

 <p>Universidad Cooperativa de Colombia</p>	<b>FORMATO REGISTRO DE INFORMES</b>	
<b>EVENTO:</b> Certificación de Costumbre Mercantil.	<b>No.</b>	
<b>OBJETIVO:</b> Obtener la certificación de la costumbre mercantil ante la Cámara de Comercio de Cartago.		
<b>JUSTIFICACIÓN:</b> El comercio es esencial en las relaciones humanas, y la ley debe proteger a los comerciantes. Cuando las normas no abordan situaciones específicas, se busca establecer una costumbre mercantil para garantizar prácticas éticas.		
<b>FECHA:</b> 01 noviembre de 2023	<b>LUGAR:</b> Cámara de Comercio Cartago	

**Determinar cuál es el plazo para vender o efectuar la devolución de vehículos automotores  
en Cartago, Valle del Cauca, desde la Costumbre mercantil**

Presentado por:

Universidad Cooperativa de Colombia

Programa de Derecho

Clínica Jurídica de Litigio Estratégico de la Costumbre Mercantil

Coordinadora Consultorio Jurídico UCC: Verónica Parra Escobar

En Convenio con la Cámara de Comercio

Tema: Investigación de Costumbres Comerciales del sector Compraventa Automotriz

Asesora:

Mayra Alejandra Trillos Triana

Cartago, noviembre de 2023

## Contenido

<b>Objetivos.....</b>	<b>3</b>
Objetivo general .....	3
Objetivos específicos.....	3
<b>Introducción .....</b>	<b>3</b>
<b>Justificación.....</b>	<b>6</b>
<b>Marco teórico .....</b>	<b>7</b>
La costumbre mercantil y los elementos indispensables para su existencia .....	7
Fundamentos constitucionales de la costumbre mercantil.....	9
Importancia de la costumbre mercantil. ....	11
Artículo 86, función de certificación ‘costumbre mercantil’, cámaras de comercio. ....	12
El contrato de consignación y su naturaleza mercantil.....	13
Antecedentes históricos.....	14
Regulación en el ordenamiento jurídico nacional .....	16
Antecedentes jurisprudenciales .....	17
Intervinientes y obligaciones contractuales.....	19
Del plazo para el pago o restitución de los bienes y mercancías .....	21
Responsabilidad de las partes frente a los bienes y mercancías dadas en consignación. ....	22
<b>Planteamiento del problema .....</b>	<b>23</b>
<b>Metodología.....</b>	<b>24</b>
<b>Resultados .....</b>	<b>25</b>
Introductoria.....	25
Uniformidad.....	26
Reiteración .....	28
Vigencia .....	30
Obligatoriedad.....	32
Publicidad.....	33
Análisis general de la encuesta.....	34
<b>Ficha técnica.....</b>	<b>35</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>36</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>37</b>

**Determinar cuál es el plazo para vender o efectuar la devolución de vehículos automotores en Cartago, Valle del Cauca, desde la Costumbre mercantil**

**Objetivos**

***Objetivo general***

Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos automotores usados entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.

***Objetivos específicos***

1. Identificar la temporalidad con la que los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados pactan un término máximo para la venta o devolución del vehículo en el contrato de consignación, así como el plazo que establecen para dicho fin.
2. Evaluar la disposición que tienen los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos usados para fijar obligatoriamente un término máximo para la venta o devolución del vehículo usado en las cláusulas del contrato de consignación.
3. Verificar la utilización del modelo de contrato de consignación de acuerdo a las estipulaciones legales y reglamentarias aplicables en materia de comercial, en los establecimientos dedicados a la comercialización de vehículos automotores usados.

**Introducción**

Las distintas relaciones comerciales y mercantiles que se llevan a cabo diariamente en el país se encuentran principalmente regladas por las disposiciones del estatuto en materia comercial, y, de manera supletiva, por las consagradas en el Código Civil. No obstante a esto, a pesar de que

el legislador y el ejecutivo han buscado regular de manera particular las situaciones susceptibles a la creación de actos y hechos jurídicos de tal connotación, dichos esfuerzos no han sido equiparables al rápido desarrollo de la sociedad actual, surgiendo así la necesidad de suplir vacíos normativos que han acaecido históricamente, o que se presentan en función a la evolución propia de las relaciones y conductas jurídico-sociales que se desarrollan entre los particulares; demandando con ello una especial necesidad regulativa o de similar fuerza vinculante, máxime si se tienen en cuenta las complejidades burocráticas que preceden los trámites legislativos y la expedición de actos administrativos.

Por su parte, el ordenamiento jurídico nacional ha contado en diversas ocasiones con soluciones rápidas y oportunas a este tipo de problemáticas, valiéndose para ello de la Costumbre Mercantil, la cual, de manera histórica, ha resultado ser una institución propicia para el llenado de lagunas jurídicas sustanciales y/o procedimentales en la regulación comercial y mercantil. No obstante, la Costumbre Mercantil también ha procurado la resolución de controversias suscitadas en las relaciones contractuales, gozando para ello de la misma autoridad que se le otorga a la Ley comercial. De allí que esta institución jurídica se encuentre revestida de vital importancia y trascendencia, sin dejar de lado su recurrida usabilidad por parte de los actores involucrados en las conductas comerciales.

Ahora bien, es de conocimiento público que el comercio de vehículos automotores ha resultado ser una fuente de negocio lucrativa y con altos índices de competitividad empresarial, más si se tiene en cuenta la pertinencia y relevancia que representa en la actualidad gozar de la propiedad de este tipo de bienes. Pues, entre otros factores positivos, éstos se caracterizan por contribuir de manera directa e indirecta al cumplimiento del derecho fundamental de libertad de locomoción que le asiste a los habitantes del país. De esta manera, los particulares se han valido

de distintas figuras jurídicas estatuidas en la legislación comercial, como lo es el caso del ‘Contrato de Consignación’, al cual han recurrido de forma predilecta los comerciantes de vehículos automotores usados, dada la posibilidad de obtener transitoriamente la mera tenencia del bien para su exhibición en establecimientos de comercio, con miras de aumentar significativamente la probabilidad de materializar la compraventa de los vehículos automotores y ganar una comisión por ello.

En ese sentido, se ha considerado conveniente analizar con detenimiento el modo de ejecución de las prácticas contractuales que desarrollan los comerciantes de vehículos automotores usados *-entregados bajo la modalidad de consignación-*, que se encuentran domiciliados en la jurisdicción de acción de la Cámara de Comercio de Cartago. Pues, como se advierte a lo largo de este estudio, en la mayoría de los casos, dicha práctica no goza de formalidad alguna, quedando supeditada a la manifestación de la voluntad de las partes transmitida de forma verbal, sin que se establezcan cláusulas cruciales para el nacimiento del acto a la vida jurídica, más allá de lo inherente a la fijación del valor del vehículo automotor del cual el consignante se ha desprendido de la tenencia, así como la comisión o retribución que recibirá el consignatario una vez haga efectiva la venta.

De lo anterior se ha colegido que, tal carencia de amplitud en la configuración de la relación contractual de consignación suscita el aumento de la probabilidad de configurarse, a posteriori, controversias concernientes a requerimientos de restitución del vehículo automotor a su legítimo propietario, ante el paso del tiempo y la no materialización de la venta por parte del consignatario.

Así las cosas, la identificación del plazo de restitución adoptado consuetudinariamente por las partes contratantes a la hora de celebrar el negocio jurídico de consignación vehículos automotores usados, puede conllevar a la reducción de la probabilidad de que surjan controversias

como las detalladas anteriormente; contribuyendo así con el establecimiento y mantenimiento de negocios jurídicos sanos, desde su materialización formal, hasta su fenecimiento por las distintas causas que puedan dar lugar a ello.

