

## 1. PRESENTACIÓN

Esta investigación se realizó por iniciativa de la Cámara de Comercio de Duitama, en cumplimiento de la función asignada por la Ley 410 de 1971 Código de Comercio Artículo 86 Numeral 5to (1) y el Decreto 898 de 2002 en su Art. 10 Numeral 4to. (2). 1. Art. 86 No 5to C. C. "Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas. Recopilar y certificar las costumbres locales mediante investigación realizada por cada Cámara dentro de su propia jurisdicción. La investigación tiene por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública uniforme y reiterada, siempre que no se opongan a normas legales vigentes.

El sector de vehículos usados es tal vez uno de los más competidos debido a la gran cantidad de concesionarios establecidos a lo largo de todo el país, además de que hoy en día gracias a los diferentes portales de internet que brindan una ayuda en la labor de la venta de vehículos usados, son muchas las personas particulares que publican sus vehículos en estos portales.

La consignación se da cuando la concesionaria sólo sirve de intermediario para la venta del vehículo usado. Puesto que el vehículo no pasa a su nombre, sino directo al comprador que se consiga. En este caso, la empresa cobra por este servicio y el vehículo igualmente debe pasar por una minuciosa inspección y se han especializado también en comercializar vehículos de transporte pesado (buses, volquetas, tractocamiones, camiones, ambulancias, turbos) y ofrecer servicios complementarios con respecto a los trámites de los vehículos, mantenimiento mecánico, pintura, entre otros.

El mercado de la compra y venta de vehículos es un escenario que ha venido creciendo en los últimos años, debido a la subida del dólar, las personas buscan conseguir un vehículo a un precio justo y en condiciones óptimas, es por ello que se ha dinamizado la comercialización de los vehículos usados según "cifras de Fenalco y el Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT), la comercialización de vehículos usados es un mercado en alza". (EL ESPECTADOR, 2016, parr.02). Sin embargo, la tramitología correspondiente ha venido afectando, a las personas que desean comprar o vender vehículos de segunda.

La práctica comercial que se viene aplicando por la gestión de intermediación para facilitar la compraventa de vehículos usados integra tres sectores: compradores, vendedores y mediadores, estos últimos están identificados como corredores de negociación y comisionistas, quienes al mismo tiempo que generan empleo, pueden estar inmersos en situaciones conflictivas por la carencia de una norma que regule en forma obligatoria el monto de una comisión a que tienen derecho dichos sectores.

## 2. INTRODUCCIÓN

Se desarrolló la actividad de gestión, indagación, análisis y verificación para entregar un resultado final de investigación realizada por la Cámara de Comercio de Duitama para este año 2022, con el propósito de establecer si esta práctica comercial a verificar ES O NO UNA COSTUMBRE MERCANTIL, determinada como **ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE SE PACTE UN PORCENTAJE POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA VEHÍCULOS USADOS POR LAS CONSIGNATARIAS Y LA RESPONSABILIDAD DE ESTAS CON EL BIEN EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ**, estableciendo que exista regulación jurídica hacia los concesionarios, consignatarias, de igual manera para los portales web, página o sitio de internet que tengan como objeto social la comercialización de vehículos usados, siempre y cuando se cumpla con los requisitos establecidos por el Código de Comercio y sus variables de validación como son: Legalidad, Uniformidad, Reiteración, Vigencia y Publicidad y éstas den una calificación afirmativa igual o superior al 70%.

En la primera parte de este estudio de verificación se establece, como primer orden en el contenido los antecedentes que hacen referencia a los diferentes estudios de verificación mercantil que en los últimos tiempos de esta década se han venido realizando por la Cámara de Comercio de Duitama, algunos han quedado simplemente en la indagación, caracterización, verificación ya que no cumplieron con el objetivo principal de aprobación según los parámetros del artículo 86 del Código de Comercio y otros de ellos que si cumplieron con el proceso completo hasta ser certificados como una Costumbre Mercantil por parte de su Junta Directiva. De igual manera se describe un estado de arte de los diferentes estudios de verificación que en el último tiempo han realizado algunas Cámaras de Comercio del país relacionada con la temática del estudio.

Como siguiente término, se fundamenta el variado articulado jurídico y comercial que permite establecer la normatividad para que las Cámaras de Comercio de Colombia puedan determinar si una práctica comercial tiene la oportunidad siempre y cuando cumpla con los lineamientos que regula el Código de Comercio ser certificada como una costumbre mercantil por parte de sus juntas directivas. Para este caso en estudio se hace particularidad de la regulación comercial que tiene que ver con la comercialización de la compraventa en el sector automotor de vehículos usados, a través de la intermediación de los concesionarios o consignatarias, integrando también a los asesores comerciales de los establecimientos comerciales en mención, así como los llamados comisionistas y corredores de negociación. Para este estudio de verificación lo fundamental es verificar si en verdad existe tal comisión por la intermediación de la compraventa de los vehículos usados, a cuánto corresponde su valor, si esta será asumida por el vendedor, por el comprador o por el concesionario o consignataria; por último y no menos importante la responsabilidad de los establecimientos comerciales con respecto a la tenencia de los vehículos de manera temporal.

En tercer orden, se describe un fundamento conceptual del estudio de verificación, en este se detalla lo que tiene que ver con la definición y concepto de la diferente terminología y la temática relacionada, como es para el caso haciendo referencia a conceptos de compraventa y comercialización de los vehículos usados, el término de comisionista, corretaje de negociación en la figura de compraventa de bienes; así como las generalidades referente al tema central teórico denominado la Costumbre Mercantil, haciendo una reseña de su origen, concepto o definición, las funciones que cumple en la regulación comercial, las clases de Costumbre Mercantil que se dan en el universo de la actividad mercantil, exactamente cuál es el procedimiento para poder que una Cámara de Comercio certifique una práctica comercial como Costumbre Mercantil.

Para la caracterización socioeconómica de este estudio de verificación como capítulo de fundamento, se determinó verificar el comportamiento de comercialización, compraventa, traspaso de los vehículos usados durante este año 2022. Por último está el fundamento técnico, que en importancia es el relevante e importante del estudio de verificación, en el cual se describe todo lo relacionado al objetivo general de la investigación, el desarrollo de los objetivos específicos, la determinación de la muestra de los concesionarios y consignatarias de comercialización, compraventa y consignación de los vehículos usados para los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá; la justificación de cómo fueron escogidos y determinados los concesionarios y consignatarias de vehículos usados, marco de acción geográfica, el test de indagación con la preguntas determinantes para que se cumpla con el artículo 86 del Código de Comercio de Colombia, el desarrollo de la indagación, tabulación y resultado final que permita verificar si esta práctica comercial puede ser certificada como costumbre mercantil.

Una vez verificada la parte técnica se determina la parte concluyente si los requisitos comerciales como: Que no sea contraria a la Ley, Obligatoriedad, Uniformidad, Publicidad, Vigencia cumpla cada una de ellas con la respuesta afirmativa mayor o igual al 70%. Una vez se establece la parte concluyente con respecto a la certificación de la práctica comercial como costumbre mercantil, asimismo se hace referencia de la bibliografía de los textos, revistas, documentos y portales web empresariales de esta temática verificada para el año 2022.



### **3. ANTECEDENTES DE ESTUDIOS DE VERIFICACIÓN**

La Cámara de Comercio de Duitama -CCD- despierta el interés por realizar estudios de verificación con el propósito de mirar la oportunidad de ser certificados como costumbre mercantil como fuente de derecho en la actividad comercial.

En el año 2012, se lleva a cabo el estudio de verificación "DEMANDA Y OFERTA DE LOS CANONES DE ARRENDAMIENTO PARA LOCALES COMERCIALES EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA Y PAIPA".

En el año 2015, la Cámara de Comercio de Duitama -CCD- ve viable realizar el estudio de verificación denominado "SI LA PRÁCTICA COMERCIAL LOGÍSTICA DE TRANSPORTE TERRESTRE AUTOMOTOR DE CARGA CUMPLE PARA SER CERTIFICARSE COMO COSTUMBRE MERCANTIL".

En el año 2016, se da visto bueno por parte de la entidad corporativa mercantil, llevar a cabo el estudio de verificación que se llamó "EN LA PRÁCTICA COMERCIAL DE LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES ¿QUIÉN ASUME EL PAGO DE LOS GASTOS NOTARIALES EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA Y PAIPA? Y SI SE PUEDE SER CERTIFICADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL".

En el año 2017, las directivas de la Cámara de Comercio -CCD- en cabeza de su Presidencia Ejecutiva acceden realizar el estudio de verificación identificado como "SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPRE, PUEDE SER CERTIFICADA COMO UNA COSTUMBRE MERCANTIL".

En el año 2018, se escoge la práctica comercial "ESTUDIO DE VERIFICACIÓN DE LAS ACCIONES QUE SE DESPRENDEN DEL DESISTIMIENTO DEL PASAJERO EN EL CONTRATO DE TRANSPORTE TERRESTRE EN LA NUEVA TERMINAL DE PASAJEROS DEL MUNICIPIO DE DUITAMA Y EL MUNICIPIO DE PAIPA", y su validación como costumbre mercantil.

En el año 2020, se define realizar el "ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE EXISTA UN ACUERDO ENTRE EL PROPIETARIO DEL LOCAL COMERCIAL Y EL NUEVO ARRENDATARIO, CONSISTENTE EN QUE ESTE ÚLTIMO LE PAGUE AL ANTIGUO, UNA PRIMA EQUIVALENTE A LA INDEMNIZACIÓN QUE TENDRÍA QUE PAGAR EL PROPIETARIO POR ARRENDAR EL LOCAL PARA DESARROLLAR LA MISMA ACTIVIDAD COMERCIAL QUE ESTABA EJECUTANDO EL ANTIGUO ARRENDATARIO".

Para el año 2021, se determinó por parte de la entidad verificar la práctica comercial denominada "ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE LA PÁGINA O SITIO DE INTERNET SE LE CONSIDERE COMO PARTE INTEGRANTE DEL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO".

#### 4. ESTADO DE ARTE

-La Cámara de Comercio del municipio de Sincelejo en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://ccsincelejo.org/estudios-investigaciones-y-otras-publicaciones/>: *"En Sincelejo existe la costumbre mercantil entre los concesionarios de cobrar al vendedor del vehículo usado una comisión del 3% sobre el valor del mismo, así mismo es costumbre que éstos paguen a sus asesores comerciales una comisión del 1% sobre el valor del vehículo nuevo, por su intermediación en la venta"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Barrancabermeja en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.ccbarranca.org.co/ccbar/index.php/costumbre-mercantil>: *"El Porcentaje del 5% en la Comisión por la Intermediación en la Compraventa de Vehículos Usados en el Municipio de Barrancabermeja"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Cali en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.ccc.org.co/minisite-costumbre/sector-automotor/>: *"En Cali es costumbre mercantil en la compraventa de vehículos particulares usados que el propietario del vehículo pague al corredor una remuneración que oscila entre el 3% y el 4% cuando por su intermediación se logra vender el vehículo"*. *"En Cali es costumbre mercantil en la compraventa de vehículos particulares usados que los gastos de traspaso los paguen el vendedor y el comprador por partes iguales"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Neiva en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.cchuila.org/?=costumbre+mercantil>: *"Es costumbre mercantil en Neiva que se cobre un porcentaje por la intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados, con cargo al vendedor, la cual oscila entre el 1% y el 3%"*

-La Cámara de Comercio del municipio de Bucaramanga en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.camaradirecta.com/en/costumbre-mercantil-ciudadanos/>: *"En Bucaramanga y su área metropolitana es costumbre mercantil otorgar descuentos o promociones permanentes en los concesionarios para incentivar la venta de vehículos nuevos tales como radios, tapetes, forros, Matricula y SOAT, primer año de impuesto, sensores y cámara trasera, vidrios polarizados o accesorios en general"*. *"En Bucaramanga y su área metropolitana es costumbre mercantil que al celebrarse un contrato de compraventa de un vehículo usado los gastos de traspaso deben ser pagados por partes iguales entre las partes"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Montería en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web *"Comisión por intermediación en la compraventa y consignación de vehículos usados"*

-La Cámara de Comercio del municipio de Tuluá en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web *"En los negocios de compraventa de vehículos usados, es práctica común que el impuesto de rodaje del año vigente sea cancelado a prorrata entre el comprador y vendedor". "En Tuluá Valle Del Cauca, en los contratos de compraventa de vehículos usados, es costumbre mercantil que el pago de traspaso sea asumido por ambas partes en igual proporción"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Valledupar en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://ccvalledupar.org.co/costumbre-mercantil-certificadas/>: *"Es costumbre mercantil pagar una comisión por intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados. "Pago conjunto de gastos de traspaso de vehículos usados"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Manizales en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.ccmpec.org.co/>: *"Es costumbre mercantil en Manizales, la relacionada con la comisión que se paga en la venta de vehículos usados, la cual es del tres por ciento (3%), valor que está a cargo del vendedor del vehículo y se paga al momento de la venta del mismo"*.

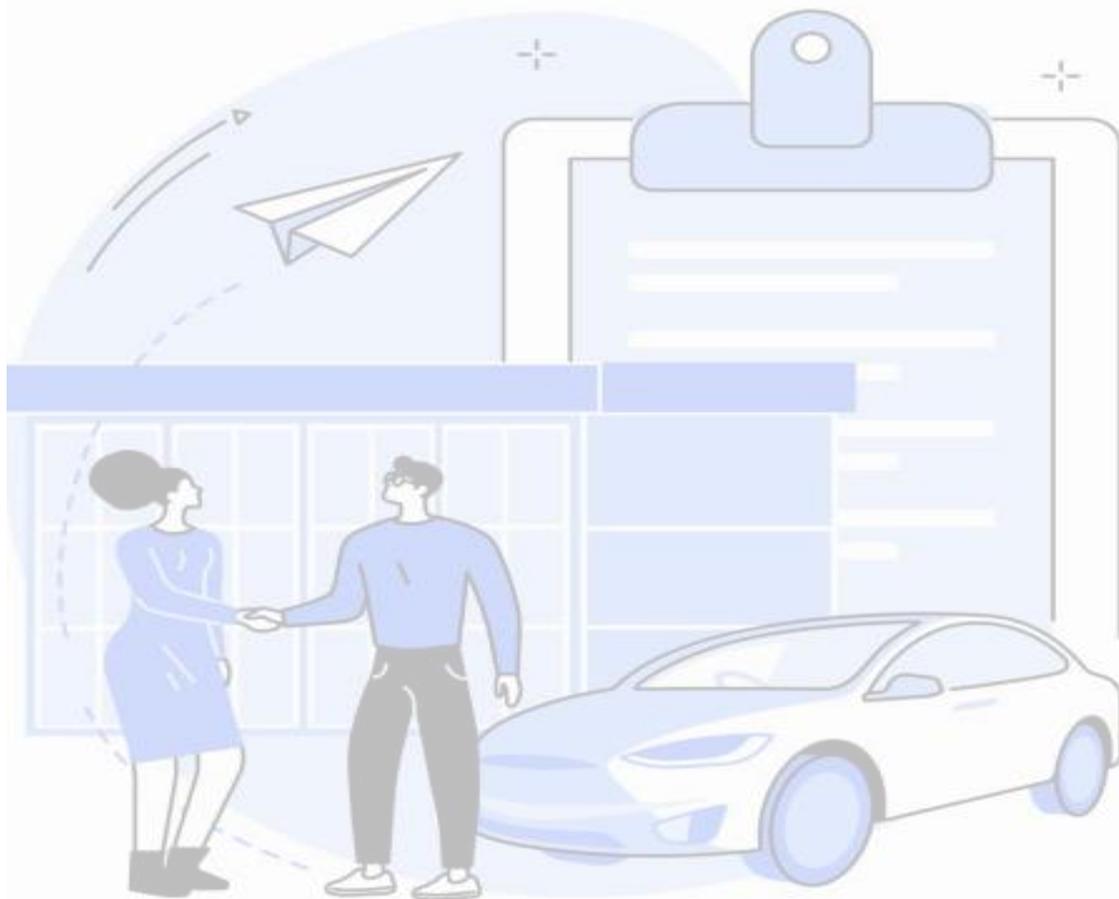
-La Cámara de Comercio del municipio de Cúcuta en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://ns3.cccucuta.org.co/noticias-7-m/927-costumbres-mercantiles.htm>: *"Comisión por intermediación en la compraventa de vehículos particulares usados"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Ibagué en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://ccibague.org/registros-publicos/costumbre-mercantil/>: *"En los contratos de compraventa de vehículos particulares usados, los pagos de los gastos de traspaso son asumidos en partes iguales por el comprador y el vendedor"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Barranquilla en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.camarabaq.org.co/acerca-de-nosotros/ley-de-transparencia/costumbres-mercantiles/>: *"En Barranquilla, es costumbre mercantil que en los contratos de compraventa de vehículos usados, el pago de los gastos de traspaso sea asumido por el comprador, y el de los impuestos que graven el vehículo, correspondientes al año en curso, sea asumido por el comprador y el vendedor, proporcionalmente al tiempo que corresponda a cada uno, de acuerdo con el número de meses del año calendario que hayan transcurrido al momento de la venta. (Aprobada Resolución 29 de octubre 1 de 2013)"*.

-La Cámara de Comercio del municipio de Bogotá en su información de estudios económicos tomando como fuente su portal web <https://www.ccb.org.co/Costumbre-Mercantil/Listado-de-Costumbres-Mercantiles>: "En Bogotá, D. C., en los contratos de compraventa de vehículos particulares usados, es costumbre mercantil que el pago de los gastos de traspaso se asuma por el comprador y el vendedor por iguales partes". "En Bogotá, D. C., en los contratos de compraventa de vehículos particulares usados, es costumbre mercantil prorratear el pago del impuesto del último año del vehículo proporcionalmente entre comprador y vendedor". "En Bogotá, D. C., es costumbre mercantil que, en el contrato de consignación de vehículos automotores usados, el consignatario tenga un plazo mínimo de 30 días para venderlos o en su defecto, devolver aquellos no vendidos". "En Bogotá, D. C., en los contratos de compraventa de vehículos usados de servicio particular, es costumbre mercantil que el vendedor entregue al comprador los siguientes accesorios: llanta de repuesto y tapetes". "En Bogotá, D. C., en los contratos de compraventa de vehículos usados de servicio público, es costumbre mercantil que el vendedor entregue al comprador la llanta de repuesto".

## CONCESIONARIO



## 5. MARCO JURÍDICO QUE VALIDA EL ESTUDIO

Para que la costumbre tenga la misma autoridad que la ley comercial, ésta debe, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 3° del Código de Comercio (Decreto 410 de 1971), no contrariar manifiesta o tácitamente la ley comercial y que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella.

Dado entonces su relación directa con las actividades desplegadas por los comerciantes en las dinámicas propias del comercio, el Decreto 410 de 1971 en su artículo 86 numeral 5°, la Ley 1564 de 2012 en sus artículos 178 y 179, Decreto 2042 de 2014 en el artículo 4° numeral 4° y el Decreto 1074 de 2015 artículo 2.2.2.38.1.4., han confiado a las Cámaras de Comercio la función de *Recopilar y certificar la costumbre mercantil mediante investigación realizada por cada Cámara de Comercio dentro de su propia jurisdicción. La investigación tendrá por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme, reiterada y general, siempre que no se opongan a normas legales vigentes* (Decreto 1074 de 2015).

Artículo 3° del código de comercio donde establece la validez de la Costumbre Mercantil; *"La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contrarié manifiesta o tácitamente y que los hechos constitutivos de la misma le sean públicos, uniformes y reiterados en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella". En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.* Ley 153 de 1887; artículo 13. *"La costumbre, siendo general y conforme con la moral cristiana, constituye derecho, a falta de legislación positiva".*

Código de Civil artículo 8°. *"La costumbre en ningún caso tiene fuerza contra la ley. No podrá alegarse el desuso para su inobservancia, ni práctica, por inveterada y general que sea".* Artículo 190 Código de Procedimiento Civil - *Prueba de la costumbre mercantil; "La costumbre mercantil nacional invocada por alguna de las partes, podrá probarse también por cualquiera de los medios siguientes: 1. Copia auténtica de dos decisiones judiciales, definitivas que aseveren su existencia. 2. Certificación de la cámara de comercio correspondiente al lugar donde rija".*

De acuerdo con la interpretación de la jurisprudencia mercantil, la ley comercial establece las siguientes funciones mercantiles de la costumbre: 1- *Función Interpretativa; sirven para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles. (Artículo 5 Código de Comercio).* 2- *Función Interpretadora; cuando una norma mercantil remite expresamente a la costumbre de manera que esta viene a completar la norma, convirtiéndose en parte de ella.*

3- *Función Normativa*; cuando la costumbre reúne los requisitos del artículo 3º del Código de Comercio, se aplica como regla de derecho, a falta de norma mercantil expresa o aplicable por analogía. Una costumbre mercantil que reúne los requisitos del artículo 3º del Código de Comercio: Que no sea contraria a la Ley, Publicidad, Uniformidad, Reiteración, obligatoriedad es importante porque:

- Constituye un mecanismo ágil para que una práctica comercial pueda ser certificada como costumbre mercantil, cuando esta práctica comercial reúne todos los requisitos anteriores, puede ser certificada como costumbre mercantil por las cámaras de comercio.
- Contribuye a regularizar las prácticas realizadas por los comerciantes evitando conflictos futuros, puesto una costumbre mercantil puede ayudar a resolver los casos en los cuales no existe una ley o un contrato. Puede llegar a tener la misma autoridad que la ley escrita cuando no hay una norma expresa o aplicable a un determinado asunto, la costumbre mercantil se aplica con la misma validez y obligatoriedad que la ley. En consecuencia, en caso de duda sobre un hecho que sea constitutivo de costumbre mercantil, se puede probar su existencia ante los jueces o ante cualquier persona que intente desconocer dicha práctica o uso con un certificado de la Cámara de comercio respectiva.

