doctrina en contra la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia añade que en los contratos en masa la parte que redacta el contrato que contiene detenta una posición dominante que le permitía imponer sus condiciones a la otra parte. En concreto la STS 2550 de 2016, señala que en las condiciones generales entre profesionales o empresarios puede existir abuso de una posición dominante que imponga una condición general que sea abusiva por ser contraria a la buena fe y causa un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes.

Finalmente, dicha doctrina señala que las mismas son invalidas por ser contrarias al principio de la buena fe previsto en los artículos 7 y 1.258 Código Civil español y 57 Código de Comercio español que establecen que los contratos obligan a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe.

Los artículos 7 y 1.258 del Código Civil español señalan lo siguiente

Artículo 7: Apartado 1: Los derechos deberán ejercitarse conforme a las exigencias de la buena fe.

Artículo 1.258 Los contratos se perfeccionan por el mero consentimiento, y desde entonces obligan no sólo al cumplimiento de lo expresamente pactado, sino también a todas las consecuencias que, según su naturaleza, sean conformes a la buena fe, al uso y a la ley.

Por su parte, el artículo 57 del Código de Comercio español se refiere a la obligación de las partes de actuar de buena fe en los contratos comerciales, el cual establece que “los contratos deberán ejecutarse de buena fe conforme a la naturaleza de las obligaciones pactadas, y no podrán alterar su tenor si no es por consentimiento mutuo o por causas legales”.

Ahora bien, el principio de buena fe y prohibición del abuso del derecho se reconoce en el derecho civil colombiano en el artículo 1603 del Código Civil colombiano que registra que estos “deben celebrarse y ejecutarse de buena fe, y, por consiguiente, obligan no sólo a lo que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley pertenecen a ella” y el artículo 871 del Código

de Comercio colombiano que dispone que en “los asuntos que se ríjan por este código, las partes deberán proceder con buena fe, lealtad y honradez en sus relaciones recíprocas”, que exigen que los contratos se cumplan como una *ley entre las partes*, en línea con la buena fe contractual.

Según esto, esta doctrina indica que el principio de buena fe modela el contenido contractual, y puede expulsar determinadas cláusulas del contrato, sobre todo las que suponen un desequilibrio de la posición contractual del adherente, es decir, aquellas que modifican subrepticiamente el contenido que el adherente había podido representarse como pactado según la naturaleza y funcionalidad del contrato. Por tanto, para esta tendencia de la doctrina resulta contrario a la buena fe intentar sacar ventaja de la predisposición, imposición y falta de negociación de cláusulas que perjudican al adherente.

Doctrina jurídica a favor de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa

Validez fundamentada en la autonomía de la voluntad

La doctrina y jurisprudencia españolas a favor de la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa, como vimos anteriormente, fundamenta la validez de estas en el principio de libertad de pactos establecido en el artículo 1.255 del Código Civil español.

Esta doctrina rechaza el argumento de la doctrina contra estas cláusulas, donde se señala que estas consagran una facultad resolutoria ad nutum a favor de la parte que redactó el contrato en masa. La doctrina señala que la cláusula no establece una facultad resolutoria ad nutum, ya que prevé una indemnización económica a favor del proveedor; y que debe interpretarse dentro de la exigencia de flexibilidad que la parte contratante planteó desde el inicio (el procedimiento de licitación) como requisito insoslayable para firmar el contrato.

Según esta tendencia, el negar la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa conculca el principio de autonomía contractual de las partes plasmado en el artículo 1.255 del Código Civil español.

Esta doctrina afirma que la resolución anticipada no comporta necesariamente que el perjudicado no tenga derecho alguno a indemnización. Por el contrario, aunque las partes puedan desvincularse por su sola voluntad del contrato, ello será sin perjuicio de tener que asumir los daños y perjuicios que puedan originarse a la contraparte si la facultad resolutoria se hubiese ejercitado de mala fe o con abuso de derecho. Una cosa es que se admita el desistimiento sin justa causa y otra distinta que el ejercicio de ese derecho se haya ejercitado conforme a las normas de la buena fe.