### **Justificación**

El comercio es uno de los pilares de las relaciones humanas, por lo que el ordenamiento jurídico debe proteger los derechos de aquellos que lo ejercen. De tal forma, cuando se presenta un vacío sobre una situación que las normas comerciales no contemplaron inicialmente, es pertinente recurrir a la figura de la costumbre mercantil, pues con esta se da el fomento de prácticas empresariales éticas y responsables.

Conforme a lo anterior y en vista de la recopilación de costumbres mercantiles que el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio delega a las Cámaras de Comercio, es menester identificar si existe costumbre en cuanto al *“plazo mínimo de tiempo durante el cual los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato de consignación deben permanecer en tenencia del consignatario”*, debido a que la Ley aún no lo concibe.

Ante tal vacío normativo, se hace necesario el estudio y determinación de la existencia de una costumbre mercantil que supla el plazo contractual, ya que, además de tratarse de una modalidad de contrato altamente utilizada y con “hechos constitutivos públicos, uniformes y reiterados”, se conseguiría establecer un estándar que brinde plena seguridad jurídica en una actividad comercial muy recurrida, pues conforme a la Asociación Nacional de Movilidad Sostenible, solamente en Cartago para agosto de 2023 se han presentado 765 traspasos de vehículo usados.

## Marco teórico

### *La costumbre mercantil y los elementos indispensables para su existencia.*

La costumbre mercantil ha sido concebida en nuestro ordenamiento jurídico nacional como una de las fuentes principales del derecho, que guarda especial aplicación en situaciones y/o actos que impliquen la existencia de vacíos jurídicos o a falta de legislación positiva, como lo predica el Artículo 13 de la Ley 153 de 1887<sup>1</sup>; imponiéndosele, para ello, la concurrencia de una serie de elementos para que ésta goce de validez y autoridad similar a la que se le reviste a la Ley comercial.

Es así, pues, que el Artículo 3º del Código de Comercio<sup>2</sup>, además de consagrar la autoridad suficiente para que sea vinculante en casos excepcionales, también se encarga de establecer los requisitos ineludibles que deben coexistir para que la Costumbre Mercantil goce de tal estatus normativo. Dentro de los requisitos que la Ley le impone, se establece que, la costumbre deberá ser: **(i) Pública**, en el sentido de que los hechos u actos que la fundamentan o constituyen deben ser reconocidos de forma amplia por el ámbito social de la localidad o territorio objeto de su aplicación, bajo la convicción de que la misma es jurídicamente obligatoria; **(ii) Uniforme**, bajo el entendido de que debe existir semejanza en las prácticas que enmarcan los hechos u actos objeto de regulación por parte de la costumbre; **(iii) Reiterada**, en lo que respecta a la frecuencia de su usabilidad o recurrencia a la práctica consuetudinaria; y **(iv) Legal**, infiriendo a su no contrariedad a las disposiciones de orden legal que regulan la materia, con lo cual, se busca su coexistencia armónica en el ordenamiento jurídico nacional con otros instrumentos de índole normativos.

---

<sup>1</sup> La costumbre, siendo general y conforme con la moral cristiana, constituye derecho, á falta de legislación positiva.

<sup>2</sup> La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente 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.

En síntesis, la Costumbre nace como la voluntad tácita del pueblo, enmarcada ésta en las actividades u actos reiterados que tienden a aplicarse especialmente en el desarrollo de ciertas prácticas comerciales y/o mercantiles que pueden estar sujetas a una regulación parcialmente establecida, o de plano inexistente en el ordenamiento jurídico. Por ende, dicha solución consuetudinaria, enmarcada en los pilares condicionantes e inexorables que establece el Artículo 3º del Código de Comercio, finalmente constituyen un instrumento normativo que goza de autoridad suficiente para contribuir a los fines del Estado.

Ahora bien, el Artículo 179 del Código General de Proceso reemplazó el procedimiento que se encontraba previsto en el Artículo 6º del Código de Comercio<sup>3</sup>, orientado éste último a determinar las formas de probar la existencia de la costumbre mercantil; con lo cual, en la actualidad existen tres (3) maneras de acreditar jurídicamente su existencia, las cuales son:

- i.** Con el testimonio de dos (2) comerciantes inscritos en el registro mercantil que den cuenta razonada de los hechos y de los requisitos exigidos a los mismos en el Código de Comercio.
- ii.** Con decisiones judiciales definitivas que aseguren su existencia, proferidas dentro de los cinco (5) años anteriores al diferendo.
- iii.** Con certificación de la cámara de comercio correspondiente al lugar donde rijan.

En consecuencia, los actores interesados en probar la existencia de la costumbre mercantil de forma alineada con sus pretensiones e intereses, deben en todo caso acudir a las formas propias que se han concebido en el ordenamiento jurídico nacional para tal fin, siendo la tercera (3ª) la de mayor aplicabilidad en nuestra sociedad actual, pues la abundancia de entidades camerales que

---

<sup>3</sup> Artículo derogado por el literal c) del artículo [626](#) de la Ley 1564 de 2012, 'por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones', publicada en el Diario Oficial No. 48.489 de 12 de julio de 2012. La derogatoria rige a partir del 1o. de enero de 2014, en los términos del numeral 6) del artículo [627](#)



existen en el país, *-en total cincuenta y siete (57)-*<sup>4</sup>, predicando estar al servicio del conglomerado empresarial, debiendo adelantar para ello estudios tendientes a determinar cuáles prácticas y actos encajados dentro de los parámetros establecidos en el Artículo 3° del Estatuto de Comercio, tienen vocación de converger en una Costumbre Mercantil útil para las relaciones jurídicas de índole comercial y mercantil que se desarrollan en los territorios de su jurisdicción, procediendo finalmente con su certificación.

### ***Fundamentos constitucionales de la costumbre mercantil.***

La Carta Política de Colombia establece en el Artículo 1° superior<sup>5</sup> los principios fundamentales del Estado Social de Derecho, dentro de los cuales goza de plena relevancia la ‘*Democracia Participativa*’, misma que hace efectiva la posibilidad de que los connacionales participen activamente en la toma de decisiones inherentes a la sociedad; así como la ‘*Prevalencia del Interés General*’, derivando de esta la generalidad que cobija a las costumbres mercantiles, pues nace a la vida jurídica en función de las prácticas sociales desarrolladas por el conglomerado social con convicción de que existe una obligación jurídica vinculante, de forma reiterada y uniforme.

En esa misma línea, dentro de los fines esenciales del Estado, fijados en el Artículo 2° superior<sup>6</sup>, se busca, entre otros fines: (i) *servir a la comunidad*, (ii) *promover la prosperidad*

---

<sup>4</sup> Decreto 622 de 2000, “Por el cual se fija la jurisdicción de las cámaras de comercio en todo el territorio nacional.”

<sup>5</sup> Colombia es un Estado social de derecho, organizado en forma de República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista, fundada en el respeto de la dignidad humana, en el trabajo y la solidaridad de las personas que la integran y en la prevalencia del interés general.

<sup>6</sup> Son fines esenciales del Estado: servir a la comunidad, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución; facilitar la participación de todos en las decisiones que los afectan y en la vida económica, política, administrativa y cultural de la Nación; defender la independencia nacional, mantener la integridad territorial y asegurar la convivencia pacífica y la vigencia de un orden justo.

*general, (iii) garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución, (iv) asegurar la convivencia pacífica y (v) mantener la vigencia de un orden justo.* Sin lugar a dudas, la costumbre mercantil contribuye a dichos fines, pues a través del estatus normativo de que goza, ésta funge como instrumento coercitivo que procura por el mantenimiento de relaciones jurídicas sanas y ceñidas a la moral, además de velar por la protección del interés particular y general, propiciando para ello la seguridad jurídica que busca el mantenimiento del orden social.

Por su parte, el Artículo 230 superior<sup>7</sup> delimita el imperio de la Ley al que se encuentran sometidos los jueces de la república, y, a su vez, consagra como criterios auxiliares de la actividad judicial: *la equidad, la jurisprudencia, los principios generales del derecho y la doctrina.* De esto se colige que, la Costumbre Mercantil al encontrarse estatuida como un instrumento normativo de similar autoridad que la atribuida a la Ley, debe ser acatada de igual forma por los jueces de la república al momento de dictar sus fallos judiciales.