De acuerdo con lo que establece el Código de Comercio las costumbres mercantiles se pueden clasificar como:

- *Costumbres locales*: son aquellas que se practican solo en una región determinada y son las certificadas por las cámaras de comercio. (Código de Comercio art. 3º).
- *Costumbres generales*: son aquellas conocidas u observadas en todo el territorio. En otras palabras, son las costumbres nacionales. (Código de Comercio art. 3º).
- *Costumbres extranjeras*: son aquellas que son practicadas en un país extranjero. (Código de Comercio art.8º).
- *Costumbres internacionales*: son aquellas que se observan en varios Países. (Código de Comercio art.9º).

La costumbre mercantil local y nacional puede ser probada por varios medios:

- **Testimonios**: es la declaración que hace una persona ante un juez en donde expresa su conocimiento sobre ciertos hechos. La costumbre mercantil puede ser probada por lo menos con 5 testimonios provenientes de comerciantes inscritos en el registro mercantil de las cámaras de comercio, los cuales deben dar cuenta razonada de los hechos y requisitos exigidos por el código de comercio.
- **Decisiones judiciales**: como, por ejemplo, las sentencias de los jueces sobre un determinado asunto. Las costumbres mercantiles se pueden probar siguiendo lo establecido por el Código de Comercio y el Código de Procedimiento Civil, con 2 copias autenticadas de decisiones judiciales que no tengan más de 5 años de expedición.

•Certificación de las Cámaras de Comercio: la costumbre mercantil local también se puede probar con las certificaciones que expidan las cámaras de comercio del lugar donde esta se presenta.

El documento elaborado por la Cámara de Comercio de Bogotá (2011), a continuación, se expone de manera sucinta y clara, en qué consiste cada uno de los requisitos para la certificación de la costumbre mercantil, toda vez que cada uno de ellos fue objeto de la investigación y de la aplicación del instrumento de recolección de la información.

*De acuerdo al documento en mención, los requisitos objetivos son: i) requisito de generalidad o publicidad, el cual establece que la "costumbre debe ser reconocida por el grupo o sector dentro del cual va a regir, es decir, tiene que ser notoria o conocida por quienes se encuentran regulados por ella para que pueda ser aceptada como norma de derecho", el (ii) requisito de uniformidad que dicta que las "prácticas deben realizarse de la misma forma, es decir, se refiere a la manera como se lleva a cabo la práctica mercantil", el (iii) requisito de reiteración que establece que los "actos que forman la costumbre deben haberse repetido y practicado durante cierto tiempo, es decir no pueden ser transitorios u ocasionales" y, finalmente, el último requisito objetivo, el de la (iv) vigencia, que si bien no se encuentra reconocido en el artículo 3º, ha sido ampliamente reconocido por la doctrina, el cual determina "la permanencia en el tiempo de la práctica realizada por los comerciantes". Y, respecto del requisito subjetivo, el de obligatoriedad, el cual "hace referencia al convencimiento por parte de las personas que realizan determinada práctica de no poder sustraerse a su cumplimiento, generando así una norma jurídica", es decir, "que todos aquellos que la observan estén dispuestos a cumplir sus disposiciones en cualquier circunstancia". (GARCIA, 2002).*

Que el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio, el numeral 4 del decreto 2042 de 2014 y ahora el artículo 2.2.2.38.1.4. del decreto 1074 de 2015 numeral 4, le ordena a las Cámaras de Comercio la función de recopilar y certificar costumbres mercantiles mediante investigación realizada dentro de su propia jurisdicción, las cuales tendrán por objeto establecer si las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme, reiterada y general, siempre que no se oponga a las normas legales vigentes. En concordancia con lo anterior, la Cámara de Comercio de Duitama -CCD- procede a realizar el estudio de verificación definitivo en los siguientes términos: Se validará que la práctica objeto de investigación: a) no esté regulada, b) que sea legal, c) que sea una práctica o actividad comercial, d) que su certificación genere efectos jurídicos, e) que posea alto impacto, y con base en lo anterior, se define el sector económico al que pertenece, así como el grupo objetivo para la aplicación de la encuesta, su análisis y verificación respectiva. Que según el artículo 3 del Código de Comercio la costumbre mercantil tiene los mismos efectos de autoridad que la ley comercial, siempre que no contravenga manifiestamente la ley. Para adquirir dichos efectos, la costumbre debe reunir los elementos de ser una práctica pública, uniforme y reiterada, lo cual debe obedecer consecuentemente a un esfuerzo probatorio que indique que esa práctica es de tal talante para adquirir los efectos mismos de la ley.

Que la costumbre mercantil debe cumplir tres funciones principales, a saber: i) La interpretativa, tal como está establecido en el artículo 5 del Código de Comercio., determinada como aquella que busca precisar el sentido de las palabras o frases técnicas usuales que se emplean en el intercambio comercial, así como para interpretar los actos y convenios mercantiles; ii) La integradora, como complementos de las normas jurídicas dictadas por el legislador, es decir, cuando el mismo legislador la invoca y eleva a categoría de preceptos obligatorios; y, iii) la función de colmar las lagunas de la ley, también llamada creativa o normativa, cuando a falta de norma expresa o aplicable por analogía o de estipulaciones contractuales, surgen como reglas de derecho en los casos previstos por el artículo 3 del Código de Comercio. En cuanto a la normatividad vigente para el sector automotor comercialización y compraventa de vehículos usados, establece las normas, el cumplimiento y las funciones, así:

El Libro Tercero, Título XXIII del Código Civil, regula bajo la denominación de "*Que la Compraventa es una actividad considerada mercantil*", según el artículo 1849 de este código, el contrato de compraventa regulado por el Código Civil en su Artículo 1849 del Libro Tercero, Título XXIII, estipula que la misma es el acto en virtud del cual una parte se obliga a vender y la otra a comprar determinada cosa, el dinero que se paga por ella se determina precio.

El contrato de compraventa cuya esencia es transmitir el dominio o propiedad de la cosa, se reviste de ciertas connotaciones jurídicas como son la consensualidad, obligatoriedad y onerosidad del mismo; desde este aspecto el contrato de compraventa tanto civil como comercial, deja un vacío normativo y discrecional de las partes con respecto a la forma en que se efectúa el pago, el tiempo para hacer efectivo el mismo y condiciona la entrega de la cosa u objeto del contrato a la realización del pago.

El contrato de compraventa, es el más común en la legislación colombiana, el Código Civil lo define en su Artículo 1849 como "*un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero, aquella se dice vender y ésta comprar*". Tanto el Código Civil y como el Código de Comercio lo caracterizan así: "*Por ser un Contrato nominado o típico, puesto que se encuentra reglamentado en la Ley. -Por ser un Contrato bilateral, ya que obliga tanto al vendedor como al comprador de la cosa. - Por ser un Contrato oneroso, requisito esencial, porque si no, no existiría compraventa, si no que derivaría en uno de donación -Por ser un Contrato consensual, se perfecciona por el mero consentimiento de las partes. -Por ser un Contrato conmutativo, el precio que paga el comprador es equivalente al valor de la cosa que se transfiere*".

Asimismo, dentro de los elementos que un Contrato de compraventa deberá contener está: **COSA:** objeto material, en oposición a los derechos creados sobre él y a las prestaciones personales. Son bienes o derechos que estén dentro del comercio. **PRECIO:** Significa valor pecuniario en que se estima algo, valor que se pide por una cosa o servicio.

Sus condiciones deben ser: cierto, verdadero, en numerario y justo. **PERSONAS O PARTES:** El vendedor, que es la persona física o jurídica que transfiere la propiedad, y el comprador, quien es que la adquiere. **FORMALES:** Regularmente los contratos de compraventa no se otorgan por escrito, ya que la Ley no requiere tal formalidad; sin embargo, en la práctica es habitual que el consentimiento se plasme en documento privado que sirva de prueba. Hay excepciones en diferentes ordenamientos jurídicos, por ejemplo, para el caso de bienes inmuebles, o ciertos otros contratos que se obligan a realizar por escrito, expresa o tácitamente. **DE VALIDEZ:** la capacidad, en donde el principio general dice que, toda persona capaz de disponer de sus bienes, puede vender, y toda persona capaz de obligarse, puede comprar; y el consentimiento, que se refiere a que haya un acuerdo de las partes, que recaiga sobre el precio y la cosa.

Ahora, cuando se realiza un Contrato de compraventa, este trae algunos efectos como son en primer orden las obligaciones del vendedor: Transmitir la propiedad o título de derecho, Conservar el bien objeto de la compraventa hasta su entrega, entregar la cosa, garantizar al adquirente una posesión útil, garantizar al comprador una posesión pacífica, responder a la entrega de la cosa y responder de los vicios y defectos ocultos que tenga la cosa. En segundo orden de los efectos que trae un Contrato de compraventa está las obligaciones del comprador: pagar el precio, pagar intereses en caso de mora o de compraventa con el precio aplazado, recibir la cosa comprada.

La Superintendencia de Industria y Comercio recomienda tanto para los compradores como vendedores de vehículos usados lo siguiente: *"Cuando se realice la compra de un vehículo usado en un concesionario o compraventa de vehículos, el vendedor podrá negarle la garantía del vehículo si le informa al comprador y este acepta claramente por escrito. De no hacerlo, deberá garantizar el vehículo por tres. Los concesionarios o particulares que vendan automotores usados deben informar de forma clara y mediante una guía por escrito (Letra Arial, texto tamaño 24, 28 títulos y 36 título principal) el tiempo que tiene el vehículo de garantía y las condiciones que debe cumplir para hacerla efectiva, excepto los que sean vendidos por subastas, remates judiciales o entre particulares". "Los vehículos usados pueden ser vendidos sin garantía, siempre y cuando se informe al consumidor dicha situación y éste acepte claramente por escrito. Si no se estipulare claramente y expresamente, dicha exoneración de la garantía o se omitiera mencionar respecto a las garantías al momento de la compra, la Ley 1480 de 2011, en su artículo 8° establece: los productos usados pueden ser vendidos sin garantía, siempre y cuando se le informe al consumidor dicha situación y éste acepte claramente por escrito. De lo contrario, se entiende que el producto usado tiene tres (3) meses de garantía contados a partir de la entrega del mismo, para que el productor o proveedor responda por la calidad, idoneidad, seguridad, el buen estado y el funcionamiento de los productos".* La definición del contrato de consignación se encuentra en el artículo 1377 de código de comercio que señala: *"Por el contrato de consignación o estimatorio una persona, denominada consignataria, contrae la obligación de vender mercancías de otra, llamada consignante, previa la fijación de un precio que aquél debe entregar a éste.*

*El consignatario tendrá derecho a hacer suyo el mayor valor de la venta de las mercancías y deberá pagar al consignante el precio de las que haya vendido o no le haya devuelto al vencimiento del plazo convenido, o en su defecto, del que resultare de la costumbre”.*

Respecto a la responsabilidad del consignatario frente a las mercancías que recibe en consignación dice el artículo 1378 del código de comercio: *“Salvo estipulación distinta, el consignatario es responsable de culpa leve en la custodia de las mercancías y en el cumplimiento del contrato, pero no responde por el deterioro o pérdida de ellas provenientes de su naturaleza, de vicio propio o de fuerza mayor”.* El contrato de consignación no es gratuito, de manera que el consignatario tiene derecho a una remuneración por la venta de las mercancías que reciba en consignación, que puede ser una comisión sobre la venta, o el mayor valor de venta que consiga, según pacten las partes, tal como lo establece el artículo 1379 del código de comercio: *“El consignatario podrá vender las cosas por un precio mayor que el prefijado, a menos que esta facultad le haya sido limitada por el consignante, caso en el cual tendrá derecho el consignatario a la comisión estipulada o usual y, en su defecto, a la que determinen peritos”.*

El corretaje no es más que una mera intermediación en busca de contactar a dos partes interesadas en un negocio, es decir, que su papel no es otro que procurar la relación de las partes. En el contrato de comisión es diferente, porque el comisionista es el que negocia con tercero la venta del producto, por cuenta del dueño o vendedor, como cuando se recurre a un vendedor profesional de vehículos quien busca el comprador y fija el precio con el comprador sin intervención del dueño del vehículo.

Las normas sobre el tema objeto de estudio en lo concerniente al Art. 1340 y 1341 Código Comercio, los cuales a su normatividad literal rezan en el artículo 1340: *“Se llama corredor a la persona que, por su especial conocimiento en los mercados, se ocupa como gerente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.”*

Que el artículo 1341 del Código de Comercio manifiesta: *“El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos, salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, el corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga, cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.”* De lo expuesto, se concluye que el contrato de corretaje es por el cual un intermediario emplea sus mayores esfuerzos para concretar un contrato de compraventa de un bien, labor por la cual se le debe reconocer una remuneración.

En cuanto a la definición del contrato de corretaje, la sala civil de la Corte suprema de justicia señala en la sentencia SC008-2021: *"El corretaje, regulado en los artículos 1340 a 1353 del Código de Comercio, es un contrato en virtud del cual una parte llamada corredora, experta y conocedora del mercado, contrae, para con otra denominada cliente, encargante o proponente, a cambio de una comisión, la obligación de gestionar, promover, inducir y propiciar la celebración de un negocio poniéndola en conexión con otra u otras, sin tener vínculos de colaboración, dependencia, mandato o representación con alguna de ellas"*.

El contrato de corretaje se diferencia del contrato de comisión, en que el comisionista actúa en nombre propio, es decir, los negocios que le encomiendan dueños y concedores los ejecuta en nombre propio, mientras que el corredor solo actúa para acercar a las partes para que estas celebren el negocio, el corredor es un facilitador de las relaciones entre comerciantes, ya que los pone en contacto para que estos realicen negocios.

Al pago que debe recibir el corredor por su labor el artículo 1341 del código de comercio establece que *"se le debe pagar lo que se haya establecido para que este actuara como intermediario, y a falta de estipulación, lo que se paga usualmente por esta labor o lo que fijen los peritos. A menos que se haya establecido otra cosa el pago del corredor les corresponde a las partes en igual proporción, la remuneración tendrá lugar siempre y cuando se celebre el negocio entre las partes, para el cual el corredor sirvió de intermediario; sin embargo, aunque el negocio comercial entre las partes no se celebre, el corredor tiene derecho a que se reembolsen los gastos en que haya incurrido como consecuencia de su labor encomendada, a menos que se haya estipulado lo contrario"*.

El contrato de corretaje y el contrato de comisión tiene bastantes similitudes, pero diferencias sustanciales. La principal diferencia es que en el corretaje no existe dependencia, mandato ni representación, en tanto en la comisión sí existe mandato como claramente lo señala el artículo 1287 del código de comercio: *"La comisión es una especie de mandato por el cual se encomienda a una persona que se dedica profesionalmente a ello, la ejecución de uno o varios negocios, en nombre propio, pero por cuenta ajena"*.

No obstante, es menester advertir que en lo que respecta a la comisión por la intermediación no se establece manifiestamente el porcentaje del mismo, sino que lo deja a criterio de las partes y a lo usual en este tipo de transacciones, motivo por el cual se deduce en manifestar que sobre este aspecto es necesario que entre la COSTUMBRE MERCANTIL a regular el vacío legal existente. Así las cosas, dentro de este contexto la CÁMARA DE COMERCIO DE DUITAMA inicia el proyecto de certificación como una costumbre mercantil.

## 6. JUSTIFICACIÓN COMERCIAL

Cuando en un sector se carece de la claridad jurídica pertinente, los operadores del sistema incurren en imprecisiones de variada índole a la hora de resolver conflictos o de ejecutar actos tendientes a llenar los vacíos heredados de la negligencia legislativa. Esos actos, mirados de manera subjetiva, representan por el transcurrir del tiempo, usos y prácticas que, por su grado de reiteración, obligatoriedad, uniformidad, vigencia y publicidad, llegan a tener suficiente poder impositivo y coercitivo para los actores sustanciales de la relación económica en si misma considerada.

Se observa que los propietarios de los vehículos con interés de negociarlos acuden a mecanismos distintos como el ofrecimiento directo, utilización de intermediarios y/o consignándolos en concesionarios dedicados a este oficio, para que sean ellos quienes de manera directa o a través de sus agentes o representantes, desarrollen una labor de mediación, agencia y/o corretaje y encuentren el cliente interesado para llevar a feliz término una negociación, consistente en la compra del vehículo ofrecido, actividad que le otorga al intermediario vendedor el derecho al pago de una contra- prestación denominada comisión a expensas del vendedor consignante del vehículo, quien cumplió su objetivo gracias a la colaboración del mediador comercial.

En virtud de lo anterior, es necesario identificar un marco jurídico aplicado a la actividad en mención, donde sus vacíos como en el caso de los criterios para fijar los pagos o montos de la comisión, puedan ser orientados a partir de un uso o práctica uniforme, pública y reiterada que se certifique por parte de la Cámara de Comercio de Duitama para que además de servir de criterio equitativo entre las partes contratantes al cual ellas puedan acudir, sirva también como ayuda para que a partir de este trabajo investigativo, la Entidad antes Nominada cumpla con una de las funciones que le corresponde según lo estipulado en el artículo 85 del Código de Comercio, frente a la cual sus ejecutorias a la fecha se desconocen.

La realización de la recopilación de la información que identifique la costumbre mercantil en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Duitama, se justifica en la medida que arroja los datos necesarios que demuestren si existe, o no costumbre mercantil y cuáles son los sectores, de acuerdo al artículo 3° del Código de Comercio, identificando su uniformidad, reiteración, obligatoriedad, vigencia, publicidad, practica comercial y que no es contraria a la ley.

Su importancia radica en lograr establecer un patrón de conducta comercial que contribuya a una mejor organización y funcionamiento de los sectores objeto de estudio en la jurisdicción geográfica de la entidad. Por tanto, el presente estudio cuenta con los recursos humanos, técnicos, tecnológicos, económicos para su realización, fundamentado en un trabajo de campo basado en una investigación de tipo descriptiva.

## 7. MARCO CONCEPTUAL

De acuerdo a la definición en la página de Confecámaras, *LA CÁMARA DE COMERCIO* “es la entidad que integra a los comerciantes como personas jurídicas de derecho privado que cumplen por delegación legal algunas funciones públicas como es el caso de los registros públicos: mercantil, proponentes y entidades sin ánimo de lucro, carácter privado que no pierden por el hecho de que hayan recibido el encargo de cumplirlas”

*LA COSTUMBRE MERCANTIL* está definida por el Código de Comercio “como al conjunto de usos o prácticas que realizan los comerciantes, y que cumplen con los requisitos exigidos por el Código de Comercio para adquirir tal denominación. De acuerdo al mismo Código de Comercio para que una costumbre mercantil sea válida deberá cumplir con los siguientes requisitos: Uniformidad, Reiteración, Obligatoriedad, Publicidad Vigencia y que sea reconocida como actividad mercantil”.

Se denomina *COSTUMBRE LOCAL* a la que rige en un determinado lugar del territorio nacional. Como está costumbre la recopila y certifican las cámaras de comercio, cuya competencia es local, es decir que tienen jurisdicción en una determinada área, se puede decir que la costumbre local está asociada con el área geográfica al igual que las Cámaras de Comercio.

*LA COSTUMBRE NACIONAL* es la que rige en toda la Nación. En otros términos, se trata de una costumbre que se extiende a todo el territorio del país. Muchos autores sostienen que su certificación corresponde a las Confederaciones de Cámaras de Comercio, pero consultando el artículo 96 del Código de Comercio, se encuentra que tan solo se les faculta para recopilar las costumbres que tengan carácter nacional, que no es lo mismo que certificar su existencia.

Uno de los requisitos para que una práctica comercial pueda ser certificada como costumbre mercantil, es el requisito de *UNIFORMIDAD* haciendo referencia al hecho de que la costumbre sea observada por todas las personas o la gran mayoría de ellas; sin embargo, es importante indicar que existen costumbres “gremiales” es decir, costumbres que son observadas no por la totalidad de personas de un lugar, como se indicaba en precedencia, sino sólo por los individuos que desempeñan cierta actividad económica, como por ejemplo, la comisión que se deberá cobrar que en determinado territorio de Colombia por la intermediación de la compraventa de un bien inmueble; en el sentido que otorga esta interpretación, la uniformidad hace referencia a la población que se desempeña en esta determinada actividad y para que alcance a ser obligatoria la costumbre, al igual que la ley positiva, deberá ser observada y cumplida por la totalidad o por lo menos la mayoría de las personas que se dediquen a esta actividad económica y comercial.

*LA REITERACIÓN*, este concepto va ligado a la uniformidad, pero no entendida dentro del campo espacial sino, dentro del campo del tiempo, es decir, la costumbre debe ser observada con el paso de los años, debe ser un hábito social que se consolide e implante como norma jurídica, en atención a su repetida práctica y observancia dentro de un período determinado. Ahora bien, vale la pena preguntar ¿Cómo se corrobora ese período determinado? y en atención a esta interrogante, se debe decir que es imposible determinarlo, pues se puede afirmar que sólo existe la exigencia de que la costumbre deba estar vigente en el tiempo necesario para que se considere como una norma jurídica de obligatoria observancia, pero no determinar si es mucho o poco ese espacio temporal, así que, en cada caso concreto, será menester del juez valorar discrecionalmente esta circunstancia.