Algunos tribunales españoles subrayan que la terminación unilateral sin justificación no es incompatible con el derecho, siempre que se respete el marco de la buena fe. En el caso concreto, la empresa que ejerció la terminación debía compensar

adecuadamente los daños y perjuicios que pudiera causar al proveedor, dado el desequilibrio que genera una terminación unilateral sin causa justificada. Los tribunales españoles han establecido que, aunque las partes en un contrato mercantil tienen una libertad contractual para acordar la terminación unilateral, esta libertad no es absoluta y debe ejercerse dentro de los márgenes de la buena fe y el respeto al principio de equidad. Por ejemplo, en la Sentencia del TJUE de 2013, caso Mohamed Aziz v. Caixa d'Estalvis de Catalunya, se subrayó la necesidad de interpretar estas cláusulas en favor de la parte más débil.

Esta doctrina española ha reiterado la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia en el principio fundamental de autonomía de la voluntad que caracteriza los contratos mercantiles, permitiendo que las partes pacten condiciones como la terminación unilateral por conveniencia. Sin embargo, señalan que este principio está sujeto a límites derivados de la buena fe y el principio de equilibrio contractual, los cuales son esenciales para prevenir situaciones de abuso de poder por parte de la parte dominante y son circundantes con lo expuesto en la sentencia de la Audiencia Provincial de Zaragoza (SAPZ) 1775 de 2021.

Por ejemplo, la jurisprudencia española en STS español 1009 de 2005, ha señalando que un ejercicio de la facultad resolutoria por conveniencia ejercido de una forma sorpresiva o inopinada, sin un margen de reacción en forma de un prudente preaviso, puede ser valorado como un ejercicio abusivo de derecho, o constitutiva de conducta desleal incursa en la mala fe en el ejercicio de los derechos, que, si bien no obsta a la extinción del vínculo, sí debe dar lugar a una indemnización cuando ocasione daños y perjuicios. Otro ejemplo, en el caso Opel vs. Orma-Mail, la Audiencia Provincial de Zaragoza señaló que la cláusula de terminación por conveniencia era válida y en ningún caso Opel incurrió en mala fe, pues comunicado su deseo de terminar el contrato con un preaviso razonable. La comunicación se realizó en fecha 26 de enero de 2018 con efectos desde el 30 de abril de 2018, por tanto, hubo un preaviso de 3 meses, el cual según la Audiencia Provincial de Zaragoza no puede tacharse de sorpresivo.

Los partidarios de esta posición confirman la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia pues han determinado que ante el desequilibrio inherente que puede generar la terminación por conveniencia, los proveedores suelen buscar mecanismos para mitigar su impacto:

- Cláusulas de indemnización: Exigir compensaciones en caso de terminación, que incluyan costos de producción, inventarios acumulados o inversiones realizadas. La legislación mercantil española, por ejemplo, exige que la parte que ejerce esta cláusula compense a la contraparte por los daños y costos asociados. En efecto, en España, el Código de Comercio prevé indemnizaciones en casos de resolución unilateral sin causa suficiente.
- Notificación anticipada: Estipular un plazo mínimo de aviso previo para preparar la transición.

- Negociación de exclusividades: Solicitar garantías de permanencia en contratos estratégicos.
- Ejercicio de buena fe y sin abuso de derecho.

Dentro de la doctrina que señala la validez de las cláusulas de terminación por conveniencia, está la postura que señala que las cláusulas de terminación unilateral pactadas con carácter ad nutum son válidas, basándose para ello en la autonomía privada y en la fuerza obligatoria del contrato, pero su ejercicio depende que haya sido efectuado bajos los parámetros de la buena fe y si abuso de derecho. Ejemplo de esta postura lo constituye la doctrina emitida por la Corte Suprema de Justicia de Chile en el caso Anglo American vs Tranex, la Corte estimó que, al poner término anticipado al contrato sin aducir un justo motivo, Anglo American habría infringido la obligación de actuar de buena fe, pues no habría tenido en consideración las inversiones realizadas por Tranex para el cumplimiento del contrato, como la construcción de carreteras y el pago de los sobrecostos generados por el cambio de la modalidad del transporte, las que cederían en exclusivo beneficio de Anglo American.