En lo que respecta a su constitucionalidad, la misma ha sido valorada por la máxima Corporación Constitucional a través de Sentencia C-486 de 1993, con ponencia del H.M. EDUARDO CIFUENTES MUÑOZ, por la presunta vulneración al Artículo 230 superior. Es así que, en dicha ocasión, la corporación, además de valorar las bondades de la costumbre mercantil en el Estado Social de Derecho, también consideró que la misma, al formar parte integral del Ordenamiento Jurídico Nacional, se encontraba integrada dentro del significado semántico que se le daba a la Ley, según el Artículo 230 superior, rechazando de forma consecuente los cargos formulados y declarando su exequibilidad.

---

<sup>7</sup> Los jueces, en sus providencias, sólo están sometidos al imperio de la ley. La equidad, la jurisprudencia, los principios generales del derecho y la doctrina son criterios auxiliares de la actividad judicial.

De esta manera se puede afirmar que, la Costumbre Mercantil al ser la voluntad imprescindible del pueblo, goza de especial arraigo y protección, además de figurar como mecanismo propicio para el desarrollo de la sociedad y sus relaciones jurídico-negociales.

### ***Importancia de la costumbre mercantil.***

La Costumbre Mercantil ha contribuido de diversas formas a la evolución social de los actores del comercio en nuestro país, ya desde el llenado o complementación de vacíos y lagunas jurídicas en las relaciones mercantiles; a partir de la interpretación de actos y convenios mercantiles, o, a través de la determinación del sentido de las palabras o frases técnicas del comercio, como lo establece el Artículo 5° del Código de Comercio<sup>8</sup>.

Por su parte, la doctrina ha planteado que el derecho mercantil, dada su naturaleza cambiante y evolutiva, en especial en lo que respecta a su regulación, debe contar con mecanismos ágiles que atiendan las situaciones apremiantes que surgen día a día en relación con los hechos socioeconómicos configurados en el país. Es por esto que, la costumbre mercantil resulta ser un medio idóneo para ajustar el ordenamiento jurídico nacional a los hechos actuales y su consecuente evolución sistemática en materia comercial y mercantil.

De igual forma, no puede perderse de vista la interpretación dada por la honorable Corte Constitucional en relación con la costumbre mercantil, pues dicha corporación acepta la concepción de que el ordenamiento jurídico nacional no sólo se circunscribe a la positivización de las normas, representada en la actividad legislativa y regulatoria del ejecutivo, sino que también plantea la concepción novedosa de que la aplicabilidad de las normas debe darse en un sentido

---

<sup>8</sup> Las costumbres mercantiles servirán, además, para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles.

material y no formal, incluyendo dentro de tal esfera a la costumbre mercantil, por gozar de la autoridad normativa suficiente para establecerse a la par de la Ley comercial.

De esta manera, los actores de diversos sectores socioeconómicos han visto protegidos sus intereses con la aplicación de costumbres mercantiles regulatorias e interpretativas que se han logrado probar a lo largo de los años; fomentando con ello una cultura empresarial enmarcada en las buenas prácticas, la buena fe y la honestidad en los negocios jurídicos que implican el comercio, sin dejar de lado la implícita necesidad que le asiste al Estado de mantener actualizado y ajustado a la realidad económica el ordenamiento jurídico nacional.

***Artículo 86, función de certificación ‘Costumbre Mercantil’, Cámaras de Comercio.***

Conforme a las disposiciones del Artículo 86 del Código de Comercio, mediante el cual se atribuyen funciones a las Cámaras de Comercio que operan en el país, más precisamente en su numeral 5°, se les instituye como obligación a este tipo de entidades: “Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas” (Subrayado fuera del texto original); lo cual resulta armónico con lo dispuesto en el numeral 3° del Artículo 179 del Código General del Proceso, pues en dicha disposición normativa se consagra, para efectos probatorios, la forma de acreditar la existencia de la costumbre mercantil que rige en la jurisdicción de cada ente cameral.

Es de ésta manera que resulta de suma importancia adelantar, por parte de los entes camerales, de forma autónoma o convenida con instituciones académicas, los estudios socioeconómicos y/o técnicos que permitan observar el comportamiento y fluctuación de las relaciones jurídico comerciales que se materializan en la jurisdicción de su competencia, así como los detalles

pormenorizados que permitan inferir la existencia de conductas reiteradas, uniformes, públicas y legales, que tengan vocación de ser reconocidas y certificadas como costumbres mercantiles.

Evidentemente, los entes camerales al cumplir la función de llevar de forma sistemática distintos registros de carácter público, como lo son *-entre otros-*: el *Registro Mercantil*, el *Registro Nacional de Turismo – RNT* y el *Registro Único de Proponentes - RUP*, gozan de acceso pleno a la información primaria que permite sectorizar, cuantificar y estudiar a la gran mayoría de actores del comercio en sus respectivas jurisdicciones. Partiendo de este hecho y en consonancia con las premisas estatutarias de las Cámaras de Comercio, estas buscan, a través de la recopilación y certificación de las costumbres mercantiles, contribuir al desarrollo del conglomerado empresarial, así como dotarlo de instrumentos con fuerza coercitiva que propicien el desarrollo de negocios jurídicos de índole comercial y mercantil.

### ***El contrato de consignación y su naturaleza mercantil***

Sin lugar a duda, la evolución del ser humano ha estado intrínsecamente ligada a la necesaria reglamentación de diferentes aspectos de la vida en sociedad, siendo el comercio una de las actividades indispensables para la subsistencia de la humanidad y el desarrollo de relaciones interpersonales. De esta manera, las prácticas comerciales que se conocen hoy en día no son más que el resultado de las distintas actuaciones consuetudinarias que a lo largo de los años se llevaron a cabo por parte de nuestros antepasados, conllevando esto a que tales actividades gocen de especial reconocimiento en la sociedad, e igualmente se encuentran sujetas a regulación (positivización) en los distintos instrumentos normativos concebidos en el Estado e incluidos dentro del ordenamiento jurídico nacional.

Así las cosas, la enajenación de bienes a cambio de otros de similar valor o, en su defecto, de algún tipo de remuneración conmutativa pactada *inter partes*, ha sido la figura contractual predilecta de las relaciones comerciales. No obstante, gracias a la misma evolución del ser humano, es éste quien se ha encargado de concebir novedosas figuras e instituciones que atiendan a las necesidades propias de las prácticas mercantiles, como lo es el caso del contrato de arrendamiento, el mutuo, la permuta o la consignación.

Dentro de la marcada evolución histórica de las obligaciones y los contratos mercantiles, la consignación (*o contrato estimatorio*) ha resultado ser una figura apropiada para el comercio de mercancías o bienes tangibles. Esto en función de que un comerciante (*consignatario*) adquiere la obligación de vender mercancías de propiedad de otra persona que las ha dejado bajo su tenencia (*consignante*), pactando previamente un valor de las mismas. En últimas, el consignatario se obliga a pagar al consignante la suma o valor acordado, al momento de materializar la venta de la mercancía que le ha sido entregada, y, como contraprestación, gozará del derecho de apropiarse del mayor valor obtenido de la venta de la mercancía, es decir, la diferencia superior al valor pactado al momento de la celebración del contrato. Es su defecto, si el consignatario no logra vender la mercancía, deberá pagar el valor fijado a la misma o devolverla a su legítimo propietario al momento del vencimiento del plazo estipulado<sup>9</sup>.

### ***Antecedentes históricos***

Desde la antigua Roma las prácticas comerciales cobraron especial relevancia, como lo fue el caso de la “*datio in aestimatum*”, que por su traducción del latín refiere a: “*entrega a la estimación*”; dicha figura representa los vestigios de lo que hoy en día se conoce como el contrato

---

<sup>9</sup> Artículo 1377, Código de Comercio (Decreto 410 de 1971).

de consignación o estimatorio, destacándose de él la perdurabilidad o subsistencia de las características contractuales que poseía en dicha época.