Debe considerarse la *OBLIGATORIEDAD* como vital en los negocios o por quienes la practican; para las Cámaras de Comercio debe existir un mínimo del 70% para declararse como probados. *LA VIGENCIA* es aquella costumbre que sea practicada actualmente y para la toma de la muestra. Ser de hábito, reconocimiento y conocida agrupa toda la temática del requisito de la *PUBLICIDAD*, la costumbre deber ser en este requisito observada de manera notoria por quienes se encuentran regulados por ella.

*CONTRARIA A LA LEY*, Se destaca la subordinación total de la costumbre a la ley en primer término, porque el artículo 1º del Código de Comercio dispone que la ley mercantil opera directamente y por analogía y en segundo lugar, porque en los casos expresamente regulados por la ley, ésta debe aplicarse, sin la posibilidad de que ninguna costumbre pueda "menoscabar su fuerza normativa, puesto que en el derecho escrito vigente no es dable esa posibilidad de que las costumbres deroguen las reglas de la ley escrita; y así es también como en los casos no regulados expresamente, pero semejantes a los que sí lo han sido, se aplica también la ley de forma "tácita" y se excluye la costumbre, que no puede contrariar la ley escrita, ni siquiera por oposición indirecta a aquellas normas que tácitamente o por extensión analógica rigen para los casos "Tácitos" o no expresos.

*EL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN*, hace referencia a que cierta información que se esté dando como práctica o actividad dentro de un contexto, sector, gremio, asociación o grupo sea cierta o no, para esto se debe confirmar con un levantamiento de evidencia y con algunas fuentes jurídicas, administrativas, sociales y económicas, mediante el análisis hacer que coincidan con el cumplimiento de normas y requisitos podrá ser reconocida y aprobada.

*EL ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO*, según el artículo 515 del código de comercio colombiano, dice: "Se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales".

**LA COMISIÓN POR COMPRAVENTA** es la cantidad que se cobra por realizar transacciones comerciales que corresponden a un porcentaje sobre el importe de la operación. **EL RUNT** es la sigla que denomina al Registro Único Nacional de Tránsito.

**LA SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO** en la circular única de protección al consumidor define el término vehículo como *"Todo aparato montado sobre ruedas que permita el transporte de personas, animales o cosas de un punto a otro por vía terrestre pública o privada abierta al público, conforme a lo establecido en el artículo 2° de la ley 769 de 2002 (Código Nacional de Tránsito Terrestre).*

**UN VEHÍCULO USADO** es definido por la Superintendencia de Industria y Comercio como un vehículo el cual tiene un kilometraje recorrido y ha sido objeto de un registro inicial. *(Ojo: La modalidad de algunos concesionarios ya no es movilizar los vehículos desde puerto –Buenaventura, Cartagena, etc., mediante "Carros niñera", sino que contratan personas para que los conduzcan desde dichos puertos hasta el punto de venta o concesionario, por lo que algunos son entregados hasta con 500 kilómetros de recorrido o simplemente les desconectan cables de tablero, para que no marquen el recorrido, antes de ser vendido).*

Quien tiene como actividad principal la distribución, comercialización y/o mercadeo de vehículos automotores y sus partes, repuestos o accesorios, pudiendo por autorización del fabricante, ensamblador, importador o representante de productor prestar el servicio de postventa y utilizar los bienes intangibles (imagen, posicionamiento comercial, procedimientos, modelos y patentes) de una o varias marcas determinadas se le es conocido como **CONCESIONARIO** y **CONSIGNATARIA**.

**COMISIONISTA** es aquella persona que trabaja a cambio de comisiones mercantiles, vendiendo a cuenta de otro y cobrando una comisión. El tipo de contrato que regula su trabajo es el de comisión mercantil, aquel establecido entre un comitente que contrata y un comisionista que realiza un trabajo puntual a cambio de una comisión pactada previamente. Este tipo de contrato está regulado por los artículos 244 a 280 del Código de Comercio y en los artículos 1709 a 1739 del Código Civil. **EL CONTRATO DE COMISIÓN MERCANTIL** es un contrato consensual, y por tanto no requiere estar escrito para ser válido. Debe estar ejecutado con buena fe e implica una serie de obligaciones y derechos para el comitente y el comisionista.

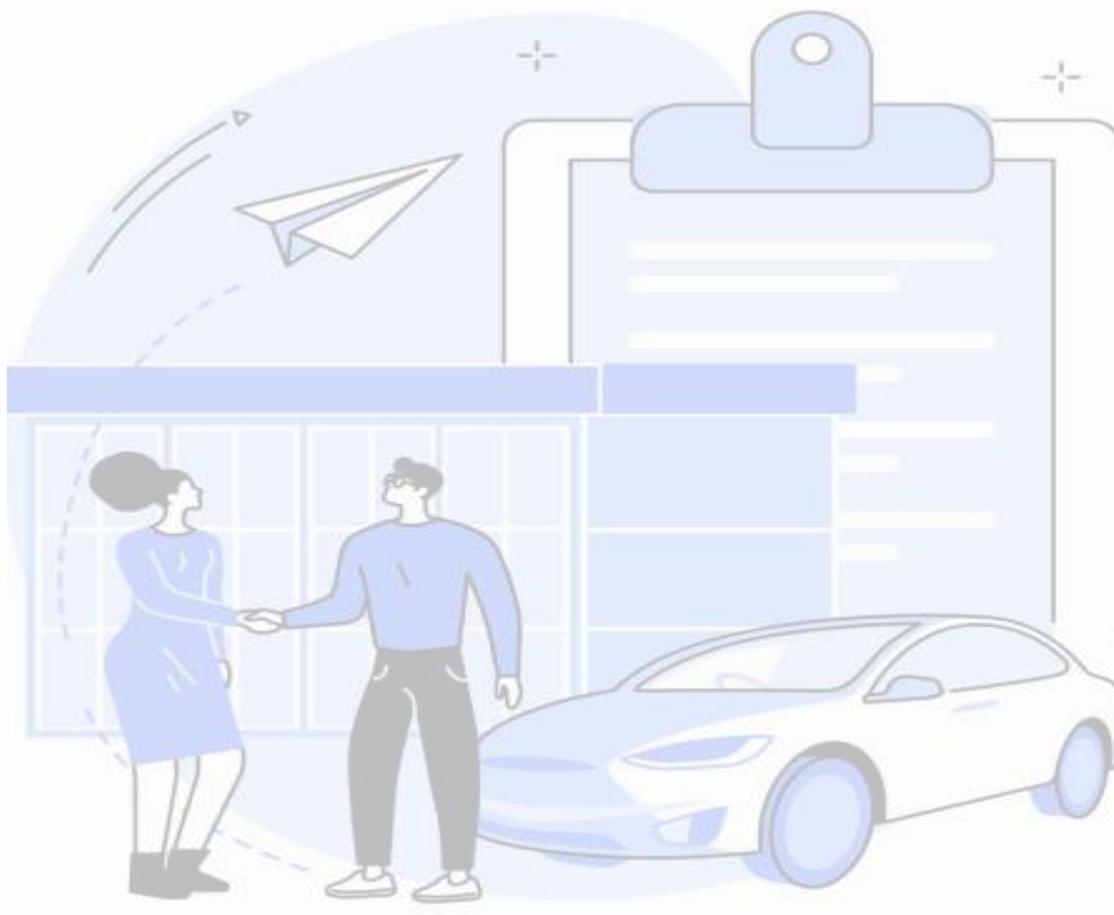
**LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LOS CONCESIONARIOS O CONSIGNATARIAS** es la comercialización de vehículos usados, pero también existen otras líneas de negocio que generan ingresos para estas, entre las que se encuentran: Importación, trámites financieros y de crédito, de tránsito y transporte y hasta alquiler de vehículos en casos especiales y bajo algunos requisitos y condiciones. Dentro de la operación de comercialización de los concesionarios o consignatarias de vehículos usados, los servicios fundamentales son:

*LOS VEHÍCULOS RETOMADOS*, Son aquellos automotores en los cuales el cliente desea un vehículo nuevo cualquiera sea su marca, y en parte de pago deja su vehículo usado. Este vehículo es recibido para su posterior comercialización.

*LOS VEHÍCULOS COMPRADOS*, el concesionario o consignataria compra los vehículos a aquellas personas particulares que están vendiendo su carro usado. Este proceso si se lleva a cabo directamente con la empresa.

*LOS VEHÍCULOS CONSIGNADOS*, en casos donde una persona necesita ayuda para vender su carro usado, el concesionario o consignataria tiene el servicio de consignación de vehículos. Estos vehículos los recibe bajo un contrato de consignación, en donde al momento de que se venda el vehículo, esta recibirá una comisión por la venta del mismo.

## CONCESIONARIO



## 8. RESEÑA HISTÓRICA

"En 1899 transitó por primera vez en las calles de Medellín el primer automóvil en Colombia. El modelo traído desde Francia fue un Dion Bouton, de combustión a gasolina y arranque con manivela. Se varaba fácilmente, su velocidad máxima era de 25 kilómetros por hora y un sistema de palancas con cadenas era el encargado de hacer al automotor rodar y girar según decisión del conductor". Tomada la información del portal web <https://www.portafolio.co/tendencias/hace-120-anos-circulo-en-medellin-el-primer-carro-en-colombia-536064>.

"En 1970 el gobierno colombiano alentó la fundación de la Sociedad de Fabricación de Automotores S.A., SOFASA, con el objetivo de ensamblar vehículos de la marca Renault y estimular el desarrollo de una industria automotriz y bajar precios en el país. Desde su fundación en 1970, SOFASA ha producido y comercializado más de 670.000 vehículos de las marcas Renault. En 1985 para comprar un Renault 4 –ensamblado por Sofasa– se necesitaban 64 salarios mínimos. El llamado amigo fiel valía alrededor de 865.000 pesos. Un Chevette, otro carro popular en la época, costaba 1.240.000 pesos, el doble de uno en Estados Unidos". Tomada la información del portal web <https://panoramacultural.com.co/historia/6564/la-historia-del-automovil-en-colombia-mas-de-un-siglo-a-toda-velocidad>.

"En febrero de 1901, llegó a Bogotá de acuerdo con el historiador Enrique Santos Molano, el 25 de febrero el primer automóvil, introducido por el doctor Marceliano Pulido. Un Orient con motor de cilindro vertical de 4 HP, ubicado sobre el eje posterior y que alcanzaba veinte kilómetros por hora. Al parecer ninguno de los anteriores causó tanta impresión como el Cadillac que trajo Duperlyen 1909. Seguramente generó el mismo pánico y la misma alteración cuando el presidente Reyes lo llevó a Boyacá para inaugurar la Carretera Central hasta Santa Rosa de Viterbo, su pueblo natal". Tomada la información del portal web <https://www.pruebaderuta.com/los-primeros-automoviles-que-rodaron-por-las-calles-colombianas.php>

"La historia genérica le atribuye a Colmotores el ensamble del primer vehículo en Colombia en su planta de Bosa, un camión Austin que rodó en febrero de 1962, seis años después de que se constituyera formalmente la firma. Sin embargo, Colmotores se montó sobre los adelantos y estudios que ya había hecho otro grupo de industriales bogotanos quienes fundaron la firma Panal para montar autos Toyota y Nash, que no prosperó pues el gobierno no tenía divisas disponibles para pagar las autopartes y nunca le expidió la licencia respectiva, que finalmente obtuvo Germán Montoya para darle luz verde a Colmotores -en papeles- en 1956". Tomada la información del portal web <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-8988177>. El 17 de diciembre de 1946 nació Carco, el primer concesionario que importó vehículos comerciales tanto automóviles como tractocamiones.

## 9. MARCO SITUACIONAL

Un informe de la Dirección de Estudios Económicos de Davivienda, la cual mide mensualmente la evolución de los precios de los usados, señala que en septiembre de 2021 estos vehículos se valorizaron 3,8 % anual con respecto a septiembre de 2020. Hace un año, el valor de dichos automóviles caía a una tasa del -3,1 %. Según este análisis, en usados el alza ha sido impulsada por los autos de gama media (aquellos con cilindraje entre 1.301 y 1.999 c.c.), que solo en septiembre subieron 4 %. Les siguen los de gama alta (cilindraje mayor o igual a 2.000 c.c.), con incrementos de 3,2 % anual. Por su parte, los precios de los automóviles de gama baja (igual o inferior a 1.300 c.c.) se incrementaron un leve 0,4 %.

Sin embargo, son los vehículos pesados los que presentaron la mayor variación en precios en septiembre, con 11,6 % anual. Para los expertos de Davivienda, dicho crecimiento se explica por la dinámica de precios de los vehículos de carga (camiones, volquetas y tractocamiones) y de pasajeros (buses, busetas y microbuses), los cuales aumentaron a una tasa de 11,9 y 9,7 % anual, respectivamente. Este comportamiento también sobresale porque mientras hace un año los precios de los automóviles presentaron una variación negativa, los de carga subían 4,1 %.

El buen momento de los carros usados también se evidencia en las cifras del Registro Único Nacional de Tránsito (RUNT), según las cuales entre enero y junio de 2021 se realizaron 724.767 traspasos de vehículos, 105 % más que un año atrás. La mayor cantidad de traspasos fue de automóviles (295.337), seguida de motocicletas (232.750) y otras clases (196.780). Al cierre de junio en el país había 16,4 millones de vehículos registrados en el RUNT, de los cuales 9,7 millones eran motos y 6,5 millones vehículos. El resto corresponde a maquinaria, remolques y semirremolques.

Pese a que el aumento del costo de la gasolina ha sido un tema latente desde inicios de año, el Ministerio de Minas y Energía no ha anunciado modificaciones en los precios desde enero pasado (aún el galón de corriente se mantiene entre los \$9.188 y \$9.400 y el de extra en promedio en \$17.000), de ahí que se concluye que, al parecer, el costo del combustible no es un determinante para comprar o no carro en Colombia.

Lo cierto es que, como resultado de la pandemia, la producción de automóviles sufrió un considerable estancamiento a nivel mundial: hay menos autos nuevos en el mercado, por lo tanto, la gente está comprando más carros usados. Esta tendencia también se percibe a nivel de nuestro país, donde las ventas de vehículos usados se incrementaron cerca del 20% durante el primer trimestre de 2022 frente al mismo periodo en 2021, según reportan el RUNT-Registro Único de Tránsito y Andemos-Asociación Nacional de Movilidad Sostenible.

El panorama automotor está siendo afectado por dos problemas: el primero, es de inventario, por la escasez de chips (uno de los principales componentes en la fabricación de vehículos); y el segundo, es logístico, por la ausencia de contenedores para la importación. Cifras de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos) indican que de enero a octubre de 2021 se realizaron 902.414 traspasos, lo que superó los niveles prepandemia, pues en 2019 se registraron 892.639 traspasos de vehículos. Y, por supuesto, supera las ventas de usados en un año complejo como fue 2020, cuando la cifra llegó a 722.977. En medio de este complejo escenario, la venta de vehículos nuevos a octubre creció 43%, sin embargo, la menor oferta de carros ceros kilómetros disparó la compra de autos usados y, por supuesto, su valor.

De acuerdo con el Registro Único Nacional de Tránsito, 59.429 carros nuevos se vendieron en el primer trimestre del año, presentándose un crecimiento de 0,9%, respecto al mismo periodo del 2021. La tendencia también muestra que las tecnologías eléctricas e híbridas continúan siendo las estrellas del mercado automotor nacional, pues tan sólo en abril este tipo de vehículos tuvieron un incremento de compra-venta del 144% comparado con el mismo mes del año anterior.

De acuerdo con la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos), las cifras indican que en Norte de Santander se hicieron 15.676 traspasos en 2021, lo que superó los niveles prepandemia. En 2019, se registraron 9.739 traspasos de vehículos y superó las ventas de usados en un año complejo como fue 2020, cuando la cifra llegó a 9.079. Si la cifra de traspasos de 2021 se compara con las 35.189 matrículas de carros nuevos registradas en el RUNT, se refleja que por cada vehículo nuevo que entra al parque automotor, se venden al menos dos usados.

De acuerdo con el Índice de Precios de Carros Usados, de la dirección de Estudios Económicos de Davivienda, efectivamente, esta excelente dinámica en la venta de vehículos usados está estrechamente vinculada con el efecto sustitución con mercado de automotores nuevos, a raíz del fuerte incremento de los precios de estos autos en 2021, que cerró con un aumento del 7,8% anual, y la ampliación de los tiempos de entrega por los concesionarios que se ha dado en los últimos meses. A nivel nacional, según el informe de Andemos, por cada venta de un carro nuevo en 2021, se hicieron operaciones de traspaso de 4,5 unidades. Esta cifra ha ido aumentando progresivamente en los últimos años, teniendo en cuenta que en 2020 fue de 3,8, en 2019 (3,4) y en, en 2018 (3,2). En los concesionarios los procesos son más transparentes y confiables. Allí, se le hace una revisión mecánica del vehículo preliminar y ofrecen un periodo de garantía por la compra del automotor. Adicionalmente manejan créditos en alianza con entidades bancarias para facilitarle al cliente la adquisición de vehículo. Los trámites ante los tránsitos municipales y el tránsito es realizada por el mismo concesionario. Los procesos son amigables, confiables, seguros y transparentes para el comprador, pues detrás del vehículo esta una empresa que respalda su compra.

Los concesionarios tienen la ventaja de poder ofrecer tanto vehículos usados como nuevos, lo que hace que puedan cubrir el mercado completo. Esto busca solucionar el problema al que se someten los propietarios de carros usados y que desean adquirir uno nuevo: ¿Dónde vendo mi carro? El concesionario gana en las dos transacciones, pues compran el vehículo usado a un precio más bajo del mercado y venden uno nuevo.

Un competidor importante para las consignatarias o concesionarios, son los portales WEB para venta y compra de vehículos automotores, tales como: demotors, tucarro.com, cbautosmed, OLX, mercado libre, revista Motor. Todas estas páginas ofrecen un servicio gratuito o de bajo costo, donde no se cobra comisiones por venta y de este modo los precios son más bajos y accesibles. El usuario de la plataforma es el responsable directo por la compra o venta. No existe garantía alguna por la transacción.

En el editorial del sector automotor del periódico el colombiano, Juan Guillermo Moreno describía la siguiente situación comercial para el año 2021 haciendo referencia a la comercialización de los vehículos usados *"La época de cuarentena nos convino enormemente, mientras los concesionarios dejaron de recibir hasta un 95 % de visitas en abril de 2020 y un promedio de 35 % en todo el año, nosotros nunca vimos caer los accesos, hoy en día crecimos un 25 % más de sesiones (gente que ingresa a las páginas) y un 20 % más de contactos (negocios) comparado incluso con 2019, cuando no había pandemia. Eso sí, las publicaciones, por falta de inventario en los nuevos o porque la gente prefirió no vender su carro por la situación han caído un 31 %, eso ha hecho que los autos en oferta suban alrededor del 13 % en su precio final", dice Philippe Fossaert, gerente de clasificados de Mercado libre Colombia. En Colombia hay cerca de 1.300 concesionarios y compraventas que publican directamente en portales especializados.*

*Quien quiera ofrecer su carro a través de plataformas especializadas en ventas particulares, que tienen más tráfico que las redes sociales puede publicar gratis durante treinta días o pagar un costo que oscila entre 50.000 y 120.000 pesos según el número de fotos, de publicaciones y la periodicidad del aviso. Los carros que más se venden oscilan en un precio alrededor de 42 millones de pesos en Colombia, pero ¿cuál es la seguridad que tienen compradores y vendedores para prevenir fraudes y estafas? "Nosotros tenemos un equipo de ciberseguridad dedicado a detectar publicaciones sospechosas y diariamente, a nivel de Latinoamérica se están bajando alrededor de 3.000 publicaciones diarias, sobre todo por precios sospechosamente baratos. También, en cada publicación se enuncian tips de seguridad para el comprador", dice Fossaert". Los portales de ventas de vehículos están migrando ahora otra posibilidad para el vendedor y es que están ofreciendo la compra directa del automóvil, a un promedio de un 20 % menos del valor del mercado, para luego venderlo en su página, este es el caso de OLX. Se coloca el carro más rápido, pero más barato".*

Hoy, lo que predomina en la relación de las marcas con sus clientes son las listas de espera para adquirir un carro nuevo. En promedio, un vehículo recién salido del concesionario puede tardarse hasta seis meses debido a la escasez de carros nuevos que existe a nivel mundial. Esta es una de las tantas razones por las cuales se ha incrementado la demanda de los carros usados y, por tanto, también su precio.

Según el informe último por la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos), el mercado de los usados en Colombia reporta cada año en promedio 1,4 millones de traspasos (843 mil automóviles y camionetas y 405 mil motocicletas). De esta manera, entre 2019 y 2021, mientras el mercado de vehículos nuevos creció a un 6 % promedio anual, el mercado de usados creció al 16 %, bastante sorprendente. La variación de los traspasos en 2021 respecto de 2019 es de 36 % en el caso de camionetas. La dinámica en automóviles se aceleró igualmente en este periodo, para registrar un crecimiento de 27 % (respecto de 2019). El caso de motocicletas es igualmente importante al alcanzar 40 % este año. El mercado de camionetas y autos usados se caracteriza por una alta participación de modelos antiguos: casi la mitad (49 %) de los autos y camionetas que cambiaron de propiedad en 2021, corresponde a modelo 2011 o anterior. En motocicletas, en cambio, se destaca el traspaso de modelos recientes (máximo 5 años) con un 80 % del total. En este segmento, solo un 38 % presenta un puntaje superior a 600.