Revisando la sentencia de la Corte Suprema de Chile causa rol 38.506-2017 en el caso de Ingeniería y Movimientos de Tierras Tranex Ltda contra Anglo American Sur S.A., se falló en el sentido en (a) estas cláusulas son válidas y que (b) su ejercicio debe realizarse en concordancia con el principio de la buena fe. El fallo en cuestión trata sobre una controversia entre Tranex y Anglo American, derivado de un contrato de movimiento de tierras entre las partes. Dicho contrato lo terminó anticipadamente Anglo American, usando la cláusula de terminación anticipada por conveniencia, argumentando que había perdido la confianza en el contratista por denuncias sobre defraudaciones por hechos ajenos a la relación contractual. Cabe destacar que el contratista había asumido el costo de construir un camino interior que beneficiaba al proyecto, toda vez que dichos costos serían recuperados mediante la ejecución del contrato durante cinco años. La Corte Suprema reconoció el derecho de Tranex a ser compensada mediante la indemnización por la adquisición de elementos y materiales por traslado de sus instalaciones, así como por los gastos derivados de la terminación de la relación laboral con sus trabajadores, con los intereses y reajustes correspondientes.

La buena fe, sostiene la Corte Suprema de Chile, crea especiales deberes de conducta y limita la autonomía privada y capacidad de autorregulación y la relación contractual conlleva una constante y recíproca cooperación, debiendo velar los contratantes para que su contraparte obtenga la satisfacción de su interés al momento de contratar. No obstante, no se es partidario de la postura que sostiene la Corte Suprema de Chile de hacer depender el ejercicio de la cláusula de terminación por conveniencia del hecho de asegurar la satisfacción de los intereses de las partes al contratar, pues la satisfacción de interés es un concepto genérico y vago, cuya aplicación quebranta con el principio de la autonomía de la voluntad y la fortaleza legal de lo pactado, esto es, el permitir terminar el contrato sin argumentar justificación

alguna. En esto caso, el respeto al principio de la buena fe y la no incursión al abuso de derecho vendría dado por conceder a la otra parte un preaviso de terminación que sea razonable, que permita a la parte notificada ajustarse la nueva situación y llegar a los extremos de la interpretación de la Corte Suprema de Chile, conllevaría a una vuelta de tuerca que estrangularía a la autonomía privada.

Este sector de la doctrina señala que si bien las partes, en virtud de la autonomía de la voluntad, pueden pactar una cláusula de terminación anticipada de un contrato por mera conveniencia, el ejercicio de dicha potestad requiere que no debe ser arbitrario. Todo ello se colige del principio fundante de la buena fe, como se expuso en la STS 241 de 2013. Así, aunque las partes pacten en el contrato que el ejercicio de esta potestad puede hacerse sin necesidad de invocar causa al momento de comunicar su decisión, debiese existir un motivo racional y justo que lo justifique, ya que, de lo contrario, se estaría infringiendo la obligación de ejecutar los contratos de buena fe, aun cuando el contrato no lo exija.

En suma, el derecho a terminar unilateralmente sin causa un contrato, no es un derecho absoluto, sino que debe ser ejercido de conformidad con las directrices impuestas por la buena fe, lo que se traduce principalmente en que no debe ser ejercido de forma intempestiva y sin preaviso. Siguiendo los postulados generales de la teoría de la buena fe, el derecho de terminación unilateral sin preaviso deberá ser considerado ineficaz ya que se trata de una conducta que no puede ser amparada por el ordenamiento jurídico, lo que conlleva no solo que el autor se vea obligado a indemnizar los daños causados, sino que, además, no pueda hacer valer la terminación del contrato por esta causa.

En caso de Opel vs Orma-Mail la Audiencia consideró que Opel no había incurrido en mala fe ni en abuso de derecho, pues había otorgado un preaviso considerable de tres meses, el cual permitía a Orma-Mail a reajustarse a la terminación unilateral de un contrato del cual tenía conocimiento al momento de realizar su oferta en el proceso de licitación, por lo que en el plazo de tres (3) meses Orma-Mail tuvo la opción de efectuar los actos necesarios para evitar un posible empobrecimiento derivado de la terminación anticipada, tales como buscar otros clientes, reubicar trabajadores, reducir personal, etc., situaciones todas estas que Orma-Mail consideró al momento de contratar.

Según esta doctrina, las cláusulas de terminación por conveniencia son válidas, aun cuando se haya pactado en el mismo la posibilidad de las partes de terminarlo anticipadamente por conveniencia sin derecho a indemnización de perjuicios, pero sujetas a que su aplicación no esté sujeto a un término intempestivo, abrupto o abusivo de un contrato. Una terminación sin preaviso puede significar un perjuicio para la otra parte, tal como un mayor gasto en reorganizar su actividad, por ende, se argumenta que es razonable reconocer el derecho a la indemnización de todo daño sufrido por el término anticipado del contrato por el ejercicio de esta potestad, abriendo la puerta a un reclamo por la parte terminada sin indemnización.