En palabras del Licenciado Mexicano, Javier Arce: “El contrato estimatorio romano es aquél por el cual el deudor, que ha recibido un objeto estimado con encargo libre de venderlo, se obliga alternativamente a prestar la estimación convenida, conservando para sí el eventual exceso de valor o a restituir el objeto.” (ARCE GORGOLLO, JAVIER. Contratos Mercantiles Atípicos. Edit Trillas. S.A. Mexico. Pag. 76)

Por su parte, el *datio in aestimatum* se ubica en el Título III del libro XIX de los *Digesta*, en el cual se encuentran dos fragmentos regulatorios de esta institución jurídica, uno desarrollado por *Ulpiano*<sup>10</sup> y el otro por *Paulo*<sup>11</sup>, ambos grandes juristas de la época romana. En dichos fragmentos se concibe el desarrollo y las características implícitas en el contrato mercantil de consignación, en especial las orientadas a determinar quién debería soportar las cargas derivadas de la pérdida o destrucción de la mercancía, caso en el cual se establecía que: “*si el propietario de los bienes fue quien rogó al vendedor que aceptara recibirle dichos bienes en consignación, la pérdida era para el propietario de los bienes; pero si fue a la inversa, es decir, el vendedor fue quien rogó al dueño de los bienes, la pérdida era del vendedor; y si ambos consintieron, el vendedor se obligaba a responder únicamente por el dolo y la culpa*” (S. Aparicio, C. Carballo, E. Pimentel, El contrato estimatorio o de consignación, 2007)

De esta manera se puede apreciar que, desde los principios de grandes civilizaciones como lo es el caso de la antigua Roma, las prácticas mercantiles implicaban la utilización de figuras complejas que permitían satisfacer intereses de distintas partes, regulando para ello características

---

<sup>10</sup> Gneo Domicio Annio Ulpiano

<sup>11</sup> Julio Cornelio Paulo Prudentísimo

que hoy en día aún cobran especial importancia, como lo es el caso de la responsabilidad de la mercancía dada en consignación o estimación, al igual que la limitación de la comisión o contraprestación que beneficia al consignatario.

### ***Regulación en el ordenamiento jurídico nacional***

El ordenamiento jurídico nacional colombiano ha incorporado la figura del contrato de consignación o estimatorio, mismo que se encuentra desarrollado en los Artículos 1377 a 1381 del Código de Comercio, disponiendo en estos cinco (5) artículos condiciones básicas, pero que a su vez regulan aspectos contractuales importantes como lo son:

- (i) el concepto o definición del contrato;
- (ii) la destinación de la responsabilidad al momento de la custodia de los bienes;
- (iii) la delimitación de la facultad del consignatario en la fijación del precio de las cosas;
- (iv) disposiciones relativas a la inembargabilidad de los bienes dados en consignación y;
- (v) una cláusula sobre la disposición de la mercancía por parte de las partes intervinientes, mientras no haya vencido el plazo estipulado.

Vale la pena aclarar que, en concordancia a lo dispuesto en el Artículo 1602 del Código Civil Colombiano<sup>12</sup>, los contratantes gozan de la libertad de estipular cláusulas o condiciones especiales al momento de la celebración de los negocios jurídicos, y, siempre y cuando éstas no contravengan disposiciones normativas debidamente promulgadas, el contrato se entenderá legalmente celebrado y será Ley para las partes.

---

<sup>12</sup> Salvo estipulación en contrario, el consignante no podrá disponer de las mercancías ni exigir el precio de las ventas, ni el consignatario devolver las que haya recibido, mientras esté pendiente el plazo.



Dicho efecto obligacional no escapa del aura de los contratos de consignación o estimatorios, en cuyo caso el mismo Código de Comercio dispone de la libertad de configuración en manos de los contratantes a la hora de regular ciertos aspectos en este tipo de negocios jurídicos, como lo determina, por ejemplo, el Artículo 1378<sup>13</sup>, el cual establece responsabilidad por culpa leve al consignatario frente a la mercancía bajo su custodia y el cumplimiento mismo del contrato, salvo estipulación distinta de las partes; e igualmente se observa dicha situación en el Artículo 1381<sup>14</sup>, en relación a la imposibilidad de exigencia del pago o disposición de la cosa dada en consignación por parte del consignante, o la devolución de la mercancía por parte del consignatario antes del vencimiento del plazo pactado, en cuyo caso las partes también gozan de la posibilidad de establecer condiciones contrarias a la que se han previsto el Estatuto de Comercio.

### *Antecedentes jurisprudenciales*

Por su parte, la jurisprudencia emanada por las altas corporaciones judiciales que existen en nuestro país pocas veces ha tratado de forma pormenorizada el asunto de los contratos de consignación o estimatorios, desprendiendo tal aseveración de la consulta selectiva realizada en los buscadores web dispuestos por esas corporaciones, con las palabras claves: contrato de consignación y estimatorio.

No obstante lo anterior, tal situación puede obedecer a la completitud legislativa que se encuentra implícita en el ordenamiento jurídico frente a los contratos de consignación, empero, vale la pena recalcar también que la figura contractual ha pretendido ser utilizada de manera

---

<sup>13</sup> 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.

<sup>14</sup> Salvo estipulación en contrario, el consignante no podrá disponer de las mercancías ni exigir el precio de las ventas, ni el consignatario devolver las que haya recibido, mientras esté pendiente el plazo.

equivoca para encubrir relaciones laborales o de otra naturaleza distinta a la mercantil, o bien, ha sido interpretada de forma limitada por otros actores.

Es así que, a modo de ejemplo, mediante la sentencia **SL460-2021**, emanada por la Corte Suprema de Justicia el día 03 de febrero de 2021, con ponencia de la Honorable Magistrada **CLARA CECILIA DUEÑAS QUEVEDO**, se dirimió un recurso de casación puesto en conocimiento de la corporación, la cual tenía relación con la pretensión de declaratoria de la existencia de una relación laboral, que se encontraba camuflada en virtud de un contrato de consignación con destino a la venta de tiquetes de transporte en vehículos automotores, con la fijación de distintas condiciones a la hora de la materialización de la venta.

En dicha oportunidad, la Corte hizo una apreciación amplia del concepto del contrato de consignación, abordando aspectos sobre que éste sólo comprendía la venta de bienes y mercancías más no de servicios, y, a su vez, que el consignante no cuenta con la facultad de designar modalidades, periodicidad, direccionamientos, órdenes o instrucciones a la hora de materializar la venta del bien o mercancía.

Por otra parte, la sección cuarta del Consejo de Estado emana la sentencia **8252** del 09 de mayo de 1997, con ponencia del Honorable Magistrado **JULIO ENRIQUE CORREA RESTREPO**, mediante la cual se resolvía una demanda contencioso administrativa que versaba sobre el rechazo de impuestos descontables de una sociedad comercial contribuyente (demandante), en contra de la administración tributaria, aduciendo que, la primera asume costos de reparación y mejora de vehículos automotores respecto de los cuales mantenía la tenencia en virtud de un contrato de consignación, y que, a juicio de la administración tributaria dichos gastos y costos no guardaban relación directa de causalidad con la actividad generadora de renta de la sociedad comercial, como sí lo eran, por ejemplo, los costos de peritaje, revisión general, bodegaje

y seguridad, concluyendo finalmente que, en tal situación dichos costos deberían ser atribuidos al consignante del vehículo.