Los traspasos evidencian una alta concentración en marcas y líneas específicas. Chevrolet y Renault son, en volumen, los autos más transados en el mercado de usados en Colombia: en 2021, uno de cada tres traspasos corresponde a Chevrolet cuyas líneas preferidas son Spark y Aveo. Le sigue Renault (22 % del total) con Logan y Sandero. Luego se posiciona Mazda (10% de los traspasos). En el mercado de camionetas usadas, Chevrolet es la marca más transada con un 20 % del total de traspasos registrados en 2021 con sus líneas LUV, Tracker y Captiva. Aparecen enseguida Toyota (15 %) con Hilux, Prado y Fortuner y, más abajo, Renault (Duster), Nissan (Frontier) y Ford (EcoSport, Escape y Explorer).

De acuerdo a lo que registra el portal de Tucarro.com La posición competitiva de cada marca en el tiempo obedece a la evolución de modelos y versiones que llegan permanentemente al mercado. Estas definen, por supuesto, las preferencias de los consumidores en cada segmento. Es así como el mercado de automóviles usados con más de 10 años de antigüedad es liderado por Chevrolet y las líneas preferentes son Aveo y corsa. Renault sigue esta lista con Twingo y Clío; más adelante, se posiciona Mazda con el 323. En el segmento medio (modelos entre 3 y 10 años) se mantiene Chevrolet seguida de Renault y KIA. En modelos de hasta tres años Renault es la preferida, seguida por Chevrolet y Mazda. En el mercado de las camionetas con más de 10 años se destacan Chevrolet y Toyota seguido por Mitsubishi (Montero) y Mazda B. En el segmento medio, el top de marcas es liderado por Renault con Duster, seguido por Chevrolet específicamente con Tracker y KIA con su oferta Sportage.

Para el cierre del año 2021 el RUNT (Registro único nacional de tránsito) registró una cifra histórica en la venta de vehículos usados, con un aumento del 57 %, de manera tal que por cada carro nuevo vendido en el país se comercializan de 3 a 4 usados. La venta de usados va en crecimiento desde hace varios años según estas estadísticas reflejando: para el 2020: 722.977 traspasos, para el 2021: 1'134.636 traspasos, y en lo que va del 2022: 534.398 traspasos que van en aumento, según cifras de Andemos.

Lo anterior, representó, de acuerdo con el reporte de Andemos, para estos primeros seis meses del año un incremento del 10,8 % de venta de vehículos usados en relación con el año anterior. Esto, se explica porque, pese a que la demanda de venta de carros siga subiendo en relación con el año anterior, y que se espera un mercado de 145 mil unidades para la segunda mitad del año, al comprar un carro nuevo se están teniendo algunos imprevistos como largos tiempos de espera para la entrega y dificultades en la financiación a causa de los elevados precios, razones por las cuales las personas están optando por la compra de los usados, que además está representando un buen negocio, dada la valorización del momento y la proyección que se tiene hacia la subida de los valores de los carros en todo el sector.

Las sanciones internacionales a Rusia han ocasionado tres grandes problemas para el mercado de carros. En primer lugar, varias de las marcas más reconocidas han comunicado la suspensión de producción en algunas de sus fábricas europeas, entre ellos: Hyundai, Kia, Toyota Motor, Renault, Volkswagen, Volvo, Ford, Mazda y Land Rover. Por otra parte, de acuerdo con el portal Automotive News Europe, se han visto afectadas las importaciones y exportaciones de automóviles, dado que la Unión Europea ha determinado como parte de las sanciones la prohibición de exportaciones a Rusia de vehículos de lujo por un estimado de 50 mil euros, que afectaría marcas como Audi, BMW, Mercedes Benz, Ferrari y Porsche.

Tercero, los grupos empresariales más reconocidos como BMW han reconocido la reducción de ganancias para todo el mercado de carros en este año, lo que en consecuencia traerá dificultades en la economía global y en la disminución de producción de vehículos nuevos. Lo anterior ha generado consecuencias que han retado al mercado automotriz de los carros nuevos, se han subido los costos en materias primas, lo que ha ocasionado dificultades en la cadena de suministros, pues se ha generado un aumento de precio en los metales que se usan para la fabricación de automóviles incluyendo: el aluminio que se usa para la carrocería del que Rusia es el segundo mayor productor mundial; el paladio, que se utiliza en los convertidores catalíticos y del cual Rusia es productor del 40 % a nivel mundial; y el níquel, usado para elaborar baterías de vehículos eléctricos, y que se estima se vea afectado cerca de un 7 % de acuerdo con Capital Economics, debido a las posibles sanciones a Rusia. Adicionalmente, se suman la subida de precios de la energía y el gas, que también participan en el aumento de costos para todos los fabricantes.

Andemos explica “el aumento del dólar afecta el precio de los vehículos nuevos, los usados y los precios de los repuestos e insumos de las ensambladoras”. Y aunque este efecto puede no ser inmediato, generaría en el futuro más inconvenientes para la producción y comercialización de los carros nuevos, lo que seguirá incrementando sus precios. Adicionalmente, con el alza del dólar y la depreciación del peso colombiano, de acuerdo con la explicación del Banco de la República, se incrementa el costo de las importaciones y suben los intereses de financiación, lo que seguramente generará dificultades en la entrega de los carros nuevos, potencializando así el mercado de los carros usados, lo que ha producido una mayor demanda en esta parte del sector, y en consecuencia una mayor valorización. Colombia es uno de los países de América Latina donde más se comercializan vehículos usados.

Según el más reciente informe de Andemos, en octubre de 2021 se vendieron 112.749 carros y en el acumulado se contabilizan más de 800.000 traspasos de vehículos. En cuanto a la proporcionalidad, por la venta de 1 vehículo, se hacen 4,9 traspasos. Los automóviles son los vehículos que más se comercializan en el segmento general, en el año en curso van 470.000 modelos. Por su parte, Chevrolet, Renault y Mazda son las marcas que dominan el mercado y las que más flujo comercial presentan; Bogotá, Antioquia y Valle del Cauca ocuparon los primeros lugares en realización de traspasos.

La dinámica del traspaso de vehículo y la compra de usados no es nueva en Colombia y por el contrario es de lo más natural. Expertos analizan esta situación y llegaron a la conclusión que en cierta medida se debe a la imposibilidad de adquirir a un crédito por los altos intereses y la baja capacidad de endeudamiento. Otro de los elementos está relacionado con el comercio de autos nuevos; pese a que este mercado se encuentra en constante crecimiento, la ausencia de personal para su fabricación, los diferentes retrasos en las importaciones generan un vacío en algunas vitrinas y algunos consumidores deciden agilizar el trámite buscando modelos similares y en buen estado.

Dada la alta demanda y la poca oferta de vehículos se ha producido un fenómeno particular dentro de los comercializadores de los vehículos usados que es la revaluación; vehículos de gran flujo comercial como Chevrolet Spark 2019 y Aveo 2014 junto a los populares Renault Logan y Sandero, antes de la pandemia aumentaron su valor comercial en un cinco por ciento. En el caso de este año existen modelos que han incrementado su valor hasta en un increíble 45 por ciento, dado el comportamiento del mercado. Por otra parte, la subjetividad juega un papel importante, algunos propietarios hacen un estudio riguroso por medio de internet, páginas de comercio de usados y concesionarios y observan el valor de modelos similares y asimismo determinan el precio de su vehículo.

No solo los vehículos usados han visto un incremento en sus precios, los repuestos no se quedaron atrás; por citar un ejemplo: hay juegos de llantas que pasaron de costar cuatro a siete millones de pesos y la razón está directamente relacionada con la importación. Los consumidores, pese a observar el incremento en el valor comercial de los usados, siguen viendo esta modalidad de negocio como una opción viable para reducir costos.

Según el informe de Andemos, la venta de carros usados creció en enero de este año 34.5% versus el mismo mes del 2021, en el primer tramo del 2022 se hicieron 60.461 traspasos en Colombia. Y es que, de acuerdo con Fenalco, se ha reportado que con corte a diciembre del 2021 se realizaron a 1.134.636 traspasos en Colombia, siendo el doceavo mes el que mayor venta registró pues se hicieron 125.010 lo que representó un crecimiento del 12.8% frente al mismo periodo del 2020.

En cuanto a los vehículos nuevos, la demanda creció un 66% y la intención de compra aumentó más del 20%, según cifras de Mercado Libre. Acorde a la plataforma, los carros y camionetas, con un rango de antigüedad de 5 a 9 años, son los más ofertados (36.8%), demandados (31.8%) y con mayor intención de compra (36.2%). En el segmento de los usados más buscados, la Toyota Prado encabezó la mayoría de todos los meses, mientras que, en los nuevos, el Mazda CX-30 lideró el ranking la mayor parte del tiempo, siendo superado por el Suzuki Swift en el último mes.

La oferta y demanda de vehículos por internet en Colombia continúa en la senda positiva. Acorde a un reporte presentado por Mercado Libre, se mantiene el dinamismo en la búsqueda de soluciones de transporte a través de plataformas digitales, las cuales se continúan posicionando como un canal efectivo para la comercialización de carros. Según la compañía, durante el primer trimestre aumentó en un 79% la demanda en los anuncios publicados en la plataforma, en cuanto a carros usados. Comparado con el último trimestre del 2021, se vio un incremento en la oferta del 11.4%. En cuanto a los vehículos nuevos, la demanda creció un 66% y la intención de compra aumentó más del 20%. Adicionalmente, los carros y camionetas con un rango de antigüedad de 5 a 9 años, son los más ofertados (36.8%), demandados (31.8%) y con mayor intención de compra (36.2%).

En cuanto a vehículos usados, las camionetas representan el 35.5% de la demanda y el 34.5% de la oferta; los Sedán representan el 24.9% de la demanda y el 26.3% de la oferta; los Hatchback el 20.8% de la demanda y el 24.1% de la oferta. En cuanto a las marcas preferidas, se mantiene la misma tendencia del año pasado con Chevrolet, Toyota y Renault liderando la lista. Tampoco hay grandes cambios en los top 3 de las regiones que concentran la mayor cantidad de oferta; en Bogotá sigue encabezando Chevrolet, Renault y Toyota; y en Antioquia, Chevrolet, Toyota y Renault.

Adicionalmente, a nivel del país, Toyota Prado continúa encabezando el ranking, y el Mazda 3 desplaza de la segunda posición a la Toyota Hilux. En Bogotá, el Mazda 3 pasa a ser el modelo más demandado. En Antioquia, la Toyota Prado sigue liderando, y el Mazda 3 desplaza a la tercera posición a la Toyota Hilux. Sobre la Intención de compra a nivel del país Chevrolet y Renault siguen siendo las marcas con mayor intención de compra, mientras que Mazda ingresó al tercer puesto desplazando a Toyota. En Bogotá, Chevrolet y Renault continúan liderando el ranking; mientras que Ford pasó de estar en el cuarto puesto, al tercero. En Antioquia se mantienen las preferencias, siendo encabezadas por Chevrolet, Renault y Toyota.

Además de los datos entregados, se encontró que los vehículos usados pasaron de venderse en 30 días a 13 días en promedio, desde que se creó la publicación en Mercado Libre. Esto complementa ese patrón de comportamiento del consumidor de utilizar las plataformas de una manera más asidua, ya que en un solo lugar puede encontrar cientos de opciones que tal vez difícilmente se vean en un espacio físico. Esperando que esta tendencia se mantenga durante todo el año 2022, así lo señaló Juan Sebastián Uribe, gerente Comercial Marketplace VIS (Vehículos, inmuebles y servicios) de Mercado Libre Colombia.

Los carros usados más vendidos en el primer trimestre de 2022 fueron: Chevrolet: 75.879 traspasos, Renault: 40.697, Mazda: 20.730, Kia: 16.990, Nissan: 13.740, Hyundai: 13.200, Toyota: 12.392, Ford: 11.533. Ahora, en cuanto a los modelos, este fue el registro de los traspasos de carros usados para el primer trimestre fueron: Chevrolet Spark: 12.773 traspasos, Chevrolet Aveo: 5.913, Chevrolet Sail: 5.317, Chevrolet Aveo Emotion: 3.181, Toyota Hilux: 3.054, Mazda 3: 3.187, Ford Fiesta: 3.186, Chevrolet Tracker: 2.925, Mazda 2: 2.656, Renault Stepway: 2.653, Chevrolet Optra: 2.595, Nissan March: 2.418, Renault Sandero: 2.395, Kia New Sportage LX: 2.308, Renault Logan: 2.288, Kia Rio UB EX: 2.125, Suzuki/Chevrolet Swift: 2.078, Kia Picanto EX: 2.033, Chevrolet Onix: 1.764 y el Hyundai Atos Prime: 1.822. Fuente: tucarro.com.

Los concesionarios y consignatarias de vehículos usados en general vienen estableciendo alianzas estratégicas con la finalidad de evaluar a los clientes si son sujetos de créditos para el financiamiento del vehículo. La orientación del negocio está dada en la compraventa de vehículos de línea comercial que tengan rápida salida en el mercado. Las alianzas estratégicas con entidades bancarias permiten al negocio obtener directamente el costo del vehículo y cuya deuda los clientes la obtienen con estas organizaciones financieras. Se puede apreciar que las preferencias de los clientes son más orientadas a vehículos de tipo camioneta (suv) por los varios usos que prestan este tipo de transporte.

La moto ha llegado a convertirse en uno de los medios de transporte preferidos de por los colombianos y, hoy por hoy, conforman más de un 57% de todo el parque automotor del país, una cifra que puede llegar aún más alto si se analiza el contexto de cada municipio. Así lo demuestran las cifras de la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible (Andemos), que en 2021 registró 741.819 nuevas unidades circulando por las calles. En este sentido, las marcas que más motos vendieron en 2021 fueron Yamaha, Bajaj, AKT, Honda, Victory y Suzuki, 5 fabricantes que reúnen más del 75% de la participación total en dicho periodo. Sin lugar a duda, el gran éxito que ha tenido la moto en Colombia se debe a las innegables ventajas que ofrece a los conductores y pasajeros. Algunas de las más destacables son: facilidad para aprender conducir, comodidad y buena maniobrabilidad, alto rendimiento en el consumo de combustible, parqueo rápido y sencillo, variedad de modelos y categorías.

Según indicó el Registro Único Nacional de Tránsito Runt, las motocicletas representan el 60% del parque automotor en circulación del territorio nacional, las señalan que aumentó la comercialización de estos vehículos luego de la pandemia del covid-19. Cada vez es una práctica más común dejar una moto vieja en depósito en el concesionario. Ya sea para su desguace, ya sea para que éste la venda por su cuenta a un tercero, el comprador puede obtener en ambos casos un descuento en el precio final de la moto nueva. El posible problema de vender un vehículo usado a un concesionario, es que con esta operación el precio que se va a ofrecer por el usado será bajo. O al menos, más bajo de lo que con tiempo, un comprador particular podrá ofrecer. Pero está el factor tiempo la consignataria tiene la disponibilidad del negocio inmediato porque generalmente el vehículo usado es recibido como parte de pago para la obtención de un vehículo de mayor precio, modelo y características. Actualmente existe una plataforma para que los propietarios de los vehículos usados se informen de los precios del mercado, La más oficial, es la lista de precios que emite y actualiza constantemente la GANVAM, (Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos A Motor). Estos precios de tasación son los que utilizará la consignataria para aplicar a las expectativas del propietario, cliente o usuario. La Otra es Internet, ha constituido en un árbitro entre la oferta y la demanda. Entrar en cualquier web de compraventa de vehículos usados y se podrá ver y ordenar según el criterio que se quiera (precio, kilometraje, ubicación geográfica, año, etc.), decenas de vehículos con la misma antigüedad y kilometraje. El sector de vehículos usados es tal vez una de los más competidos debido a la gran cantidad de concesionarios establecidos a lo largo de todo el país, además de que hoy en día gracias a los diferentes portales de internet que brindan una ayuda en la labor de la venta de vehículos usados, son muchas las personas particulares que publican sus vehículos en estos portales.

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Altos precios del mercado en los vehículos usados.</li> <li>-El aumento en el sector de clústeres económicos integrados que no dan confianza al cliente, consumidor, usuario, interesados en la compraventa de los vehículos usados.</li> <li>-No se encuentran estandarizados los procesos de responsabilidad civil en la consignación de vehículos e inspección vehicular.</li> <li>-No hay una estandarización en la política de precios de la compraventa de los vehículos usados.</li> <li>-No hay estandarización en el valor llamado comisión de compraventa en el mercado de los vehículos usados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-El aumento de impuestos por parte del gobierno puede conllevar que los consumidores no quieran invertir en un vehículo usado</li> <li>-actualmente es la recesión económica por la cual atraviesa el país y sus regiones, que quebranta la capacidad adquisitiva de la población, disminuyendo el comercio de los bienes y más aún los vehículos automotores usados.</li> </ul>

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>-La mayoría de las consignatarias manejan en su oferta en vitrina vehículos usados de línea muy comercial, fácil para la compraventa.</p> <p>-El trámite en el tiempo de entrega de un vehículo usado comparado con el tiempo de entrega de un vehículo nuevo.</p> <p>- La variedad de opciones para la adquisición del vehículo usado en cuanto a forma de pago, financiación, intermediación con entidades bancarias y acompañamiento.</p>	<p>-El mercado colombiano automotriz en la producción de vehículos nuevos y de ensamble se ha estado afectando por factores políticos a nivel mundial, el valor de la moneda como el dólar, los altos costos en los vehículos nuevos.</p> <p>-La utilización de las redes sociales, plataformas interactivas para posicionar el mercado.</p> <p>- Evolución del mercado, se debe aprovechar la oportunidad de que el mercado está cambiando sus costumbres y hábitos de consumo, dejando de lado la fidelidad de una sola marca a un solo tipo de vehículo debido a que empresas comercializadoras ofrecen variedades.</p> <p>- El consumidor ya no le teme mucho a conocer algo nuevo.</p>



## 10. MARCO DE INDAGACIÓN

La Cámara de Comercio de Duitama, en cumplimiento del Numeral 5 del Artículo 86 del Código de Comercio, tiene como función, recopilar la costumbre mercantil correspondiente a su jurisdicción, previa verificación de sus requisitos, y certificarla en el ámbito de la jurisdicción geográfica de la entidad.

### **Objetivo General:**

Verificar si es costumbre mercantil que se pacte un porcentaje por la intermediación en la venta vehículos usados por las consignatarias y la responsabilidad de estas con el bien en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá cumpliendo con los criterios de uniformidad, reiteración, publicidad y que no sea contraria a la ley para ser certificado como costumbre mercantil.

### **Objetivos específicos:**

1. Determinar si existe un porcentaje que se pacte por la intermediación en la venta de vehículos usados que cobren las consignatarias, y si está se está dando como actividad reconocida mercantil en la práctica comercial.
2. Identificar cuánto es el porcentaje pactado que se paga al intermediario, cuando se trata de la venta de vehículos usados ubicados en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá.
3. Establecer bajo qué criterios se hace el avalúo de precio de venta del vehículo o los medios más utilizados como guías para determinar el porcentaje por la intermediación en la venta de vehículos usados.
4. Fijar el término de tiempo que normalmente el propietario del vehículo usado deja en consignación para su venta respectiva.
5. Construir un documento final con la información recopilada, dejando la evidencia para certificar la costumbre mercantil.

### **Metodología:**

Por tratarse de un problema eminentemente jurídico, y por influir en las relaciones económicas en el sector automotriz como tal, la forma de la investigación tendrá un corte socio-jurídico, mismo que se justifica, además, por tener que contar con los requisitos persistentemente exigidos por la ley para que una práctica sea reconocida. El proceso metodológico para investigación y certificación de la costumbre mercantil se inicia con la determinación de su viabilidad jurídica. En una siguiente fase se identifica las necesidades de información a través de la recolección de las bases de datos de los establecimientos de comercio que pertenecen a la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Duitama y que cumplan con el objetivo de la verificación.

Para lo anterior en primer orden se le solicitó a la Cámara de Comercio de Duitama facilitar archivo base de datos de los establecimientos comerciales denominados concesionarios o consignatarias que dedican a la comercialización y compraventa de los vehículos usados, renovados en el año 2022. La compilación de la información se realizó mediante una aplicación del tipo test encuesta personal que se aplicó a todos los establecimientos comerciales denominados concesionarios o consignatarias que se dedican a la actividad comercial de comercialización y compraventa de vehículos usados en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá.

**Dominio geográfico:** El test-cuestionario es la herramienta metodológica mediante la cual se buscó verificar si la practica estudiada reúne los requisitos exigidos por el código de comercio para que una costumbre mercantil sea validada: uniformidad, reiteración, obligatoriedad vigencia y publicidad entre otras. La metodología que adoptó la Cámara de Comercio de Duitama exige que las preguntas relacionadas con los requisitos de la Costumbre Mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), arrojen un porcentaje mínimo o superior al 70% de respuestas afirmativas. *Artículo 86 del Código de Comercio.*

**Tipo de investigación:** Lo que se buscó con esta investigación, es identificar prácticas o usos comerciales, es decir, comportamientos de determinadas personas naturales o jurídicas para ser analizados bajo estrictos requisitos preestablecidos, y llegar a constituir serios indicios de costumbre mercantil. La sola identificación conlleva a la descripción detallada, concreta y exacta del comportamiento para ser posteriormente analizado, comparado y sobre todo evaluado jurídicamente respecto de sus características principales.