Conclusiones

Las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia son un reflejo de la libertad contractual y son válidas siempre que respeten los principios de equilibrio, buena fe y no contravengan normas imperativas, además son herramientas útiles en el ámbito mercantil, pero estas deben ser utilizadas con responsabilidad y transparencia para evitar conflictos legales o comerciales.

Las cláusulas de terminación unilateral por conveniencia han emergido como una herramienta relevante en los contratos mercantiles, especialmente en un contexto de dinámicas comerciales complejas y competitivas, ya que permiten a una de las partes poner fin al contrato sin necesidad de justificación específica, ofreciendo flexibilidad tanto a empresas como a consumidores.

La terminación unilateral por conveniencia es una herramienta útil para las grandes industrias en un entorno competitivo y dinámico, pero su implementación en los contratos mercantiles en masa plantea desafíos éticos y jurídicos, si bien la autonomía de la voluntad justifica su inclusión, los principios de buena fe, equilibrio contractual y protección de la parte más débil deben prevalecer para evitar abusos.

El ejercicio de esta flexibilidad no es ilimitado ni debe ser arbitrario, es por esto por lo que las cláusulas de terminación unilateral deben alinearse con principios fundamentales como la buena fe, la equidad contractual y el respeto por las normas imperativas del ordenamiento jurídico, para evitar abusos y desequilibrios entre las partes.

La doctrina jurídica a favor de las cláusulas de terminación por conveniencia en los contratos en masa encuentra su fundamento en el principio de autonomía de la voluntad, consagrado en el artículo 1.255 del Código Civil español, el cual permite a las partes pactar condiciones específicas, incluidas la terminación unilateral por conveniencia, siempre que se respeten los principios de buena fe y equilibrio contractual.

Desde la perspectiva del derecho colombiano, estas cláusulas deben ser evaluadas cuidadosamente, ya que su implementación está condicionada a los principios fundamentales que regulan las relaciones contractuales en el país. El Código Civil Colombiano, en su artículo 1602, subraya que los contratos obligan en los términos acordados por las partes y en las consecuencias derivadas de la naturaleza del contrato, la ley, el uso o la equidad, lo que refuerza la idea de que las cláusulas de terminación unilateral no pueden ser decididas por una sola de las partes sin considerar las implicaciones que puedan surgir de su ejercicio. Además, la ley colombiana obliga a que las partes respeten las condiciones de buena fe y de equilibrio a lo largo de toda la ejecución del contrato, lo que implica que el ejercicio de una cláusula de terminación unilateral debe realizarse de manera justa y equitativa.

La figura de la terminación unilateral por conveniencia se encuentra en tensión entre la necesidad de flexibilidad de las empresas y la protección de las partes más vulnerables y en el contexto de los contratos en masa, donde hay una desigualdad

inherente en el poder de negociación, se requiere un cuidado adicional para evitar que estas cláusulas sean utilizadas de forma abusiva o desproporcionada.

La jurisprudencia colombiana ha resaltado que el ejercicio de estas cláusulas debe ser razonable, proporcional y justificado, lo que implica que las empresas no pueden hacer uso de ellas de manera sorpresiva ni arbitraria. En este sentido, es necesario que, en la redacción de los contratos, se incluyan plazos de preaviso adecuados, que no solo brinden tiempo suficiente para la otra parte organizar su respuesta, sino que también garanticen la compensación de los perjuicios derivados de la terminación anticipada. Estos requisitos son fundamentales para evitar que la parte más débil en la relación contractual sufra daños significativos por decisiones unilaterales que no sean debidamente motivadas o justificadas.

En relación con la protección de los intereses de la parte más débil, el derecho colombiano establece que los contratos no pueden dejarse al arbitrio de una sola parte, como se afirma en el artículo 1604 del Código Civil Colombiano, resaltando que la validez y cumplimiento de los contratos deben estar siempre sujetos a criterios de justicia, buena fe y equidad, para evitar que una de las partes obtenga ventajas desproporcionadas a costa de la otra y esto implica que las cláusulas de terminación unilateral deben estar limitadas por un marco normativo que proteja los derechos de la parte más vulnerable, como lo demuestra el caso Opel vs. Orma-Mail en España, donde los tribunales subrayaron la importancia de la previsibilidad y equidad en la ejecución de estas cláusulas.