En esta oportunidad, la sala efectuó un recuento de la naturaleza y el concepto del contrato de consignación al tenor de las disposiciones del Código de Comercio, y, además, con el ánimo de dirimir el asunto objeto de litigio, determinó que el consignatario también se encontraba facultado para desarrollar los actos necesarios para mejorar y reparar el bien dado en consignación, ya sea para asegurar su uso, o, en su defecto, para contribuir en el proceso de promoción y venta, así:

*Entonces si el consignatario, salvo estipulación en contrario, está facultado para vender las cosas a un precio mayor que el prefijado, lógicamente está autorizado para efectuar las conductas que se requiera para tal efecto como son las de arreglar o mejorar la cosa recibida de manera tal que quede habilitada para desempeñar el uso o trabajo que le es propio, e incluso, aquellos que la hagan más atractiva frente a la posible clientela.*

*Si en virtud del contrato el consignatario puede hacer suyo el mayor valor de la venta y si para lograr éste debe realizar actividades que suponen gastos como es la reparación y adición de repuestos y piezas, tales erogaciones no sólo son necesarias sino que tienen relación causa efecto con el ingreso en la medida que permitan que el bien no sólo se venda, sino que se enajene por un precio mayor al prefijado, diferencia ésta que constituye para el consignatario la base gravable con IVA por el servicio prestado (arts. parágrafo 420, 438, 456 y 457, E.T.). (Consejo de Estado, Sentencia 8252, 1997)*

### ***Intervinientes y obligaciones contractuales***

De manera histórica, el contrato de consignación o estimatorio ha estado compuesto por distintos intervinientes, elementos y obligaciones contractuales, que, en suma, constituyen un acto

jurídico complejo que vincula a las partes en un ánimo conmutativo orientado a la satisfacción irrestricta de sus intereses; por una parte, la venta de los bienes o mercancías, y, por la otra, la obtención de una comisión o excedente sobre el precio fijado en un inicio.

De esta manera se tiene que, como *intervinientes* o *partícipes* en la relación contractual, concurren dos sujetos, quienes adoptan la calidad de: **(i) consignante**, que en cuyo caso funge como propietario de los bienes o mercancías que serán entregadas para efectos de que sean vendidas por un tercero que usualmente ejerce la profesión del comercio y que se denomina **(ii) consignatario**, obligándose éste a vender la mercancía en el precio que se ha de establecer comúnmente por las partes, y, obtener con ello un provecho o contraprestación a modo de comisión, o el derecho de apropiación de la diferencia superior al valor del bien vendido.

De esta manera resulta viable listar las obligaciones que le asisten a las partes contratantes en virtud del negocio jurídico de consignación, así:

- (i)** Obligaciones del consignante
  - a.** Entregar la tenencia de la mercancía o los bienes al consignatario, con el fin de iniciar la relación contractual y facilitar el desarrollo de las actividades comerciales.
  - b.** Fijar el valor de la mercancía y, si así lo prefiere, regular de manera conjunta con el consignatario el valor de la comisión o el menor valor que deberá pagarle al primero al vencimiento del plazo.
  - c.** Recibir la cosa o mercancía, en el caso de que la misma no haya podido ser vendida finalmente por el consignatario al vencimiento del plazo pactado.
- (ii)** Obligaciones del consignatario

- a. Recibir la mercancía o los bienes entregados por el consignante, el hecho de no recibir la misma constituye directamente la imposibilidad del nacimiento a la vida jurídica del contrato de consignación.
- b. Conservar y procurar por el cuidado de la mercancía bajo su tenencia, y, responder en el evento de pérdida o destrucción de la misma, de acuerdo con lo previsto en el Artículo 1378 del Código de Comercio, o, en su defecto, lo que hubieren pactado las partes.
- c. Vender la mercancía o bienes dados en consignación, efectuando diligencias necesarias y conducentes a la materialización de la tradición de la cosa.
- d. Pagar el valor de la cosa o mercancía a favor del consignante al vencimiento del plazo estipulado, o, en su defecto, restituir a este último, en caso de que no se hubiere concretado la venta.

### ***Del plazo para el pago o restitución de los bienes y mercancías***

El Artículo 1377 del Código de Comercio<sup>15</sup>, mediante el cual se establece la definición o concepto del contrato de consignación o estimatorio, ha determinado los distintos elementos básicos pertinentes para el nacimiento efectivo a la vida jurídica de este tipo de contratos, como lo es el caso de las partes, las cosas dadas en consignación y el valor de estas. No obstante, el aparte final del inciso segundo del mencionado Artículo señala la obligación del consignatario de pagar

---

<sup>15</sup> Por el contrato de consignación o estimatorio una persona, denominada consignatario, 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. (Subrayado fuera del texto original)

el valor de la cosa al consignante o en su defecto, restituirla a su legítimo propietario una vez acaecido el vencimiento del plazo pactado o, de no haberse fijado, la Ley hace alusión al término fijado por la costumbre mercantil.

De allí se puede deducir la vital importancia de la inmersión de un plazo cierto en los contratos de consignación, pues, en el mejor de los casos, éste se alinearán a los intereses de las partes contratantes, sin la complejidad de que se tengan que allanar obligatoriamente al tenor regulatorio de la costumbre mercantil certificada en el lugar de la ejecución del negocio jurídico. Empero, el desconocimiento de los preceptos normativos, así como la informalidad jurídica de las relaciones comerciales que se suscitan diariamente, pueden verse impactadas de forma positiva con la determinación consuetudinaria de un plazo máximo para el logro de la venta o la restitución del bien o mercancía dado en consignación, reduciendo con esto la posibilidad de que se materialicen o susciten conflictos entre las partes contratantes con relación al término de ejecución de las obligaciones.

### ***Responsabilidad de las partes frente a los bienes y mercancías dadas en consignación.***

Como bien se ha desarrollado en el acápite de las obligaciones de las partes contratantes, el consignatario tiene el deber de velar por el cuidado y la conservación de los bienes y mercancías que se encuentran bajo su tenencia, y con ello está dispuesto a asumir la responsabilidad que pueda configurarse hasta por la culpa leve que se le atribuya (*la falta de diligencia y cuidado empleada en los negocios propios y ajenos*). No obstante, este quedará exonerado de la responsabilidad y por el contrario le será trasladada la misma al consignante, cuando sobrevenga el deterioro o la pérdida de los bienes o mercancías a causa de su naturaleza misma, vicio propio o fuerza mayor.

De igual forma, el ordenamiento jurídico ha abierto las puertas para que las partes contratantes establezcan situaciones de atenuación o limitantes de responsabilidad durante la tenencia de las cosas, tanto para el consignante como para el consignatario, las cuales únicamente serán aplicables siempre y cuando sean consentidas de forma mutua por las partes contratantes.

### **Planteamiento del problema**

Debido a la propia naturaleza de contrato de consignación, el consignatario debe tener en su posesión el vehículo del consignante por un determinado espacio de tiempo, en el cual tendrá que intentar materializar la venta del bien encomendado, por lo que, si pasado dicho plazo no se concretó negocio alguno sobre el automotor, es menester la restitución del mismo a favor del consignante. Dicho tiempo máximo de tenencia por parte del consignatario no se encuentra estipulado en el Código de Comercio, pues con sus artículos 1377 y subsiguientes, sólo se determina la naturaleza de tal negocio jurídico y se omite por completo la estipulación de un tiempo mínimo de tenencia de los bienes objeto del contrato, dejando al arbitrio de las partes el plazo en que querrán que dicho pacto surta efecto.

La situación problemática en la práctica comercial estudiada, surge justamente de la libertad de decisión otorgada a las partes en la fijación del plazo máximo de tenencia del vehículo a favor del consignatario; puesto que si bien dicho acuerdo no vulnera de manera alguna el ordenamiento jurídico, ya que es parte de la libertad contractual el hecho de fijar el lapso de tiempo que les sea conveniente a ambos contratantes, lo que sí es cierto es que podría configurarse un peligro contra la seguridad contractual la inexistencia de un estándar que pueda seguirse en aquellos casos donde las partes omiten el establecimiento de un término para la restitución del vehículo, debido a que las controversias que se susciten a causa de la falta de dicho acuerdo, no

podrán ser solucionadas de forma estructurada y efectiva, dada la carencia de un plazo máximo en el ordenamiento jurídico.