La primera fase del estudio de indagación y verificación tuvo como objetivo la realización de un estudio exploratorio que en el primer nivel de conocimiento científico sobre el objeto de investigación permitiera la formulación concreta y específica del problema para posibilitar una investigación más precisa o el desarrollo de una hipótesis de primer y segundo grado, lo cual se logró con la observación directa de las actividades y funciones diarias de las entidades y sujetos naturales y jurídicos dedicados a las actividades de compraventa de vehículos usados a fin de identificar usos comerciales en este ámbito económico.

**Población y muestra:** En esta investigación la población estuvo constituida por todas las personas naturales o jurídicas que tuvieran como objeto social actividades relacionadas con la compraventa de vehículos usados denominadas en la actividad comercial como concesionarios o consignatarias de vehículos usados, que desempeñen su actividad en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá. Para la identificación de esta población, inicialmente se construyó una base de datos que tuvo como fuente las personas naturales o jurídicas con matrícula vigente en la Cámara de Comercio de Duitama que asumieran como objeto social las actividades enunciadas anteriormente.

Posteriormente se adelantó el proceso de depuración de la base de datos, mediante verificación telefónica y/o personal que tuviera su domicilio en los municipios señalados para el estudio de verificación. A esta muestra se le aplicó el conjunto de los instrumentos de recolección de información construidos con preguntas estructuradas y semiestructuradas que tuvieran por objeto verificar y describir la incidencia de las variables que estructuran el problema objeto de estudio: uniformidad, reiteración, vigencia, obligatoriedad y publicidad.

Figura 1. SECUENCIA METODOLÓGICA PARA EL MARCO DE LA INDAGACIÓN



Fuente: Gestor estudio de verificación. 2022

El diseño metodológico recopiló, clasificó y organizó la información para estructurar el estudio de verificación aplicando el test personalizado para las consignatarias/concesionarios y asesores comerciales involucrados en la compraventa de vehículos usados.

**Fuentes de información:** Las fuentes primarias que se emplearon para la búsqueda y recolección de la información fueron principalmente de parte de la responsabilidad del Gestor del Estudio de Verificación, de las directivas y funcionarios colaboradores en general., en cuanto a la base de datos de los registros de los establecimientos denominados consignatarias, concesionarios de vehículos usados ubicados en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá

**Fuentes de información secundarias.** Se basaron principalmente en la revisión documental relacionada con la temática del estudio, consulta de estudios similares, consulta y revisión de artículos, textos, revistas, portales web en general.

**Área de estudio:** municipios de Duitama, Paipa y Soatá departamento de Boyacá.

**Marco investigativo:** Consignatarias, concesionarios de vehículos usados registradas en la Cámara de Comercio de Duitama.

**Modo de recopilación de la información:** encuesta estructurada con aplicación personalizada.

**Población objeto de estudio:** teniendo en cuenta el número de consignatarias o concesionarios, se aplicaron las encuestas a cada uno de los establecimientos de forma personal que se encontraron en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá.

**Persona a encuestar:** preferiblemente se encuestó al representante legal, gerente o administrador del establecimiento denominado consignataria o concesionario dedicados a la compraventa y consignación de vehículos usados, asesores comerciales.

**Universo:** consignatarias o concesionarios establecimientos de compraventa y consignación de vehículos usados en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá.

**Periodo de recolección levantamiento de la información:** septiembre, octubre, noviembre de 2022.

### **CONCESIONARIOS-CONSIGNATARIAS IDENTIFICADAS EN BASE DE DATOS CÁMARA DE COMERCIO 2022**

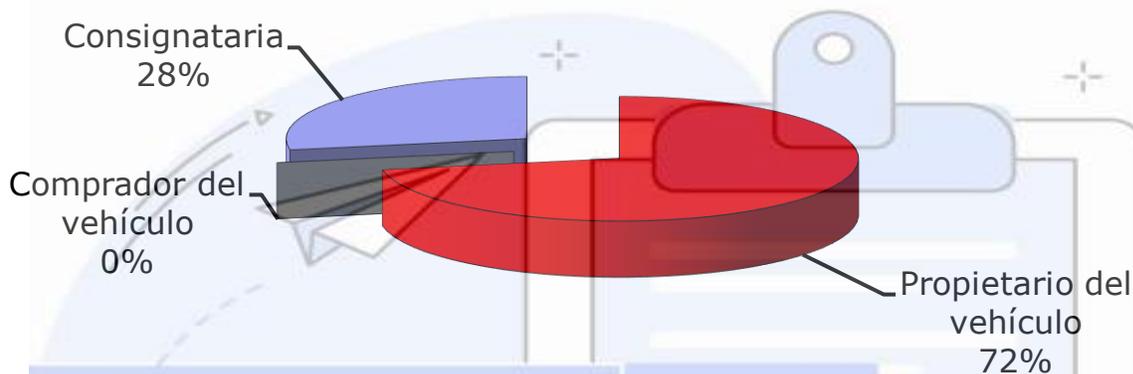
MAXIRED AUTOS SAS-Duitama	AUTOAMERICAS MOTORS SAS-Duitama
CONSIGNATARIA CIRCUNVALAR-Duitama	CONCESIONARIO MULTIUSADOS-Duitama
GAMAAUTOS-Duitama	DISAUTOS-Duitama
BOYACARS LA TIENDA DEL USADO-Duitama	AVICAR-Duitama
MULTIAUTOS J&F-Duitama	GARAUTOS-Duitama
SALÓN DEL AUTOMÓVIL-Duitama	CONSIGNATARIA ORTIZ-Duitama
AUTECO-Duitama	MOTOS LA PERLA-Duitama
MOTOS LA 19-Duitama	FT AUTOS-Duitama
USAUTOS-Duitama	GAMAMOTORS-Duitama
MULTIUSADOSBOYACÁ-Duitama	CREDIMERCAUTOS-Duitama
DAHLAUTOMOTORES-Duitama	AUTOCOL-Duitama
NIS-NEGOCIOS INVERSIONES Y SERVICIOS S.A.S-Paipa	DAMAFE S.A.S-Duitama
AUTOUNIVERSAL DE INVERSIONES SAS-Duitama	MICARRO-ES-Duitama
COMERCIALIZADORA ANDINA DE AUTOMOTORES S.A.S	MERKAUTOS SAS-Paipa
ALBORAUTOS LTDA. AUTOMOTORES -Duitama	RENAULT SANAUTOS-Duitama
VOLKSWAGEN CARRAZOS-Duitama	KIA GAMAMOTORS-Duitama
VEHÍCULOS DE BOYACÁ LTDA-Duitama	CONSIGNATARIA BOYACÁ
VENTA DE VEHÍCULOS COLOMBIA-Duitama	JAC DUITAMA
JAC MOTORS COLOMBIA-Paipa	JMOTORS-Duitama
COMPRAVENTA DE MOTOS YELECTRODOMESTICOS-Duitama	
PUBLIMOTORS-Soatá	USAUTOS-Duitama
FT AUTOS-Duitama	DAHL AUTOMOTORES-Duitama

## INTRODUCTORIA

Gráfico 1. ¿Quién es el encargado de asumir el pago de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de los vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
<b>Propietario del vehículo</b>	31	72,1%
<b>Comprador del vehículo</b>		
<b>Consignataria</b>	12	27,9%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Quién es el encargado de asumir el pago de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de los vehículos usados?**



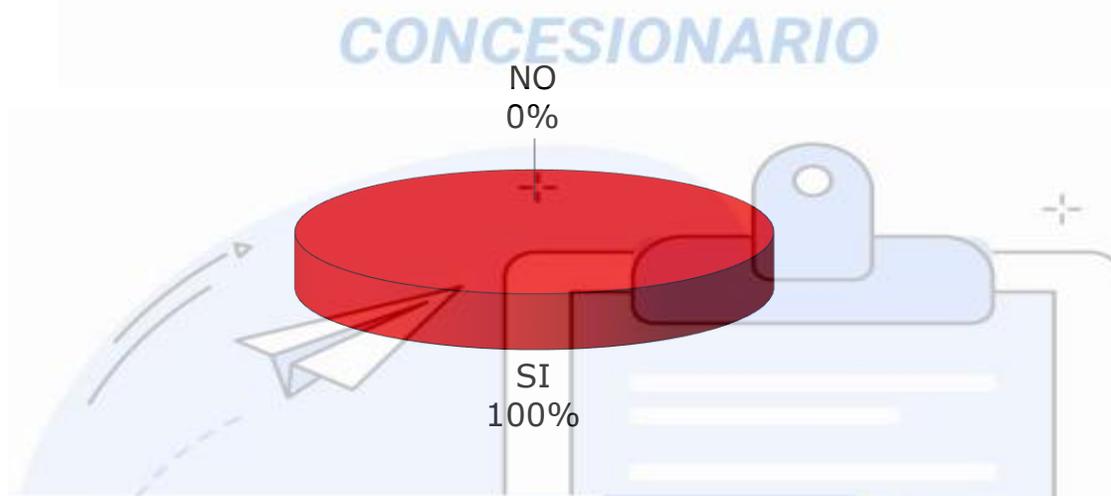
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Para la primera pregunta de indagación, el 72% de las consignatarias, manifestaron que es el propietario del vehículo que debe asumir el pago del porcentaje en la venta del automotor, que a la vez es quien es el interesado en colocarlo en venta, pero el 28% de las entrevistadas piensan que es la consignataria como facilitador de la negociación de la venta del vehículo quien es la que asume el pago del porcentaje.

Gráfico 2. ¿Reciben ustedes vehículos usados en consignación?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	43	100,0%
NO		0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

¿Reciben ustedes vehículos usados en consignación?



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

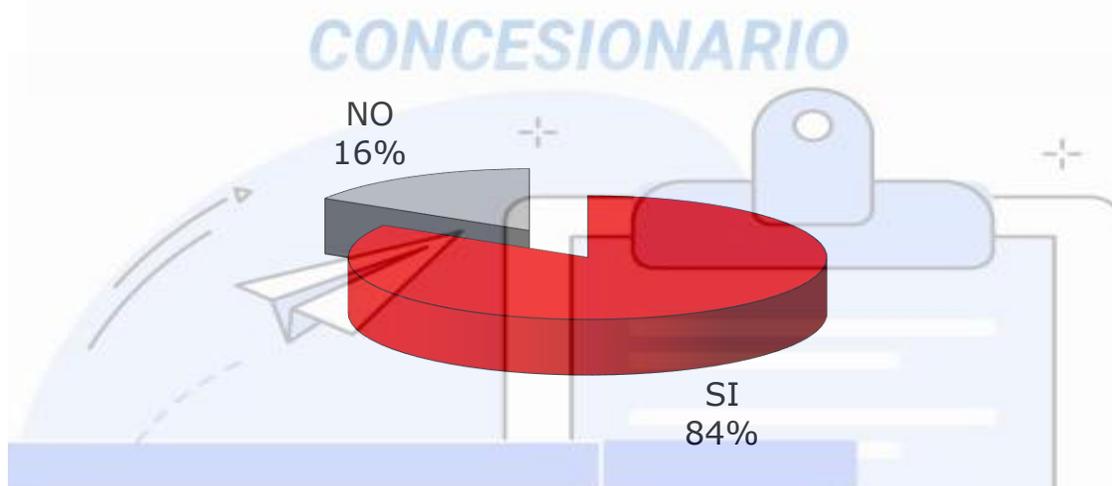
Continuando en el capítulo de la variable denominada introductoria, que contempla el artículo 86 del Código del Comercio de Colombia, como uno de los factores condicionantes para que una práctica comercial pueda ser considerada certificarla como costumbre mercantil, para esta indagación todos los establecimientos que se consideraron son las llamadas consignatarias de compraventa de vehículos usados. Por lo anterior se entiende que para esta pregunta incluida en el test de entrevista personalizada el 100% de los entrevistadas asumen en su totalidad que, si reciben automotores en consignación, ya sea que los compren a su propietario de manera inmediata y generalmente es aporte que suma como pago para adquirir otro automotor de más alto precio o valor comercial. Pero también se tiene la forma que la consignataria sirva como vitrina de exposición y publicidad para que un automotor se ponga en venta durante un tiempo específico.

## UNIFORMIDAD

Gráfico 3. ¿Es costumbre de la consignataria cobrar un porcentaje por la intermediación en la venta de vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	36	83,7%
NO	7	16,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

¿Es costumbre de la consignataria cobrar un porcentaje por la intermediación en la venta de vehículos usados?



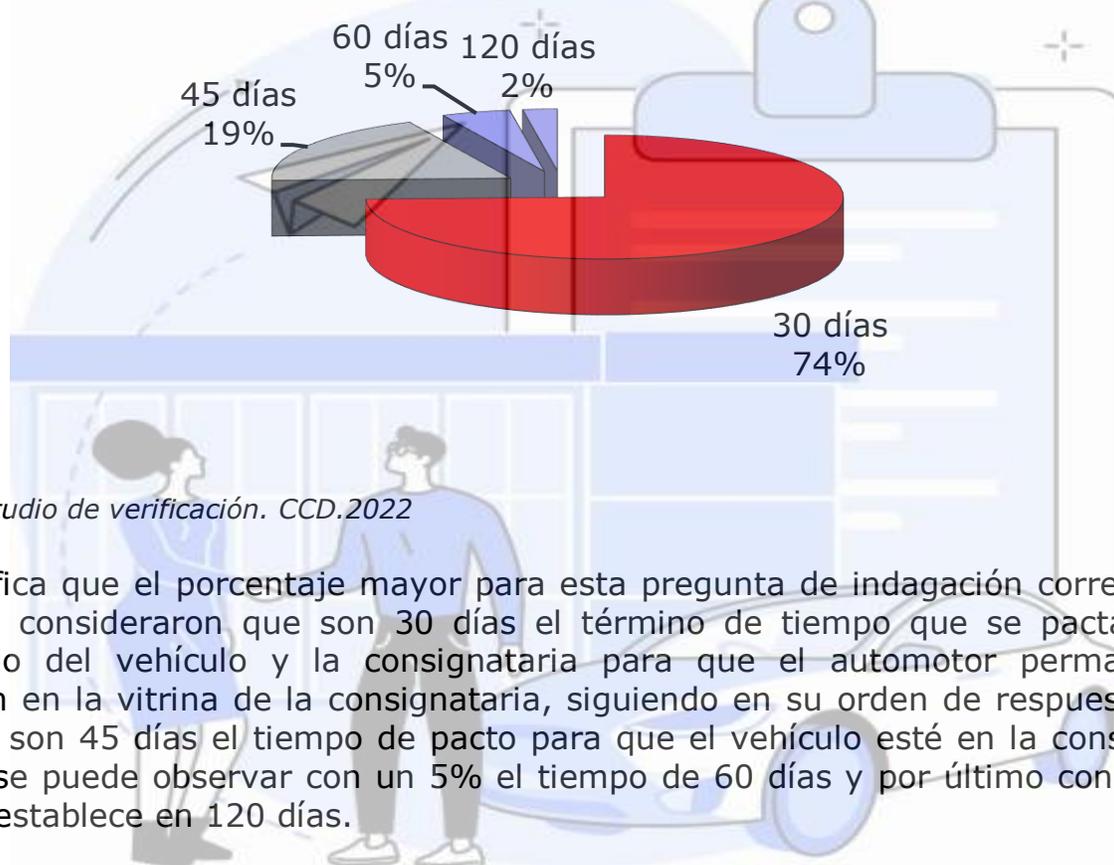
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Como se puede observar, que corresponde a la primera pregunta en la variable de uniformidad, el 84% de los entrevistadas manifiestan que la consignataria si tiene como costumbre cobrar un porcentaje por ser intermediaria en la negociación de la venta de un vehículo usado, además que la Ley a través del Código del Comercio colombiano lo describe en su artículo 1340 "Toda persona que facilite, acerque o medie en una negociación de la compraventa de un bien, tendrá derecho a un reconocimiento denominado comisión u honorario por dicha negociación". En cambio, el 16% de las entrevistadas piensan que la consignataria no debe tener como costumbre cobrar una comisión por la venta de un vehículo, se puede entender que simplemente debe ser un acto voluntario por parte de una de las partes entre propietario vendedor y comprador del vehículo.

Gráfico 4. En el contrato de consignación de un vehículo usado, ¿cuál es el término que se pacta entre el propietario y la consignataria para la venta del mismo?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
<b>30 días</b>	32	74,4%
<b>45 días</b>	8	18,6%
<b>60 días</b>	2	4,7%
<b>120 días</b>	1	2,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**En el contrato de consignación de un vehículo usado, ¿cuál es el término que se pacta entre el propietario y la consignataria para la venta del mismo?**



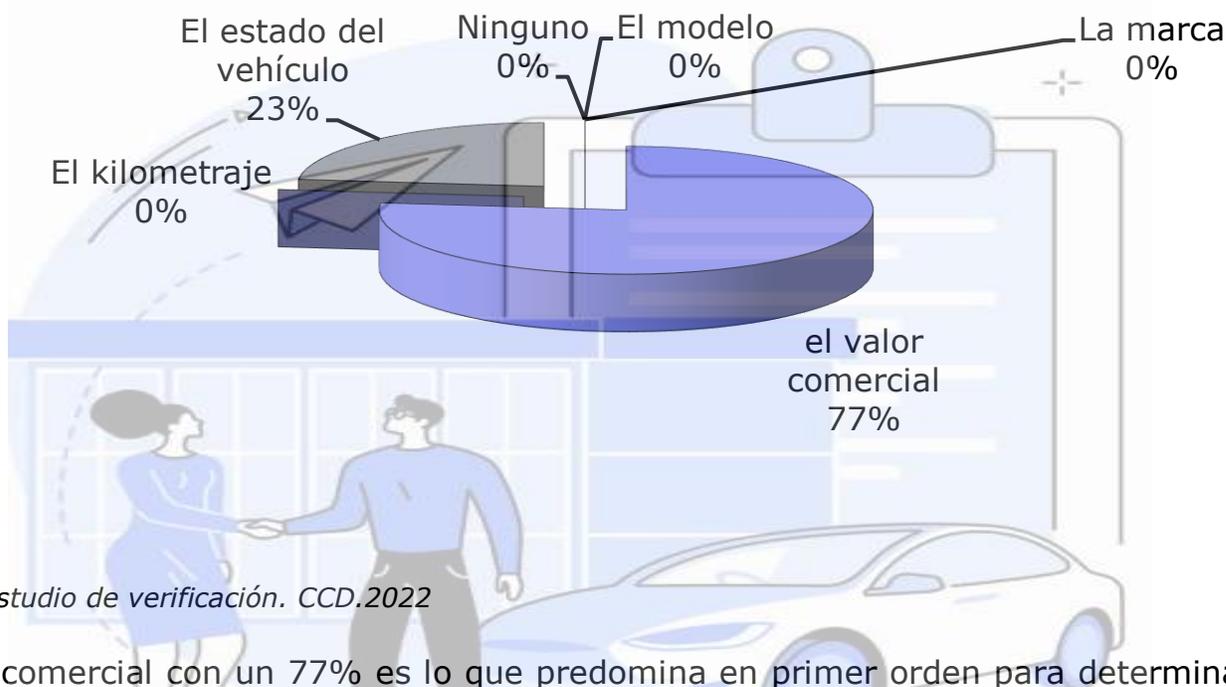
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Se identifica que el porcentaje mayor para esta pregunta de indagación corresponde al 74% que consideraron que son 30 días el término de tiempo que se pacta entre el propietario del vehículo y la consignataria para que el automotor permanezca en exhibición en la vitrina de la consignataria, siguiendo en su orden de respuesta con un 19% que son 45 días el tiempo de pacto para que el vehículo esté en la consignataria, después se puede observar con un 5% el tiempo de 60 días y por último con un 2% el pacto se establece en 120 días.