Casos como Opel vs. Orma-Mail y Anglo American vs. Tranex ilustran que los tribunales valoran tanto la previsibilidad como la equidad en el ejercicio de estas cláusulas, por ello, se refuerza la necesidad de que las partes incluyan períodos de preaviso adecuados, para mitigar posibles desequilibrios y garantizar que la relación contractual se mantenga dentro de los márgenes de buena fe.

En este caso, la sentencia, junto con otras normativas y directrices, refleja la evolución del derecho mercantil español en un entorno globalizado, donde la regulación de los contratos en masa es crucial para preservar el equilibrio en las relaciones comerciales y proteger a los actores más débiles en el mercado.

La terminación unilateral por conveniencia sigue siendo un instrumento común en los contratos mercantiles en masa, pero el caso Opel vs. Orma-Mail deja claro que su ejercicio debe estar limitado por principios fundamentales como la buena fe y la equidad contractual. Los tribunales, a través de esta sentencia, refuerzan la necesidad de proteger a las partes más vulnerables y de garantizar que las cláusulas de terminación unilateral no sean utilizadas de manera abusiva, especialmente en un contexto de desigualdad negociadora.

La terminación por conveniencia es una herramienta poderosa en los contratos masivos, pero su uso debe equilibrarse con los principios de justicia y equidad contractual. Si bien otorga flexibilidad a las grandes industrias, también plantea riesgos considerables para los proveedores, especialmente aquellos con menor capacidad de negociación. Por tanto, es esencial que las partes negocien condiciones claras y justas, y que los marcos

regulatorios promuevan prácticas comerciales equilibradas que protejan a los actores más vulnerables.

Este análisis subraya la importancia de entender los impactos legales, económicos y éticos de esta figura para garantizar relaciones contractuales sostenibles en un entorno empresarial cada vez más dinámico y competitivo. Como consecuencia de los principios asentados en este artículo, toman capital importancia (a) la regulación de este tipo de cláusulas y (b) la forma de su ejercicio en la práctica. Así, deberá tenerse especial cuidado en las formalidades que se acuerden para el ejercicio de esta potestad dentro del contrato, especialmente en lo que respecta a los plazos y procedimientos, y reconocer, por medio de regulación contractual al efecto, las compensaciones económicas a las que tengan derecho las partes en virtud de la terminación anticipada del contrato, tales como el establecimiento de bases de pago al contratista, incluyendo el pago de los servicios efectivamente prestados al momento de la terminación.

Por lo tanto, la implementación de cláusulas de terminación unilateral por conveniencia debe ser cuidadosamente regulada y aplicada, no solo en virtud de la autonomía de la voluntad de las partes, sino también con un enfoque centrado en la protección de los derechos fundamentales de las partes contratantes. Las partes deben asegurarse de que los contratos sean claros y específicos, estableciendo plazos de preaviso adecuados y mecanismos de indemnización que compensen las consecuencias de una terminación anticipada no justificada. Este enfoque garantiza que las cláusulas de terminación unilateral se utilicen de manera equitativa y transparente, evitando posibles abusos y promoviendo relaciones comerciales más justas.

El análisis de la terminación unilateral por conveniencia dentro de los contratos mercantiles demuestra que, aunque esta figura otorga flexibilidad y capacidad de adaptación a las partes, su aplicación debe estar condicionada a un marco ético y jurídico que respete la equidad contractual y la buena fe. El derecho colombiano, al igual que otros sistemas jurídicos, establece que la autonomía de la voluntad no debe contradecir principios fundamentales de justicia y equidad, especialmente en situaciones de desequilibrio de poder negociador, como ocurre en los contratos en masa. En este sentido, la correcta regulación y el ejercicio responsable de estas cláusulas, con un enfoque en la protección de las partes más vulnerables, son esenciales para mantener la seguridad jurídica y promover relaciones contractuales sostenibles y equilibradas.

Al diseñar contratos, es fundamental evaluar las necesidades específicas del negocio y del sector para determinar cuándo es apropiado incluir estas herramientas, por lo que se recomienda redactar cláusulas claras, equilibradas y personalizadas que protejan los intereses de ambas partes, fomenten relaciones comerciales sostenibles y proporcionen margen de maniobra ante posibles cambios en el entorno empresarial.