Como consecuencia de la inseguridad jurídica en la que se ven inmersos aquellos actores que efectúen la práctica del comercio de automóviles usados bajo la modalidad de contrato por consignación, deben ser utilizadas las herramientas que el ordenamiento jurídico otorga para la consecución de un sistema que brinde un amparo justo, por lo que en el caso concreto debe ser determinado el plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos automotores entregados bajo la modalidad de contrato por consignación, con el fin de identificar si se configura una costumbre mercantil que se instituye como una herramienta efectiva que dé certidumbre en la práctica de tal actividad comercial.

## **Metodología**

Para la determinación de la costumbre mercantil del plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos automotores entregados bajo la modalidad de contrato por consignación en Cartago - Valle del Cauca, se ha seleccionado el método de investigación cuantitativo, pues es la metodología que se ajusta eficazmente a la naturaleza de la investigación, en cuanto hace posible la obtención de unos resultados generalizados que permiten observar el fenómeno estudiado desde una perspectiva que da lugar a un análisis contable con el cual evaluar las magnitudes a las que se llega, valiéndose de las herramientas estadísticas pertinentes que permitan una mejor y ordenada comprensión.

Con la utilización del método de investigación cuantitativo será factible conseguir el cumplimiento de los objetivos que son planteados en este trabajo de investigación, debido a que se pretende hacer una recolección de datos con los que sea posible destacar si en la mayoría de los



establecimientos de comercio de automóviles usados en Cartago existe consenso sobre el periodo máximo de tiempo en que el consignatario recibirá la tenencia del vehículo, verificando debidamente los porcentajes correspondientes que den lugar a un detenido análisis de los resultados obtenidos.

Conforme a la elección del método cuantitativo, será utilizada la encuesta como instrumento de investigación, en cuanto se erige como la opción idónea para llevar a cabo el estudio, debido a que mediante dicho instrumento será posible la ágil recopilación de los datos necesarios sobre las personas seleccionadas en la muestra, pues con su aplicación se solicitará a los actores la respuesta de preguntas con las que se logre verificar la uniformidad, reiteración, publicidad y legalidad de la costumbre mercantil individualizada.

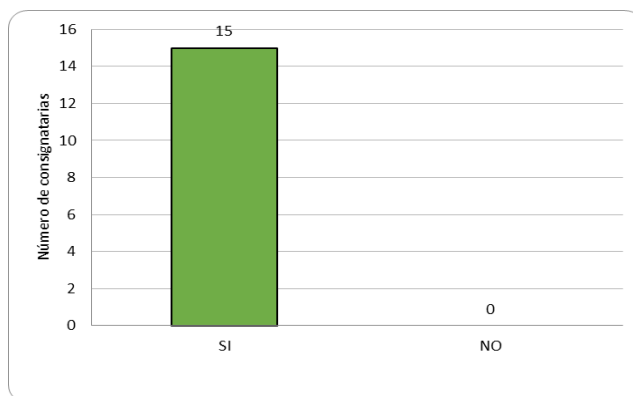
Para la efectiva aplicación de las encuestas y el logro en la obtención de una información sistemática, se hará contacto presencial con cada uno de los establecimientos de comercio de automóviles usados de Cartago – Valle del Cauca, en virtud de que por sus características similares y con su voluntaria respuesta, será oportuna la descripción, no de los encuestados individualizados de forma hermética, sino de un perfil general con el que logre ser establecida la existencia de la costumbre conforme a los parámetros legales.

## **Resultados**

### ***Introducción***

¿Comercializa usted vehículos automotores usados?

Si (15) No (0)



**Figura 6.1.1** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas

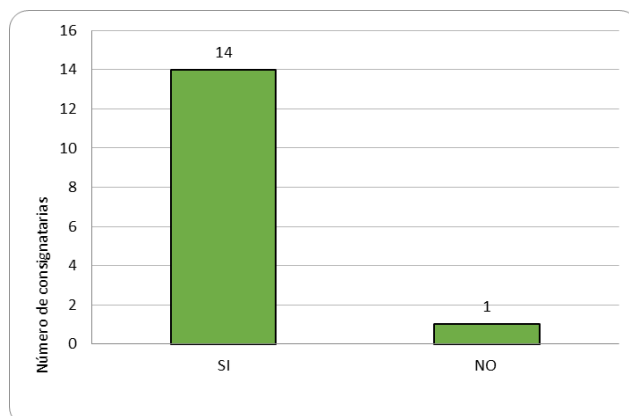


El 100% de los encuestados (15) respondieron "Sí". Esto indica que todas las consignatarias encuestadas están involucradas en la comercialización de vehículos automotores usados.

### ***Uniformidad***

¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?

Si (14) No (1)



**Figura 6.2.1** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas

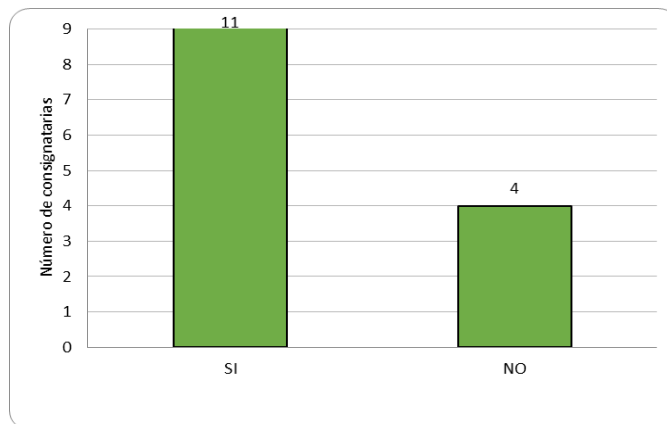


El 93.3% de los encuestados (14) respondió "Sí", lo que sugiere que, en la mayoría de los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados en la ciudad de Cartago, es común utilizar el modelo de contrato de consignación para la comercialización.

### Reiteración

En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?

Si (11) No (4)

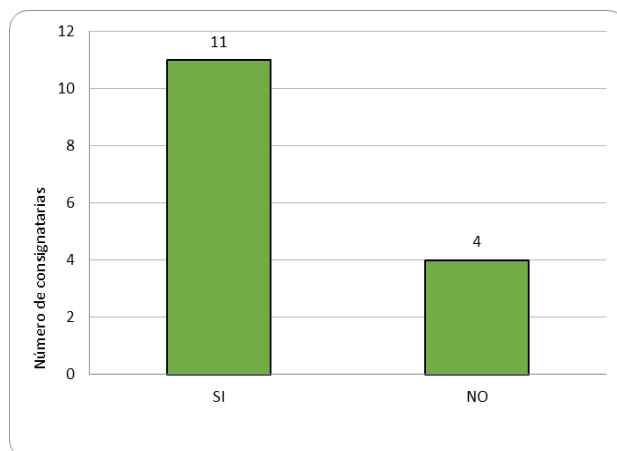


**Figura 6.3.1** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas

Los resultados indican que un resultado del 73.3% de las consignatarias encuestadas pactan un término en el contrato para la venta o devolución del vehículo.

¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?

Si (11) No (4)



**Figura 6.3.2** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas

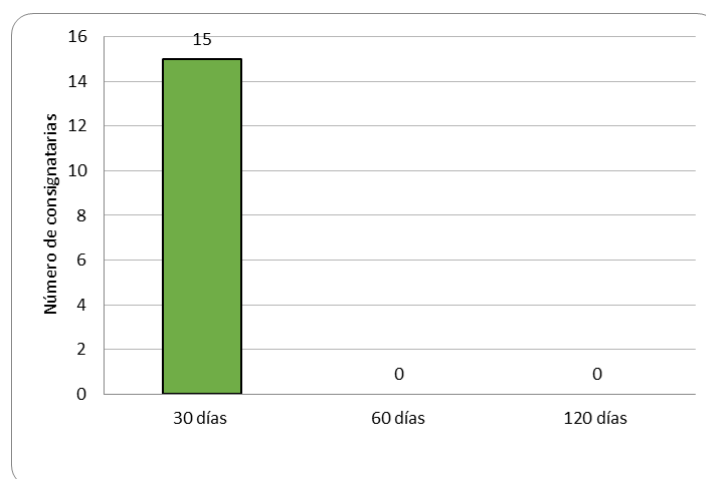
El 73.3% (11) de los encuestados respondió "Sí", lo que indica que es común pactar un mínimo de días para la comercialización o devolución en estos contratos.

¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30 (15)

60 (0)

120 (0)

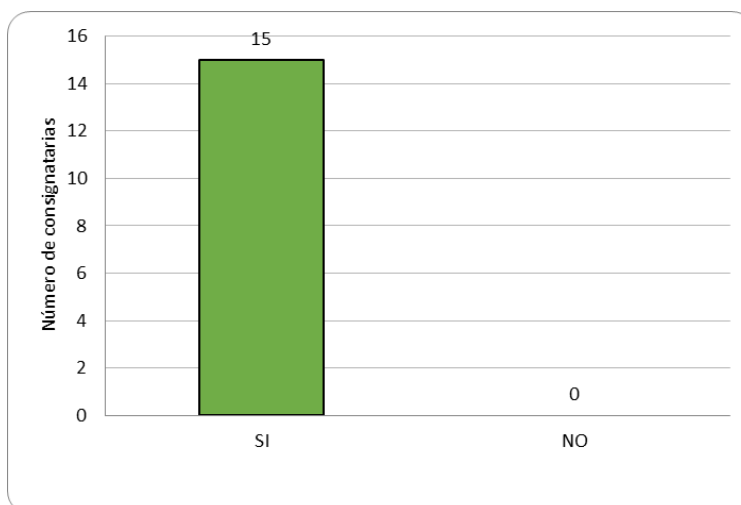


**Figura 6.3.3** Número de encuestados Vs días

El 100% (15) de los encuestados respondieron "30 días". Esto sugiere que, en la mayoría de los casos, se pacta un término de 30 días para la comercialización o devolución del vehículo.

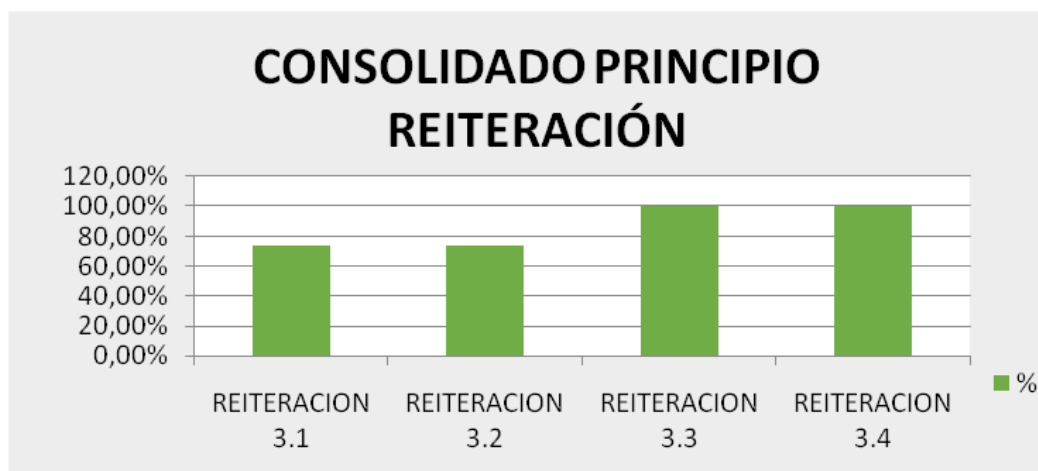
¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato?

Si (15) No (0)



**Figura 6.3.4** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas

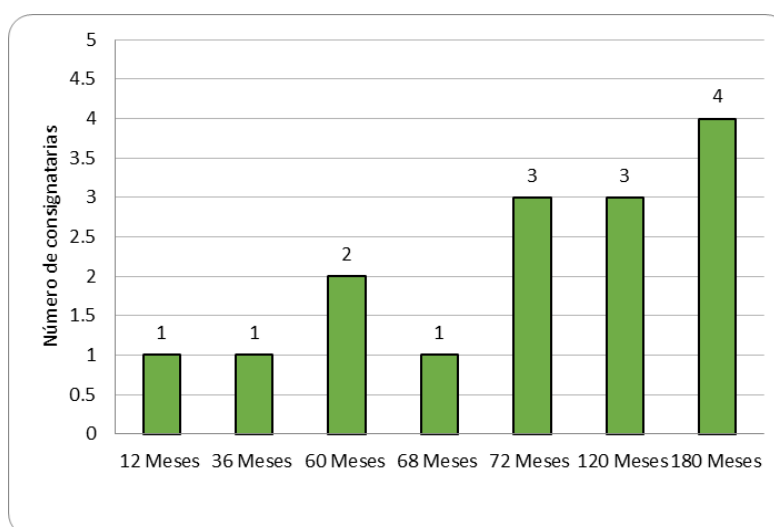
El 100% de los encuestados (15) respondieron "Sí", lo que significa que, en todas las consignatarias encuestadas, el propietario puede retirar el vehículo una vez finalice el término del contrato.



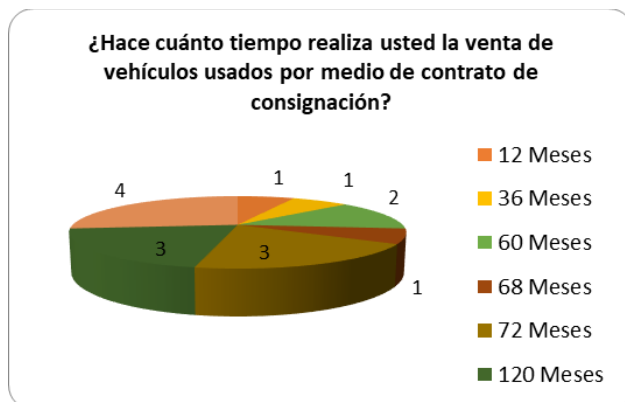
### ***Vigencia***

¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

- 60 meses (2)
- 120 meses (3)
- 180 meses (4)
- 72 meses (3)
- 60 meses (1)
- 12 meses (1)
- 36 meses (1)



**Figura 6.4.1** Número de encuestados Vs Meses de antigüedad

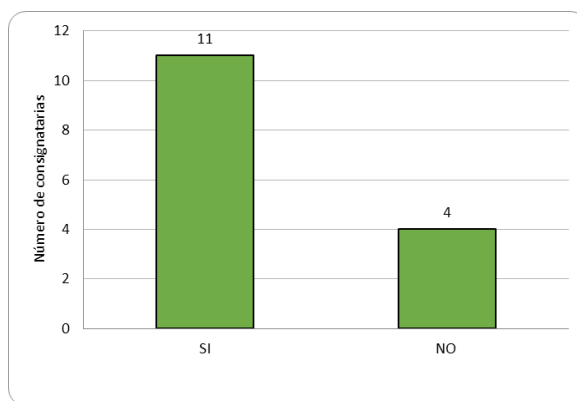


El 86,67 % de los comercios de compraventa de vehículos usados en la ciudad de Cartago (Valle del Cauca), utiliza el modelo de contrato de consignación por más de 60 meses.

### ***Obligatoriedad***

¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación?