Gráfico 5. ¿Cuál o cuáles cree usted de los siguientes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de un porcentaje por intermediar en la venta de los vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
El modelo		0,0%
La marca		0,0%
el valor comercial	33	76,7%
El kilometraje		0,0%
El estado del vehículo	10	23,3%
Ninguno		0,0%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Cuál o cuáles cree usted de los siguientes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de de un porcentaje por intermediar en la venta de los vehículos usados ?**



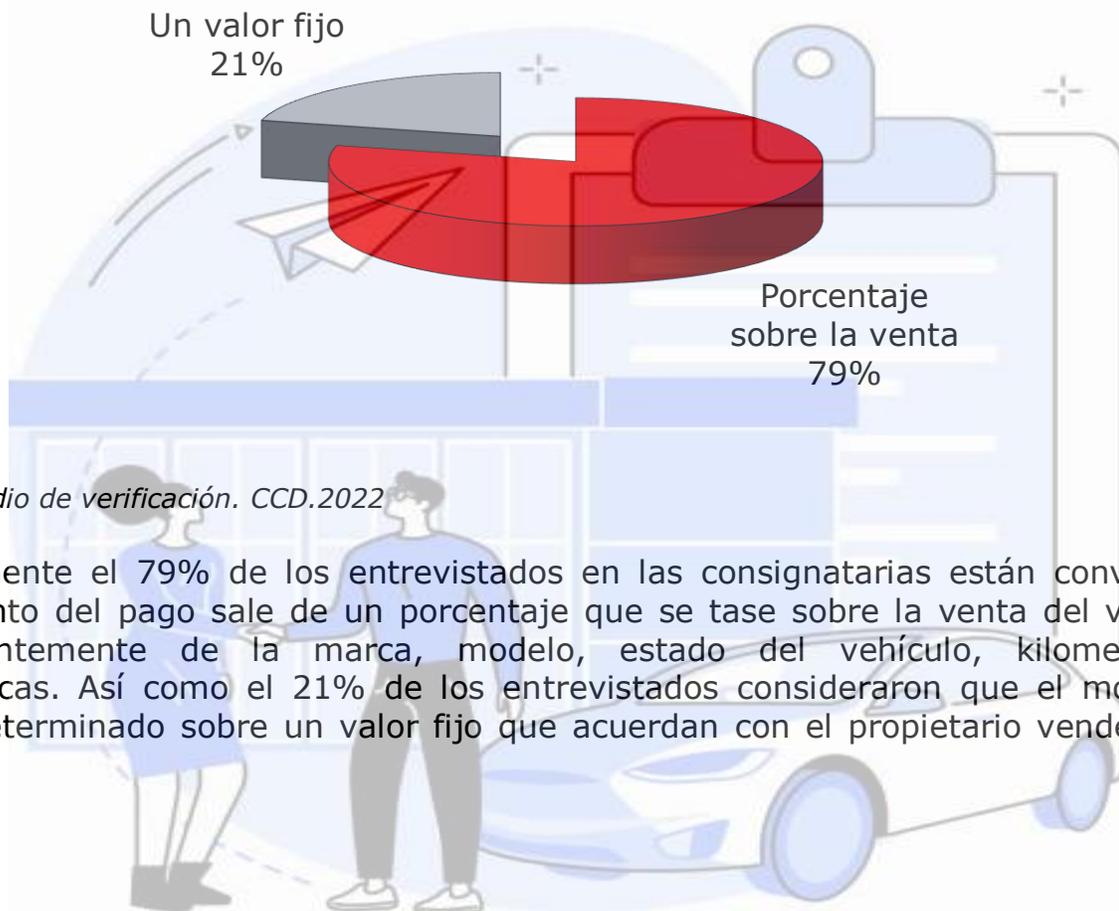
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

El valor comercial con un 77% es lo que predomina en primer orden para determinar el monto de un porcentaje pactado, le sigue con un 23% se toma en cuenta el criterio del estado del vehículo, lo demás criterios no fueron considerados para fijar un valor o porcentaje pactado.

Gráfico 6. ¿Qué modalidad de pago se utiliza para la intermediación en la venta de un vehículo usado?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
<b>Porcentaje sobre la venta</b>	34	79,1%
<b>Un valor fijo</b>	9	20,9%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

¿Qué modalidad de pago se utiliza para la intermediación en la venta de un vehículo usado?



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Definitivamente el 79% de los entrevistados en las consignatarias están convencidos que el monto del pago sale de un porcentaje que se tase sobre la venta del vehículo, independientemente de la marca, modelo, estado del vehículo, kilometraje y características. Así como el 21% de los entrevistados consideraron que el monto del pago es determinado sobre un valor fijo que acuerdan con el propietario vendedor del vehículo.

## REITERACIÓN

Gráfico 7. ¿Qué porcentaje cobra la consignataria por la intermediación en la venta del vehículo usado?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
1%		0,0%
1.5%		0,0%
2%	28	65,1%
2,5%	9	20,9%
3%	3	7,0%
Valor fijo	3	7,0%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

¿Qué porcentaje cobra la consignataria por la intermediación en la venta del vehículo usado?



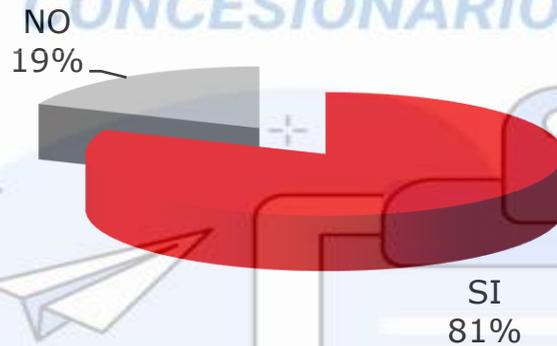
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

El porcentaje que más se destaca en la indagación para esta pregunta es el 65% de las entrevistadas, manifestando que el monto del porcentaje pactado es del 2% en la venta de un vehículo usado, le siguen con un 21% de las consignatarias que consideran que el monto del porcentaje corresponde a un 2.5%, le siguen en su orden con un 7% de las entrevistadas dicen que el monto es del 3% y el otro 7% que dicho monto no es un porcentaje que corresponde es a un valor fijo.

Gráfico 8. ¿Tiene derecho el propietario a retirar el vehículo usado dado en consignación, una vez finalice el término pactado?

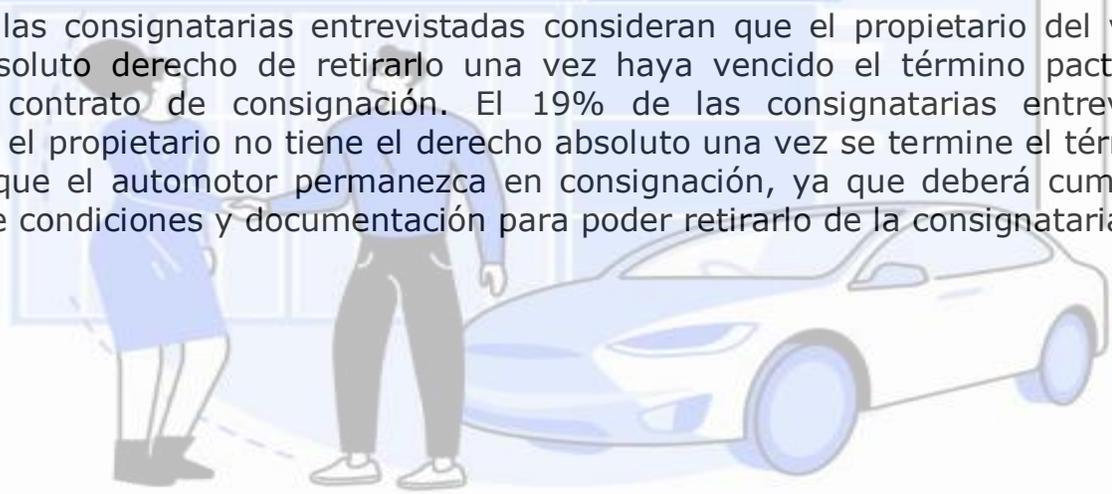
Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	35	81,4%
NO	8	18,6%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Tiene derecho el propietario a retirar el vehículo usado dado en consignación, una vez finalice el término pactado?**



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

El 81% de las consignatarias entrevistadas consideran que el propietario del vehículo tiene el absoluto derecho de retirarlo una vez haya vencido el término pacto en el acuerdo o contrato de consignación. El 19% de las consignatarias entrevistadas manifiestan el propietario no tiene el derecho absoluto una vez se termine el término de tiempo en que el automotor permanezca en consignación, ya que deberá cumplir con una serie de condiciones y documentación para poder retirarlo de la consignataria.

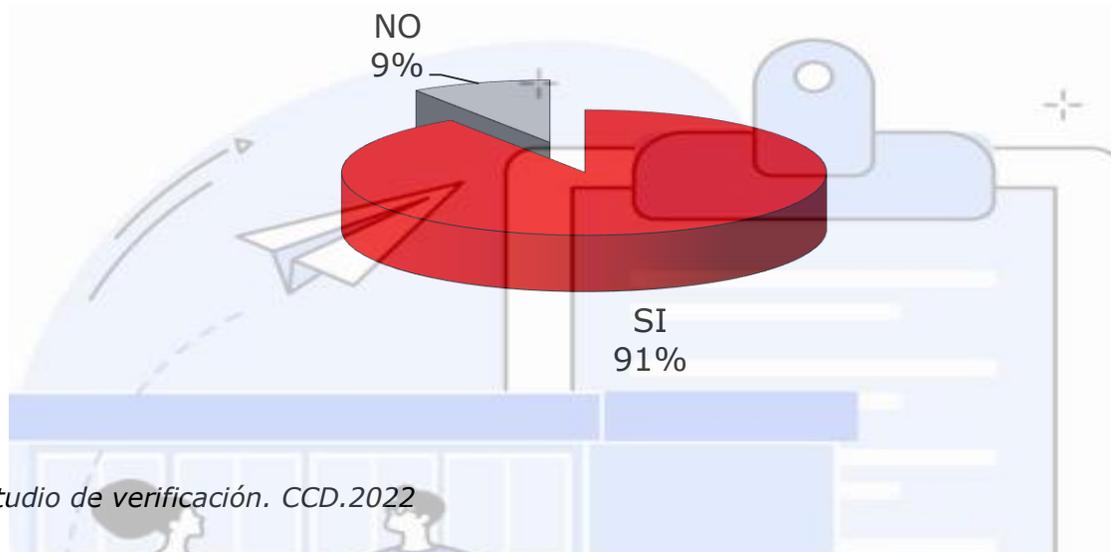


## OBLIGATORIEDAD

Gráfico 9. ¿Considera usted que el porcentaje que se pacta por el pago que se cobra por la venta de los vehículos usados es obligatorio?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	39	90,7%
NO	4	9,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Considera usted que el porcentaje que se pacta por el pago que se cobra por la venta de los vehículos usados es obligatorio?**



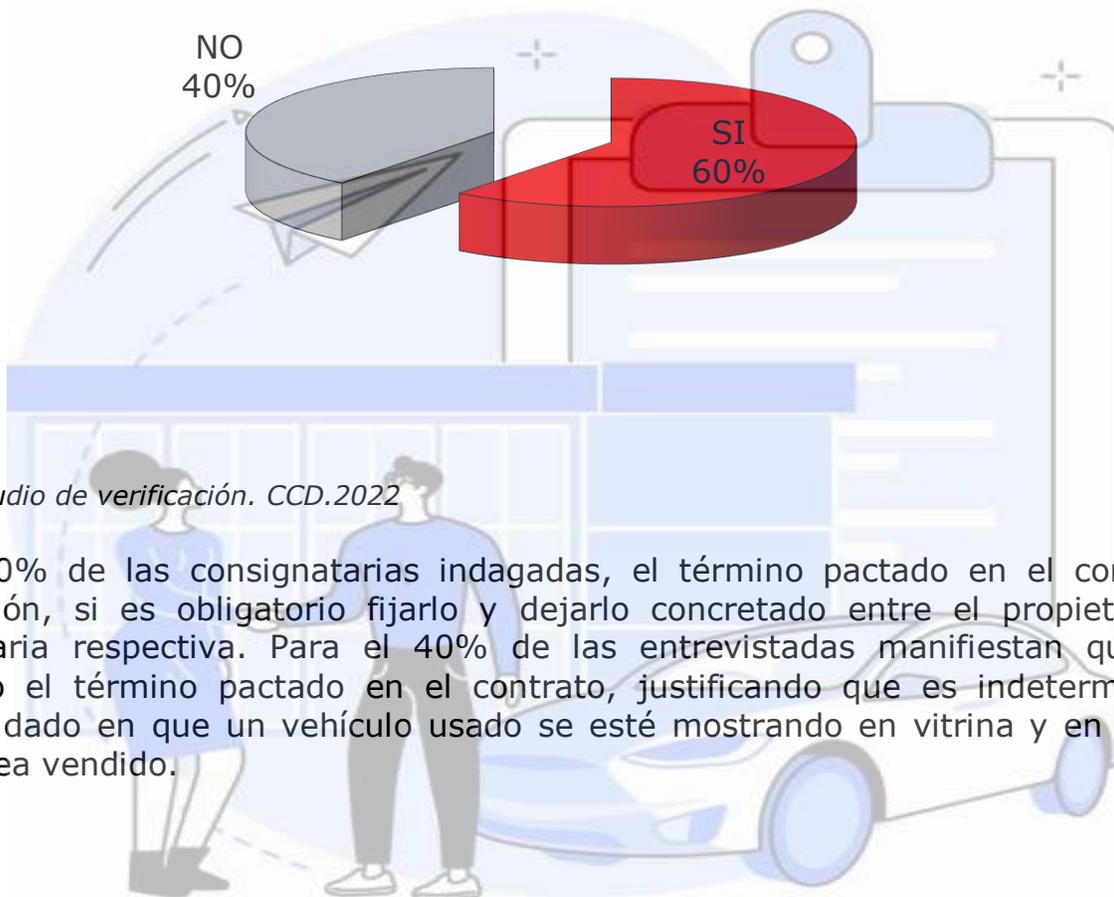
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

De las consignatarias entrevistadas en este momento de la indagación el 91% consideran que el porcentaje pactado por el pago en la venta de vehículos usados si debe ser obligatorio por dos razones, la primera como ya se dijo el Código de Comercio lo considera y la segunda razón es porque representa el recurso para el funcionamiento para que existan las mismas consignatarias. El 9% de las consignatarias entrevistadas creen que el porcentaje pactado de pago no debe ser obligatorio, sino como ya se dijo anteriormente ser un acto meramente voluntario por parte del propietario vendedor del vehículo y que la existencia del negocio se efectuará por el propio inventario de la consignataria, publicidad y marketing.

Gráfico 10. ¿Considera usted que, que el término pactado en el contrato de consignación del vehículo usado es obligatorio?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	26	60,5%
NO	17	39,5%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Considera usted que, que el término pactado en el contrato de consignación del vehículo usado es obligatorio?**



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Para el 60% de las consignatarias indagadas, el término pactado en el contrato de consignación, si es obligatorio fijarlo y dejarlo concretado entre el propietario y la consignataria respectiva. Para el 40% de las entrevistadas manifiestan que no es obligatorio el término pactado en el contrato, justificando que es indeterminable el momento dado en que un vehículo usado se esté mostrando en vitrina y en cualquier instante sea vendido.

Gráfico 11. El grado de responsabilidad que tiene la consignataria con respecto a la tenencia del bien vehículo usado cuando este es dejado en consignación por parte del propietario, se establece mediante un acuerdo por parte de las dos partes que se representa por:

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
<b>Póliza de seguro</b>	2	4,7%
<b>Certificado de inspección vehicular</b>	12	27,9%
<b>Certificado de garantía</b>	1	2,3%
<b>Contrato de consignación</b>	27	62,8%
<b>Acuerdo informal</b>	1	2,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

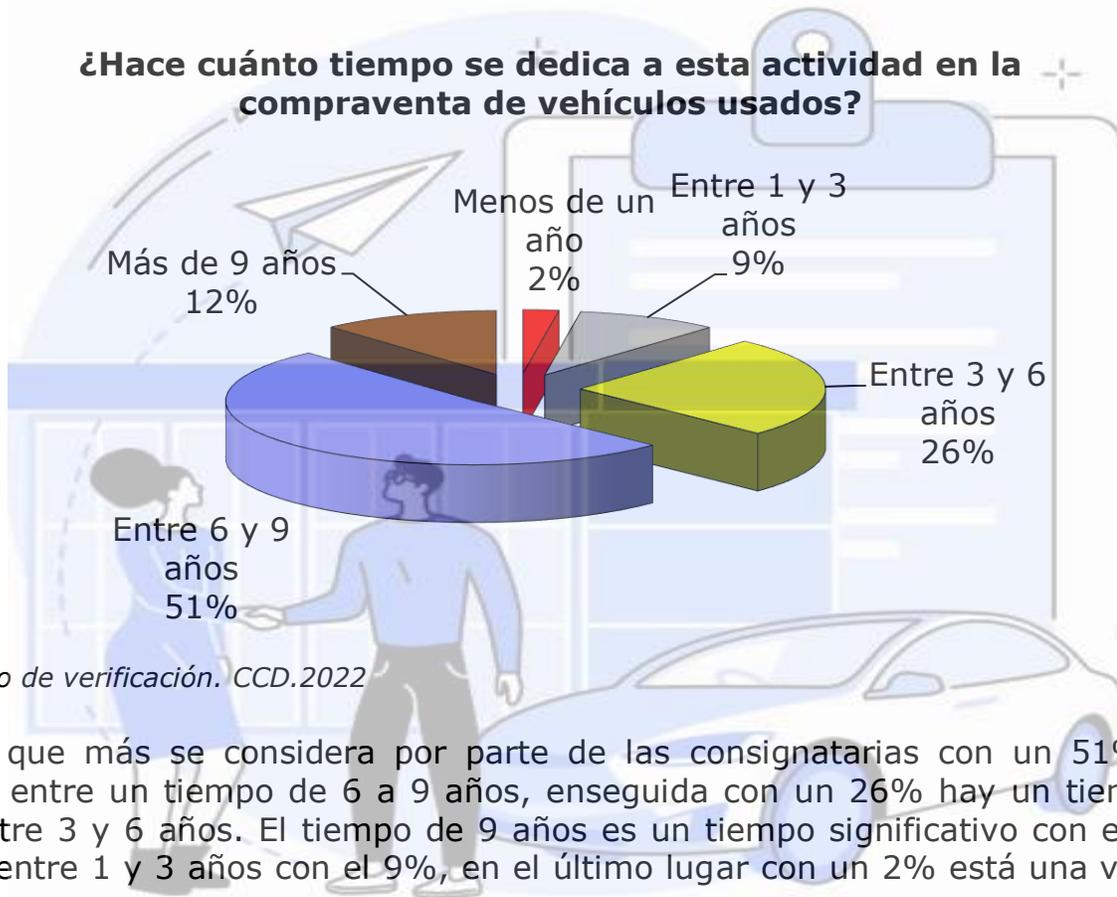
El contrato de consignación con un 63% es la forma que en las consignatarias entrevistadas se maneja como requerimiento de responsabilidad en la tenencia del vehículo en consignación, le sigue con el 28% el certificado de inspección vehicular, la póliza de seguro con el 5%, el certificado de garantía y el acuerdo informal con el 2%.

## VIGENCIA

Gráfico 12. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad en la compraventa de vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
Menos de un año	1	2,3%
Entre 1 y 3 años	4	9,3%
Entre 3 y 6 años	11	25,6%
Entre 6 y 9 años	22	51,2%
Más de 9 años	5	11,6%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Hace cuánto tiempo se dedica a esta actividad en la compraventa de vehículos usados?**



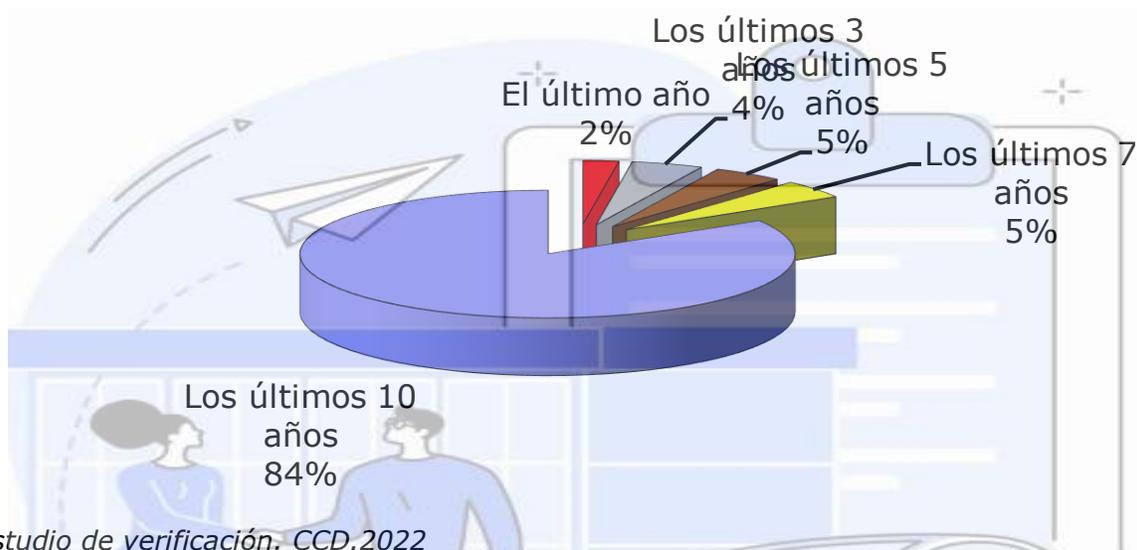
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

La vigencia que más se considera por parte de las consignatarias con un 51% está transcurrida entre un tiempo de 6 a 9 años, enseguida con un 26% hay un tiempo de actividad entre 3 y 6 años. El tiempo de 9 años es un tiempo significativo con el 12%, siguiéndole entre 1 y 3 años con el 9%, en el último lugar con un 2% está una vigencia de un año.