Referencias

- Coase, R. H. (1937). *The nature of the firm*. *Economica*, 4(16), 386–405. <https://onlinelibrary.wiley.com/toc/14680335/1937/4/16>
- Código Civil. (1889). *Boletín Oficial del Estado* (BOE), núm. 206, 24 de julio de 1889. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1889-4763>
- Código Civil de Colombia. (1887). Ley 57 de 1887, *Diario Oficial*, No. 6.763, 28 de abril de 1887. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=249>
- Código de Comercio de Colombia. (1971). Decreto 410 de 1971, *Diario Oficial*, No. 33.339, 16 de junio de 1971. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=332>
- Díez-Picazo y Ponce de León, L. (2012). *Fundamentos del derecho civil patrimonial* (Vols. I–VI). Editorial Civitas. <https://www.marcialpons.es/libros/fundamentos-del-derecho-civil-patrimonial/9788447041763/>
- Fernández Seijo, J. M. (2017). *La tutela de los consumidores en los procedimientos judiciales*. Editorial Civitas.
- Ferrer Vanrell, J. (2016). *Los contratos mercantiles: teoría y práctica*. Tirant lo Blanch.
- Ferrero Ferrero, I. (2019). *La terminación unilateral de contratos: un análisis desde la autonomía de la voluntad y los límites impuestos por la buena fe*. Dykinson.
- Font Galán, J. I. (2003). *Los contratos mercantiles de garantía* (Vol. 2, pp. 424–449). Ariel España.
- García Long, S. (2023). *La buena fe en el derecho de contratos: reflexiones críticas*. Biblioteca de Arbitraje del Estudio Mario Castillo Freyre. <https://castillofreyre.com/libros/volumen-115-la-buena-fe-en-el-derecho-de-contratos-reflexiones-criticas/>
- Garrigues, J. (1987). *Curso de derecho mercantil*. Temis.
- López y López, A. M. (2018). Apuntes para un estudio de la historia y la dogmática de la garantía constitucional del derecho privado. *Revista Jurídica del Notariado*, Especial 40 CE, 309–319. <https://publicaciones.notariado.org/p/revista-juridica-del-notariado-extra-14>
- Maddocks, P. (2016). *Termination of contracts by convenience*. LexisNexis.
- Michaels, R., & Jansen, N. (2006). Private law beyond the state? Europeanization, globalization, and integration. *The American Journal of Comparative Law*, 54(4), 843–890. <https://doi.org/10.1093/ajcl/54.4.843>
- Miquel González, J. M. (2006). *La nulidad de las condiciones generales*. Editorial Civitas.
- Peña López, A. (2019). La protección del consumidor frente a cláusulas abusivas en contratos en masa. *Derecho, Empresa y Sociedad*, 42(1), 89–112.

- Posner, R. A. (2003). *Economic analysis of law* (9th ed.). Aspen Publishers. <https://aspenpublishing.com/products/posner-economic-analysis-of-law-9e>
- Sánchez Calero, F., & Calero Guijarro, J. S. (2020). *Principios de derecho mercantil* (25.^a ed.). Thomson Reuters Aranzadi.
- Sánchez Calero, F., & Calero Guijarro, J. S. (2029). *Principios de derecho mercantil* (24.^a ed.). Thomson Reuters Aranzadi. (Nota: revise el año 2029, posiblemente es un error tipográfico en la fuente.)
- Smits, J. M. (2021). *Contract law: A comparative introduction*. Edward Elgar Publishing. <https://www.e-elgar.com/shop/usd/contract-law-9781800373129.html>
- Stone, A. (1986). The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. By Oliver E. Williamson (New York: Free Press, 1985). *American Political Science Review*, 80(4), 1424–1425. <https://doi.org/10.2307/1960952>
- Summers, R. S. (1968). “Good faith” in general contract law and the sales provisions of the Uniform Commercial Code. *Cornell Law Faculty Publications*, Paper 1137. <http://scholarship.law.cornell.edu/facpub/1137>
- Vega Jiménez, A., & Paniagua Zurera, M. (2023). *La contratación mercantil. Derecho de los contratos mercantiles. Derecho de los títulos valores* (2.^a ed., pp. 11–15). Iustel. https://www.iustel.com/diario_del_derecho/noticia.asp?ref_iustel=1236863