Gráfico 13. ¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje pactado de pago señalado sobre la venta de vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
El último año	1	2,3%
Los últimos 3 años	2	4,7%
Los últimos 5 años	2	4,7%
Los últimos 7 años	2	4,7%
Los últimos 10 años	36	83,7%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje pactado de pago señalado sobre la venta de vehículos usados?**



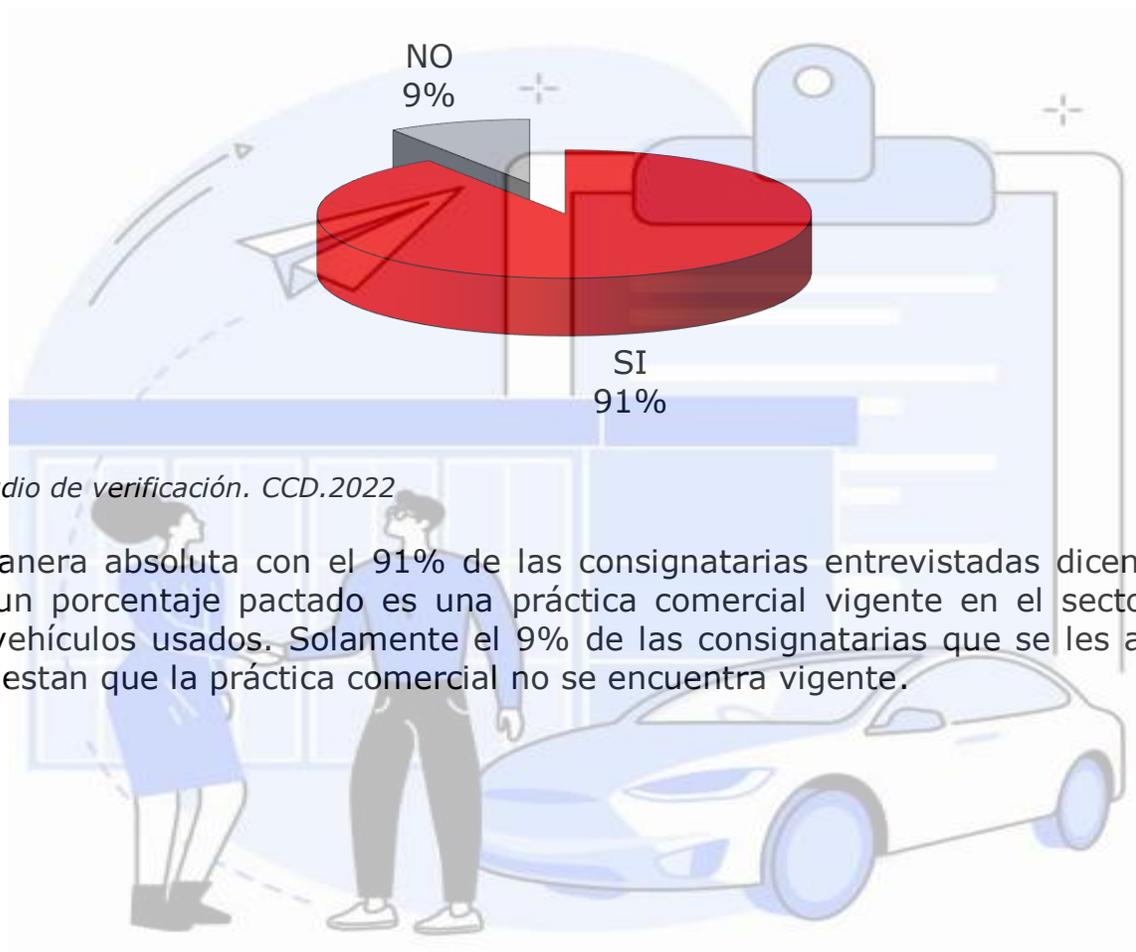
Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Las consignatarias con 84% manifiestan que en los últimos 10 años ha permanecido la práctica comercial del pago de un porcentaje pactado por la venta de un vehículo usado, le siguen en orden con el 5% las que han dicho que es en los últimos 7 años, así como hace 5 años. El 4% considera que son los últimos 3 años. El último valor porcentaje es del 2% que considera que solo en el último año tiene de permanencia el pago de un porcentaje pactado.

Gráfico 14. ¿En este momento se encuentra vigente el cobro de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de vehículos usados?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	39	90,7%
NO	4	9,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿En este momento se encuentra vigente el cobro de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de vehículos usados?**



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

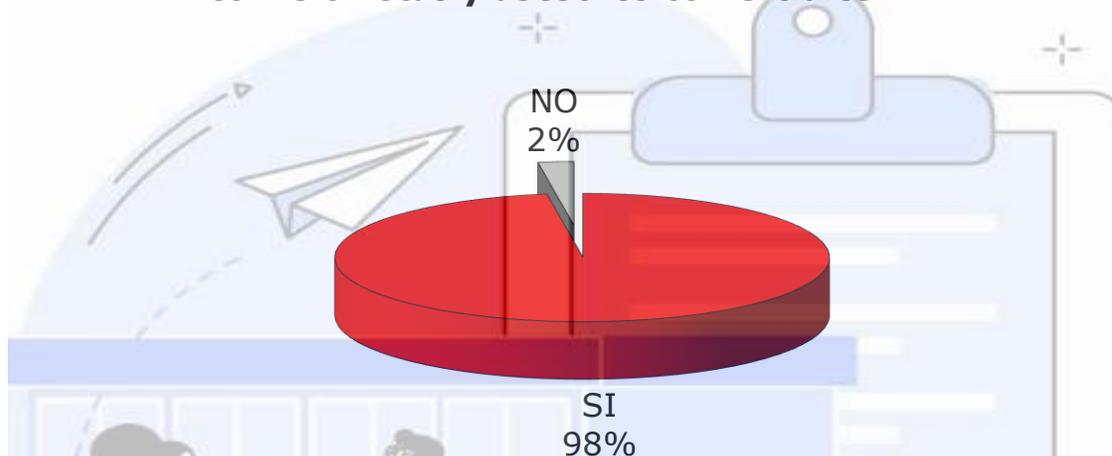
De una manera absoluta con el 91% de las consignatarias entrevistadas dicen que el cobro de un porcentaje pactado es una práctica comercial vigente en el sector de la venta de vehículos usados. Solamente el 9% de las consignatarias que se les aplicó el test manifiestan que la práctica comercial no se encuentra vigente.

## PUBLICIDAD

Gráfico 15. ¿Considera que esta práctica comercial es conocida y utilizada por los clientes, usuarios, consignatarias, comisionistas y asesores comerciales?

Alternativas	# Encuestas	% Respuestas
SI	42	97,7%
NO	1	2,3%
<b>TOTAL</b>	<b>43</b>	<b>100,00%</b>

**¿Considera que esta práctica comercial es conocida y utilizada por los clientes, usuarios, consignatarias, comisionistas y asesores comerciales?**



Fuente: Estudio de verificación. CCD.2022

Acá la frecuencia absoluta y relativa es prácticamente contundente, pues el 98% de las consignatarias indagadas están seguras que la práctica comercial identificada en dos situaciones que corresponde a que exista una comisión con su respectivo monto, que se da en la venta de un vehículo usado si es conocida por las partes interesadas como lo son: el propietario del vehículo, el comprador, la consignataria, el personal que se desempeña en el sector de la compraventa y los usuarios en general. Solamente el 2% manifiesta que no están conocida como se cree en la negociación de la venta de vehículos usados.

### CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

Requisitos Código del Comercio art. 86	Porcentaje de respuestas	Porcentaje acumulativo afirmativo	Rango mínimo de referencia art.86 C.co	Cumple
<b>Introdutoria</b>	72,1%	<b>86,05%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>
	100%			
<b>Uniformidad</b>	83,7%	<b>78,47%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>
	74,4%			
	76,7%			
	79,1%			
<b>Reiteración</b>	65,1%	<b>73,25%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>
	81,4%			
<b>Obligatoriedad</b>	90,7%	<b>71,3%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>
	60,5%			
	62,8%			
<b>Vigencia</b>	51,2%	<b>75,2%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>
	83,7%			
	90,7%			
<b>Publicidad</b>	<b>97,7%</b>	<b>97,7%</b>	<b>70%</b>	<b>SI</b>

TODOS LOS CRITERIOS ADOPTADOS EN LA METODOLOGÍA SI ARROJAN UN PROMEDIO PORCENTUAL SUPERIOR AL 70%. se cumple con el objetivo general del estudio, se verifica que la práctica comercial denominada que se pacte un porcentaje por la intermediación en la venta vehículos usados por las consignatarias y la responsabilidad de estas con el bien en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá del departamento de Boyacá cumple con los criterios de introducción, uniformidad, reiteración, obligatoriedad, vigencia y publicidad para ser certificado como costumbre mercantil.

El encargado de asumir el pago de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de los vehículos usados con el 72%, es el propietario del vehículo que debe asumir el pago del porcentaje en la venta del automotor.

El 100% de los establecimientos indagados que se identificaron como consignatarias de vehículos usados, reciben usados en consignación.

El 83,7% si consideran que es costumbre de la consignataria cobrar un porcentaje por la intermediación en la venta de vehículos usados.

En el contrato de consignación si se pacta un término entre el propietario y la consignataria por la venta del vehículo, que corresponde a 30 días. Así lo consideraron el 74,4% de los establecimientos indagados.

Que el criterio que más incide para establecer el monto de un porcentaje por intermediar en la venta de un vehículo usado es el de su valor comercial, con un 76,7% manifiestan los establecimientos indagados.

La modalidad de pago que más se utiliza para la intermediación en la venta de un vehículo usado, es un porcentaje sobre el valor de la misma. Con un 79,1% es la mayor respuesta a la indagación.

Que por la intermediación de la venta de un vehículo usado si se cobra un porcentaje, qué este puede variar de acuerdo a lo que las consignatarias denominan "gama del vehículo", el valor de dicho porcentaje es del 2%, siendo el más significativo para el 65,1% del sector.

El propietario del vehículo si tiene el derecho de retirarlo de la consignataria una vez lo crea conveniente, también finalizado el acuerdo de consignación, es la manifestación del 81,4% de los establecimientos, como práctica lo que más prima en el sector es un tiempo de negociación mediato y prácticamente el tiempo de 30, 45 o 120 días es una formalidad.

El porcentaje que se pacta por la intermediación en la venta de un vehículo usado, que para el estudio es del 2% si es un acto obligatorio en la negociación según el 90,7% de las consignatarias entrevistadas.

Para el 60,5% el término pactado debe ser considerado en el contrato de consignación, por formalismo administrativo, de seguridad y responsabilidad en la tenencia del vehículo.

El grado de responsabilidad que tiene la consignataria con respecto a la tenencia del bien vehículo usado cuando este es dejado en consignación por parte del propietario, se establece mediante un acuerdo por parte de las dos partes que se representa por un contrato de consignación, este requisito de obligatoriedad está considerado por el 62,8% de los establecimientos encuestados.

El tiempo en que la actividad en la compraventa de vehículos usados está entre los 6 a 9 años con el 51,2% de las consignatarias indagadas.

El tiempo de permanencia tiene el porcentaje pactado de pago señalado sobre la venta de vehículos usados es de más de 10 años, considerado por el 83,7% de los establecimientos.

se encuentra vigente el cobro de un porcentaje pactado por la intermediación en la venta de vehículos usados, que corresponde al 2% en las negociaciones, que es considerado de obligación y que y que con el 90,7% cumple con el requisito de la vigencia.

Se considera que esta práctica comercial si es conocida y utilizada por los clientes, usuarios, consignatarias, comisionistas, asesores comerciales, cual es que se pacte un porcentaje de cobro por la venta de un vehículo usado, que lo debe asumir el propietario del vehículo.

El estudio de verificación tuvo su indagación en más del 95% en el municipio de Duitama que es donde se concentra más el sector de las consignatarias que se dedican a la compraventa de vehículos usados, el municipio de Paipa alrededor del 3% y no tuvo un factor de consideración el municipio de Soatá con respecto a compraventa de vehículos usados tipo automóvil, camioneta suv, tipo platón, buses, camiones entre otros, considerando solo un negocio de venta de motocicletas usadas.

De acuerdo con el estudio de verificación, sí existen algunos criterios para determinar el avalúo de un vehículo usado y su precio de venta como el kilometraje, el estado del vehículo, la marca, el modelo, la ubicación o lugar geográfica, los antecedentes de propiedad, antecedentes jurídicos y de embargo.

También existen organizaciones especializadas en avalúo vehicular como es el caso de [www.peritaje.com](http://www.peritaje.com), con un costo entre los \$100.000 a \$200.000 pesos, de acuerdo con la marca del vehículo y modelo.

De igual forma el precio del vehículo se viene determinando de las siguientes maneras: es teniendo en cuenta su valor comercial dada por plataformas especializadas, actualmente existen plataformas para que los propietarios de los vehículos usados se informen de los precios del mercado, La más oficial, es la lista de precios que emite y actualiza constantemente la GANVAM, (Asociación Nacional de Vendedores de Vehículos A Motor), el portal tucarroya.com, mercado libre de Colombia, olx de Colombia, revistas como "Motor".

Se concluye que los procesos de gestión en la mayoría de las consignatarias de vehículos usados no están estandarizados, informalidad en la documentación que tiene que ver con contrato de consignación, inspección vehicular y garantía en el vehículo. Altamente se da la informalidad porque según sus bases de datos en su mayoría la integran clientes ya permanentes en su negociación, es decir la confiabilidad en el mercado de esta jurisdicción muy reiterativa. Otro factor que hace incrementar la informalidad en el negocio es el mercado de las motocicletas usadas, para estos vehículos la consignación y la compraventa no supera los 30 días, así como la confianza en dejar un vehículo en consignación y es aquí donde no se da el porcentaje de comisión sino una forma de bonificación u honorarios que oscila entre los \$100.000 y \$200.000 según el cilindraje de la moto.

Se concluye que una de las debilidades del sector en esta jurisdicción es la de la especialidad del peritaje en conocimiento de vehículos, al igual que es significativo por parte del sector en cuanto a clientes y usuarios que han salido muchas entidades inexpertas en la conocencia del negocio, dejando atrás la política de un buen peritaje y avalúo de los vehículos, interesados solamente en la negociación del vehículo. Son pocas las estadísticas del mercado en la región.

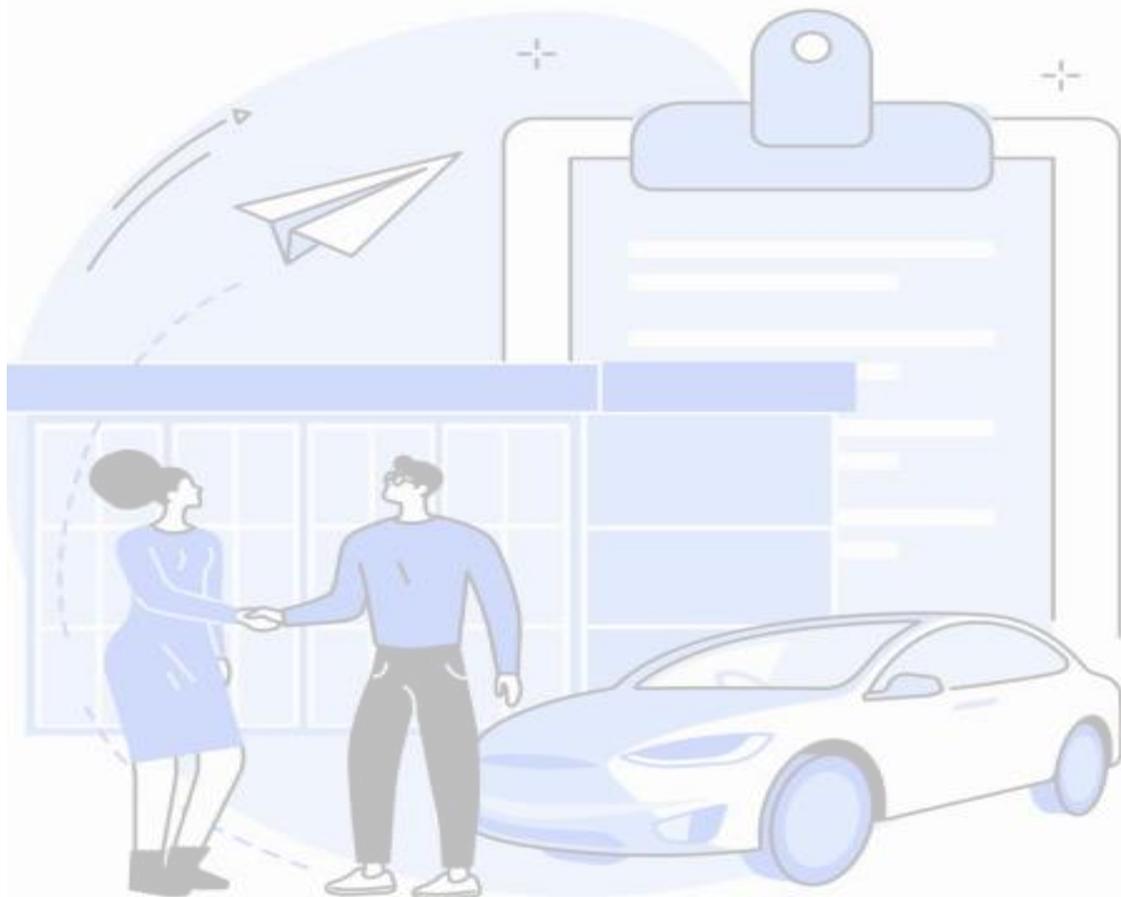
Que muchas de las entidades se han focalizado a ser intermediarias de financiación entre el cliente comprador y la entidad financiera, obteniendo una comisión por ello, una estrategia válida para permanecer en el mercado.

En el negocio de las consignatarias de los vehículos usados, se ha incrementado la negociación por intermedio de plataformas digitales, redes sociales. Esto ha conllevado a que la consignataria este realizando la operación de compraventa de sus vehículos a través de sus asesores comerciales que es el personal que en su mayoría gozan de un salario básico con prestaciones sociales, obteniendo un porcentaje de comisión sobre las ventas. Que el comisionista en el sector automotor de los usados ha prácticamente desaparecido porque esta persona no tiene ningún vínculo con la consignataria, el porcentaje de la comisión solamente en su defecto solo sería reconocido por el vendedor del vehículo. Que en el mercado de las consignatarias de vehículos usados existe el plan separe vehicular, el automotor se le entrega con un 75% y valor restante se le deja en cuotas que no deben sobrepasar de 5, incumpliendo tiene un porcentaje por la mora de pago.

Si bien es cierto, que las consignatarias de vehículos reciben en consignación todo tipo de vehículos, mayormente lo que se encuentran es de uso particular como automóviles, camionetas. Se destaca muy poco lo de vehículos públicos como tractocamiones, camiones, taxis, y es de fácil entender ya que este tipo de automotores en su mayoría tienen la política de reposición o chatarrización.

Se solicita a la entidad Cámara de Comercio, programar capacitación para obtener el certificado de "Buenas prácticas para la comercialización de vehículos usados", que tenga que ver con marketing digital, plataformas y redes sociales, avalúo de vehículos, publicidad, fijación de precios, conocimiento y diferenciación de vehículos.

## CONCESIONARIO



## BIBLIOGRAFIA

Carroya. (s.f.). <http://www.carroya.com/>. Recuperado el 19 de agosto de 2021, de <http://www.carroya.com/>:

[https://www.andi.com.co/Uploads/01.%20INFORME%20DEL%20SECTOR%20AUTOMOTOR%20A%20ENE%202021\\_COMPLETO.pdf](https://www.andi.com.co/Uploads/01.%20INFORME%20DEL%20SECTOR%20AUTOMOTOR%20A%20ENE%202021_COMPLETO.pdf)

<https://www.andemos.org/index.php/cifras-y-estadisticas-version-2/>

<http://www.carroya.com/servlet/co.com.motor.servlet.precios.HomePrecios#edicionactual>

<https://www.runt.com.co/registros-runt/rna>

Colombia, P. (septiembre de 2012). <http://www.inviertaencolombia.com.co/>. Recuperado el 21 de agosto de 2021, de <http://www.inviertaencolombia.com.co/>:

<https://datastudio.google.com/reporting/ceb8deeb-3b00-4e08-85365a0f2ebb5cf2/page/pECHB>

[http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz\\_%20Septiembre%202022%20Final%20\(2\).pdf](http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/Perfil%20Automotriz_%20Septiembre%202022%20Final%20(2).pdf)

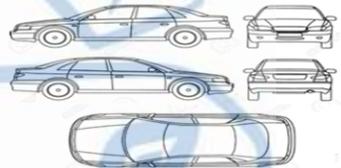
ComAutomotriz. (s.f.). <http://www.comautomotriz.com.co/>. Recuperado el 08 de agosto de 2021, de <http://www.comautomotriz.com.co/>: <http://www.comautomotriz.com.co/site/acerca-de-com/>

Econometría. (2012). <http://web.econometria.com.co/>. Recuperado el 18 de agosto de 2022, de <http://web.econometria.com.co/>: <http://web.econometria.com.co/>





**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE SE PACTE UN PORCENTAJE POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA VEHÍCULOS USADOS POR LAS CONSIGNATARIAS Y LA RESPONSABILIDAD DE ESTAS CON EL BIEN EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ**

		<b>FORMATO SST : INSPECCIÓN DE VEHÍCULOS</b>		Versión: 1.0	
		<b>PROCESO: GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO</b>		Fecha: 30/11/2022	
				Código: GTH-F-75	
<b>Fecha de Inspección:</b>	_____	<b>Tipo de vehículo:</b>	_____	Indique con un círculo en que parte el vehículo tiene alguna condición defectuosa  	
<b>Numero de tarjeta de propiedad:</b>	_____	<b>Placa del vehículo:</b>	_____		
<b>Nombre y apellidos del conductor:</b>	_____	<b>Modelo del vehículo:</b>	_____		
<b>Fecha revisión tecnomecánica:</b>	_____	<b>Numero de la Licencia de conducción - conductor:</b>	_____		
<b>Fecha de vencimiento del soat:</b>	_____	<b>Fecha ultimo cambio de aceite:</b>	_____		
<b>Fecha mantenimiento preventivo (nombre del taller):</b>	_____	<b>Kilometraje actual:</b>	_____		

LISTA DE CHEQUEO (marque con un x el resultado de cada ítem a evaluar según sea el caso: buen estado, mal estado, N/A)		BUEN ESTADO	MAL ESTADO	N / A	OBSERVACIONES
<b>NIVELES</b>	LIQUIDO REFRIGERANTE DE RADIADOR				
	LIQUIDO DE FRENOS				
	ACEITE MOTOR				
	NIVEL LIQ. HIDRAULICO				
	AGUA DE LIMPIAVIDRIOS				
<b>PEDALES (verifique elemento antideslizante, rangos de desplazamiento y graduación)</b>	ACELERADOR (Uniformidad)				
	CLUTSH (CLOCHE O EMBRAGUE)				
	FRENO (Agarre)				
<b>LUCES (Uniformidad, intensidad, estado de carcasas plásticas)</b>	LUCES (ALTAS , MEDIAS , BAJAS)				
	DIRECCIONALES				
	ESTACIONARIAS				
	STOPS (FRENOS)				
	TESTIGOS DEL TABLERO				
<b>EQUIPO DE CARRETERA Y BOTIQUIN: (gasas, esparadrapo, guantes quirurgicos, isodine, curas)</b>	EXTINTOR (BC - ABC)				
	FECHA DE VENCIMIENTO DEL EXTINTOR				
	LLANTA DE REPUESTO (2 mm de profundidad de labrado v aire)				
	CRUCETA ACORDE A LOS PERNOS				
	2 SEÑALES REFLECTIVAS EN TRIANGULO CON SOPORTE PARA UBICACIÓN VERTICAL O LAMPARAS DE LUZ AMARILLA INTERMITENTE				
	2 TACOS				
	CAJA DE HERRAMIENTA MINIMO CON ALICATE, DESTORNILLADORES, LLAVES DE EXPASION Y LLAVES FIJAS (Vehículo operativo, medidor de presión de aire)				
	LINTERNA				
	GATO				
	BOTIQUIN PRIMEROS AUXILIOS (gasas antisépticas, tapabocas, esparadrapo, tijeras, vendas elásticas, guantes quirurgicos, yodopovidona, curas)				
<b>VARIOS</b>	LLANTAS (Labrado 2 mm de profundidad y aire)				
	BATERIA (Borner, sin corrosión, sulfatación)				
	RINES (Verificar no tengan golpes fisuras)				
	CINTURON DE SEGURIDAD EN TODOS LOS PUESTOS (Ajuste de hebillas, estado de correas, anclajes a piso y parales, prueba de impacto)				
	PITO REVERSA (Vehículos operativos)				
	PITO				
	FRENO DE EMERGENCIA				
	ESPEJOS LATERALES Y CABINA (sin fisuras)				
	ESTADO CARCASA LUCES				
	PLUMILLAS/LIMPIAPARABRISAS (No dejar marcas de agua durante el recorrido)				
TAPIZADO					
PANORAMICO (Sin fisuras)					

**OBSERVACIONES: (Relaciones observaciones identificadas adicionales.)**

A continuación constato que la información suministrada es certera y veraz. De encontrar condiciones inseguras o defectos en el vehículo se notificaran a Recursos Físicos. Junto con Talento Humano.

**Nombre de quien elabora :** \_\_\_\_\_

**NOMBRE FIRMA CONDUCTOR**  
**C.C. N°**

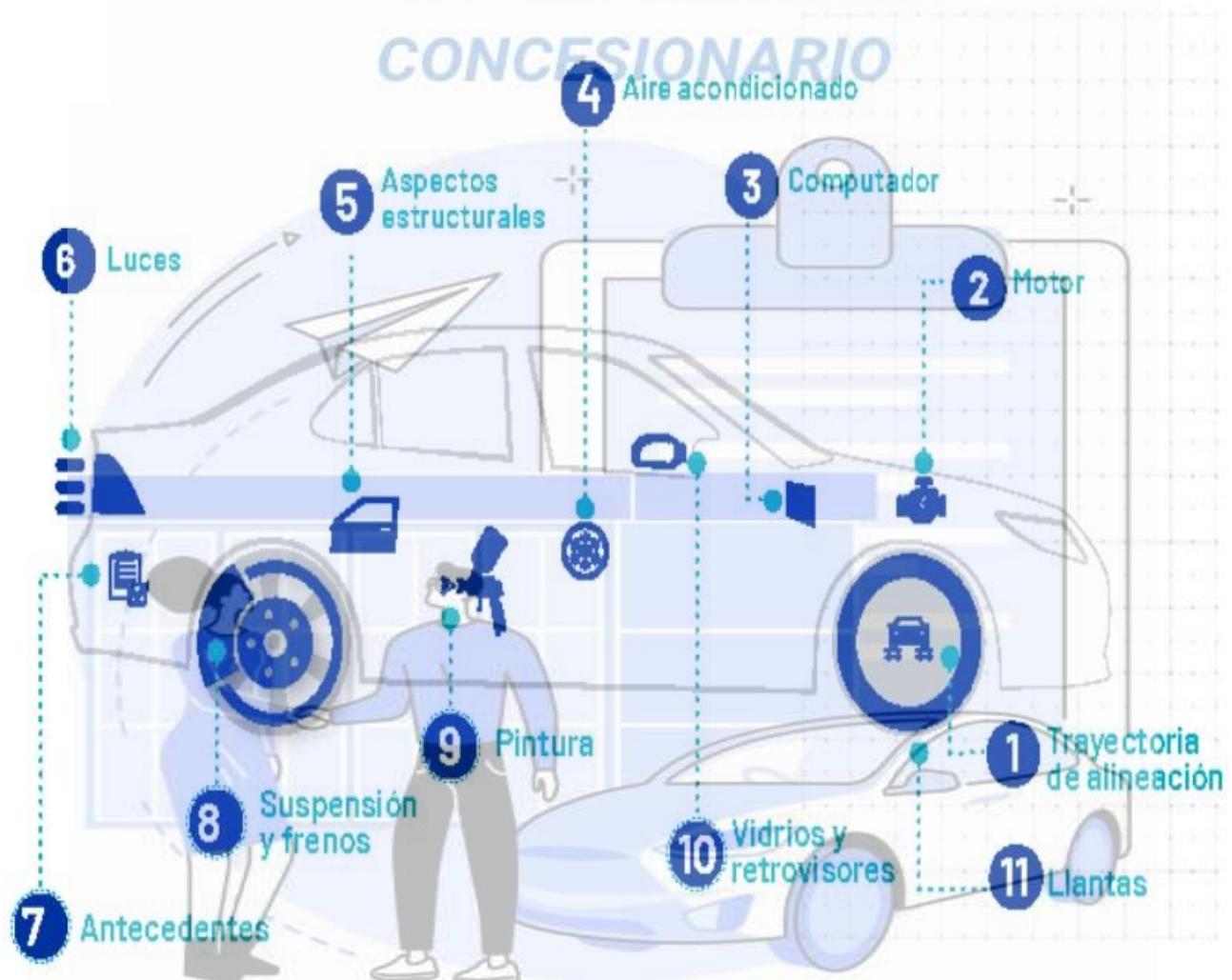
**FIRMA COORDINADOR O SUPERVISOR**  
**C.C. N°**

Nota: En cumplimiento de la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013 y las demás normas que los modifiquen, adicionen o complementen, le informamos que usted puede conocer la Política de Tratamiento de los Datos Personales del Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio, a través del siguiente link: <http://portal.minvivienda.local/ProcesosCooperativos/GPT-L-01%20Lineamiento%20tratamiento%20datos%20personales%201.0.pdf>

**ANEXO B. DIAGRAMA MODELO PARTES QUE SE INVOLUCRAN EN EL PERITAJE POR PARTE DE UNA FIRMA ESPECIALIZADA**

# ¿QUÉ SE REvisa EN EL PERITAJE

## DE UN CARRO?



Fuente: Aseguradora Sura.

## ANEXO C. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CONSIGNACIÓN DE VEHÍCULO USADO

**CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE CONSIGNACIÓN DE VEHÍCULO USADO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE ALI GONZALEZ SOTO EN CALIDAD DE CONSIGNATARIO Y POR OTRA PARTE \_\_\_\_\_, EN CALIDAD DE CONSIGNANTE AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLÁUSULAS:**

### DECLARACIONES

**I.- Declara "EL CONSIGNATARIO":** Que su actividad preponderante es la compra-venta de vehículos usados.

- a) **En caso de Persona Física:** Ser una persona física de nacionalidad Costarricense, con capacidad legal para celebrar el presente contrato.
- b) Que su domicilio se encuentra ubicado en **Guatuso de Patarra, Desamparados**, con número telefónico 8888-8101, con correo electrónico [aligonso@icloud.com](mailto:aligonso@icloud.com)
- c) Que cuenta con la capacidad, infraestructura, servicios y recursos necesarios para dar cabal cumplimiento a las obligaciones contenidas en el presente contrato para llevar a cabo su actividad.
- d) Que cuenta con personal capacitado y responsable para atender dudas, aclaraciones, reclamaciones que se originen de la prestación del servicio o para proporcionar servicios de orientación, para lo cual se señala el teléfono 8888-8101, con un horario de atención al público de las 08:00 horas a las 17:00 horas, de Lunes a Sábado.

**II.- DECLARA "EL CONSIGNANTE":**

- a) Que es el legítimo propietario del vehículo que se describe más adelante y llamarse como ha quedado plasmado en el rubro del presente contrato y tener su domicilio en \_\_\_\_\_ con Cédula de identidad # \_\_\_\_\_ teléfono \_\_\_\_\_ y que tiene capacidad legal para obligarse en los términos del presente contrato.

Expuesto lo anterior, las partes se sujetan al contenido de las siguientes:

### CLÁUSULAS

**Primera.-** El objeto del presente contrato es la prestación de servicios de consignación respecto del vehículo usado que el CONSIGNATARIO recibe del CONSIGNANTE y que enseguida se describe, por lo que el CONSIGNATARIO se compromete durante la vigencia del presente contrato a recibirlo en depósito y ofertarlo a terceros y, en su caso, comercializarlo a nombre y por cuenta de este último.

El consignante ofrece el vehículo usado de su propiedad con garantía por un plazo de 30 días, (art. 43 de la ley de protección al consumidor de Costa Rica, la garantía No podrá ser inferior a 30 días) contados a partir de la entrega del vehículo al futuro comprador, excluyéndose la correspondiente a partes eléctricas y deberá hacerse válida en el domicilio, teléfonos y horarios de atención señalados en el presente contrato, siempre y cuando no se haya efectuado una reparación por un tercero. Asimismo, EL CONSIGNANTE será el responsable por las descomposturas, daños o pérdidas parciales o totales imputables a él, siempre y cuando el vehículo se encuentre exhibido en el piso de la agencia bajo la responsabilidad de EL CONSIGNATARIO, para así llevar a cabo el cumplimiento de la garantía.

**Segunda.-** EL CONSIGNANTE entrega el vehículo usado materia del servicio de consignación a EL CONSIGNATARIO, para lo cual exhibe y entrega en este acto la documentación en copia que ampara la propiedad del vehículo, la cual el propio CONSIGNATARIO ha cotejado con su original, cerciorándose este último que corresponde fielmente al citado vehículo y se encuentra en regla y que consiste en lo siguiente:

Asimismo EL CONSIGNANTE se obliga a entregar el original de dicha documentación al momento de efectuarse la compra-venta del vehículo usado y contra el recibo de la cantidad mencionada en la cláusula Novena, menos el costo por la prestación del servicio de consignación pactado en la cláusula Octava del presente contrato

Durante la vigencia del presente contrato EL CONSIGNANTE se obliga a **no** promover por otra parte la venta del vehículo objeto del contrato, ya que es su voluntad que el mismo quede a consignación durante el tiempo pactado.

**Tercera.-** EL CONSIGNATARIO puede ofrecer en venta a terceros a nombre y consentimiento del CONSIGNANTE el vehículo objeto del presente contrato que se le ha consignado, por medio del personal a su servicio en una cantidad que no puede ser menor de \_\_\_\_\_ Colones. A menos que obtenga autorización escrita o por vía electrónica de EL CONSIGNANTE, y ni podrá aplicar cargos que no se encuentren en el presente contrato.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE SE PACTE UN PORCENTAJE POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA VEHÍCULOS USADOS POR LAS CONSIGNATARIAS Y LA RESPONSABILIDAD DE ESTAS CON EL BIEN EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ**

Características de vehículo:

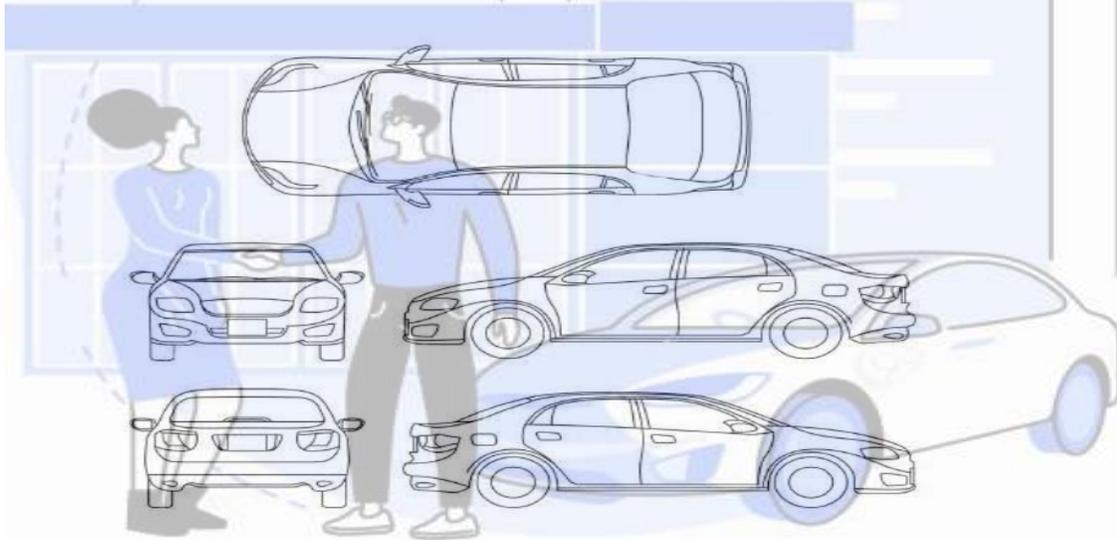
Número de identificación vehicular \_\_\_\_\_  
 Marca \_\_\_\_\_  
 Sub-marca \_\_\_\_\_  
 Versión ó tipo \_\_\_\_\_  
 Modelo ó año \_\_\_\_\_  
 Color \_\_\_\_\_  
 Kilometraje \_\_\_\_\_  
 Número de constancia de inscripción al Repuve \_\_\_\_\_  
 Placas \_\_\_\_\_  
 Número de motor \_\_\_\_\_  
 Otros datos de identificación exigidos por las disposiciones legales locales y federales aplicables \_\_\_\_\_

Cuenta con el siguiente inventario:

exteriores	si	no	interiores	si	no	accesorios	si	no
Unidad de luces			Instrumentos de tablero			Gato		
Luces			Calefacción			Llave de tuercas		
Antena			Aire acondicionado			Estuche de herramientas		
Espejos laterales dañados			Radio/tipo			triangulo de seguridad		
Rines			Bocinas			Cristales		
Tapones de ruedas			Encendedor			Llanta de refacción		
Molduras completas			Espejo retrovisor			Extintor		
Tapón de gasolina			Ceniceros			Otros		
Carrocería sin golpes			Cinturones de seguridad					
Claxon			Tapetes					
Manijas			Manijas y/o internos					

Las condiciones generales (Aspectos físicos- mecánicos) en que se encuentra el vehículo usado materia de la prestación de servicios de consignación son las siguientes:

Carrocería \_\_\_\_\_  
 Pintura \_\_\_\_\_  
 Llantas \_\_\_\_\_  
 Otros \_\_\_\_\_  
 Póliza de seguro: \_\_\_\_\_



**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI ES COSTUMBRE MERCANTIL QUE SE PACTE UN PORCENTAJE POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA VEHÍCULOS USADOS POR LAS CONSIGNATARIAS Y LA RESPONSABILIDAD DE ESTAS CON EL BIEN EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ DEL DEPARTAMENTO DE BOYACÁ**

**Cuarta.-** La vigencia del presente contrato es de 60 días naturales contados a partir de su firma, en cuyo lapso, el vehículo objeto del mismo permanecerá en exhibición, dentro de las instalaciones de EL CONSIGNATARIO, para ser ofrecido en venta a terceros.

**Quinta.-** Durante la vigencia de este contrato, EL CONSIGNATARIO tendrá derecho exclusivo para vender a terceros el vehículo materia de este contrato. Si EL CONSIGNANTE consiguiera comprador fuera de lo indicado en el presente contrato, pagará la pena convencional establecida en la cláusula Décima primera de este instrumento.

**Sexta.-** Mientras no se lleve a buen término la prestación del servicio, el vehículo usado objeto del presente contrato, deberá permanecer en depósito dentro de las instalaciones del CONSIGNATARIO por lo que éste deberá proveer a su guarda y custodia, como corresponde a un fiel depositario. El CONSIGNATARIO no podrá utilizar el vehículo usado para uso personal o con fines distintos a lo convenido en este contrato, en caso de hacerlo se hará acreedor a la pena convencional establecida en el presente contrato, sin perjuicio de las sanciones penales que correspondan.

**Séptima.-** EL CONSIGNATARIO NO se hace responsable por las descomposturas, daños o pérdidas parciales o totales que le sean imputables a él, que sufra el vehículo usado mientras se encuentre bajo su resguardo y depósito, para llevar a cabo la prestación del servicio de consignación.

**Octava.-** EL CONSIGNATARIO cobrará AL CONSIGNANTE como costo por la prestación del servicio de consignación el 10 % del precio en el que se venda el vehículo usado.

**Novena.-** EL CONSIGNATARIO se obliga a entregar a EL CONSIGNANTE, al momento de celebrarse con cualquier tercero la compra-venta del vehículo usado, el precio en el que finalmente se hubiera vendido el mismo, independientemente del precio señalado en la cláusula Tercera del presente contrato, en una sola exhibición en efectivo o mediante cheque nominativo o transferencia bancaria, restando el costo por la prestación del servicio de consignación pactado en la cláusula Octava del presente contrato.

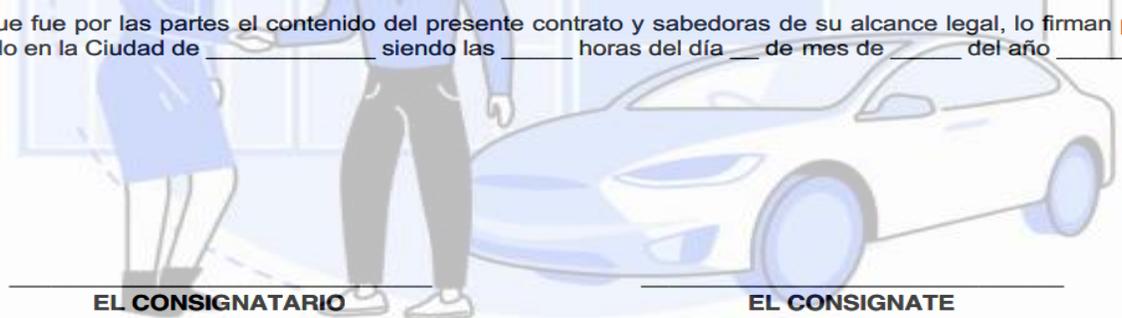
**Décima.-** Si transcurriera el plazo indicado en la cláusula Cuarta de este contrato y EL CONSIGNATARIO no hubiera obtenido cliente para el vehículo del CONSIGNANTE, deberá devolverlo al día siguiente de su vencimiento, con la documentación correspondiente. En este caso EL CONSIGNANTE pagará al CONSIGNATARIO el equivalente al 5% del precio de venta estipulado en la cláusula Tercera, como precio mínimo de la posible compra venta por concepto de honorarios derivados del depósito y conservación del vehículo.

**Décima primera.-** Ambas partes convienen una pena convencional recíproca del 15% del costo por la prestación del servicio pactado en la cláusula octava este contrato para el caso de que una o la otra incumpliera cualquiera de las obligaciones pactadas en este contrato.

**Décima segunda.-** Realizada la operación de compra venta a terceros, concluirá el presente contrato de prestación de servicios de consignación

**Décima tercera.-** La Defensoría del Consumidor es competente en la vía administrativa para resolver cualquier controversia que se suscite sobre la interpretación o cumplimiento del presente contrato. Sin perjuicio de lo anterior, las partes se someten a la jurisdicción de los Tribunales competentes en la Ciudad de San José, renunciando expresamente a cualquier otra jurisdicción que pudiera corresponderles, por razón de sus domicilios presentes o futuros o por cualquier otra razón.

Leído que fue por las partes el contenido del presente contrato y sabedoras de su alcance legal, lo firman por duplicado en la Ciudad de \_\_\_\_\_ siendo las \_\_\_\_\_ horas del día \_\_\_\_\_ de mes de \_\_\_\_\_ del año \_\_\_\_\_.



\_\_\_\_\_ **EL CONSIGNATARIO** \_\_\_\_\_ **EL CONSIGNATE**