Si (11) No (4)



**Figura 6.5.1** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas



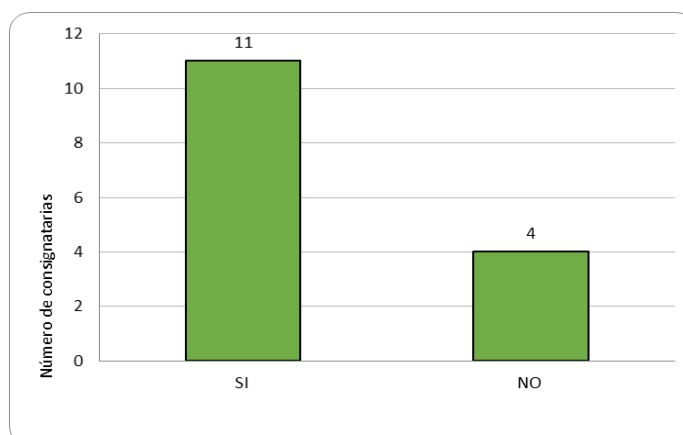


El 73.3% de los encuestados (11) respondió "Sí", indicando que consideran que es necesario fijar un término en las cláusulas del contrato de consignación.

### ***Publicidad***

¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si (11) No (4)



**Figura 6.6.1** Número de encuestados Vs Respuestas obtenidas



El 73.3% de los encuestados (11) respondió "Sí", lo que sugiere que creen que esta práctica es conocida por la mayoría de los comercializadores de vehículos usados en la región.

### ***Análisis general de la encuesta***

En resumen, la encuesta revela que en Cartago (Valle del Cauca), más del 70% de las consignatarias de vehículos automotores usados utilizan el modelo de contrato de consignación, pactan un término de 30 días para la comercialización o devolución de vehículos, y consideran que es necesario fijar un término en el contrato. Además, la mayoría considera que esta práctica es conocida por la mayoría de los comercializadores en la región.

### Ficha Técnica

Persona natural o jurídica que realizó la encuesta	Universidad Cooperativa de Colombia
Objetivo General	Determinar plazo mínimo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.
Universo de estudio	Establecimientos de comercio en la ciudad de Cartago (Valle del Cauca), dedicados a la compraventa de vehículos automotores usados.
Diseño de la muestra	Bases de datos de la Cámara de Comercio de Cartago.
Tamaño de la muestra	Total de los comerciantes con actividad CIU 4511 4512
Número de encuestadores	3
Técnica de recolección	Encuesta presencial en establecimientos de comercio en la ciudad de Cartago (Valle del Cauca), dedicados a la compraventa de vehículos automotores usados.
Margen de error	5%
Tipo de instrumento	Encuesta cerrada

## Bibliografía

- Aparicio, S., Carballo, C., Pimentel, E., (2007). *El contrato estimatorio o de consignación*.
- Arce Argollo, J. Contratos Mercantiles Atípicos. (2010) Edit Trillas. S.A. México.
- Asociación Nacional de Movilidad Sostenible, Informes Interactivos de Traspasos. (2023)
- Consejo de Estado, Sección Cuarta. Sentencia 8252, M.P. JULIO ENRIQUE CORREA RESTREPO, 09 de mayo de 1997.
- Constitución Política de la República de Colombia. 1991. G.C. 116, 20 de julio de 1991.
- Corte Constitucional de Colombia, Sentencia C-486, M.P. EDUARDO CIFUENTES MUÑOZ, 28 de octubre de 1993.
- Corte Suprema de Justicia, Sala Laboral. Exp. SL460-2021. M.P. CLARA CECILIA DUEÑAS QUEVEDO, 03 de febrero de 2021.
- Decreto 410 de 1971, Por medio del cual se expide el Código de Comercio, 27 de marzo de 1971, D.O. 33.339.
- Decreto 622 de 2000, Por el cual se fija la jurisdicción de las cámaras de comercio en todo el territorio nacional, 5 de abril de 2000, D.O. 43.969.
- Ley 153 de 1887. Por la cual se adiciona y reforma los códigos nacionales, la Ley 61 de 1886 y la 57 de 1887. 26 de mayo de 1887.
- Ley 1564 de 2012, Por medio de la cual se expide el Código General del Proceso, 12 de julio de 2012, D.O. 48.489.

## Anexos



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Juan Felipe Torres Giraldo  
 Identificación: 1089199028  
 Establecimiento de Comercio: Consignataria Catano Matos  
 Dirección: Calle 9 #12-76  
 Teléfono: 3137530709

## 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

## 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

## 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

68 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Darcelo de Jesus Montoya Quintero  
 Identificación: 16214997  
 Establecimiento de Comercio: Moto Manzanas  
 Dirección: Calle 10 # 12-96  
 Teléfono: 3174419858

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

72 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Diego Castillo Marín  
 Identificación: 716937213  
 Establecimiento de Comercio: Consignataria la 99  
 Dirección: Carretera 9 # 8-90  
 Teléfono: 3103755177

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

36 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Erixon Zapata Rebellon  
 Identificación: 6500070  
 Establecimiento de Comercio: EMC Erixon Matas Consignatario  
 Dirección: Calle 9 #12-57  
 Teléfono: 3186250810

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

60 Meses 5 años

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Walter Maturana Pulaco  
 Identificación: No responde  
 Establecimiento de Comercio: Independiente  
 Dirección: Independiente  
 Teléfono: 3015386861

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

72 Meses 6

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Jhon Edward Lopez

Identificación: 1212771864

Establecimiento de Comercio: Consignataria de Molas la Floresta

Dirección: Calle 10 # 12-27

Teléfono: 317302815

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

- 30  
 60  
 120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

120 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Gustavo Moncada Castellón  
 Identificación: No responde  
 Establecimiento de Comercio: Tato Cars  
 Dirección: Calle 14 #9-10 Cal 2  
 Teléfono: 3165267270

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

180 Meses 15

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Alejandro Gonzalez  
 Identificación: 112775542  
 Establecimiento de Comercio: Jubon Motos  
 Dirección: Calle # 12-105  
 Teléfono: 3023488646

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30

60

120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

180 Meses 15

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Juan José Mesa  
 Identificación: No responde  
 Establecimiento de Comercio: ComercIALIZADORA JOTE JOTA  
 Dirección: Calle 110-95  
 Teléfono: 3136221457

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

60 Meses 5

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Kerson Velasquez Castañeda  
 Identificación: 1133709148  
 Establecimiento de Comercio: Pecho Motars  
 Dirección: Calle 10 #12-19  
 Teléfono: 3108442458

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

120 Meses 10

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Jhon Esteban Rodriguez  
 Identificación: No responde  
 Establecimiento de Comercio: Norbery Motos  
 Dirección: Calle 10 # 12-52  
 Teléfono: 3116677594

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30

60

120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

180 Meses 15

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Jose Eder Posada  
 Identificación: 9870578  
 Establecimiento de Comercio: Posada Motors  
 Dirección: Calle 10 #12-109  
 Teléfono: 313 8916542

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30

60

120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

180 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Luis Fernando Muñoz  
 Identificación: 16233824  
 Establecimiento de Comercio: Meme Mobas  
 Dirección: Cru 13 #9-28  
 Teléfono: 321 322 5329

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

120 Meses 10

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No



## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Andrés Felipe Laguna  
 Identificación: 1193030977  
 Establecimiento de Comercio: Arnold Motos  
 Dirección: Calle # 12-63  
 Teléfono: 313 263 5519

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

72 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No





## ENCUESTA

“Determinar plazo máximo para vender o efectuar la devolución de los vehículos entregados bajo la modalidad de contrato por consignación.”

Nombre: Juan Carlos Cárdenas Valencia  
 Identificación: No responde  
 Establecimiento de Comercio: Cooperativa Diamante  
 Dirección: Calle 9 #12-59  
 Teléfono: 315 492 3204

### 1. INTRODUCTORIA

1.1. ¿Comercializa usted, vehículos automotores usados?  
 Si  No

### 2. UNIFORMIDAD

2.1 ¿En los establecimientos de comercio de compraventa de vehículos automotores usados, es práctica común comercializar vehículos automotores bajo el modelo de contrato de consignación?  
 Si  No

### 3. REITERACIÓN

3.1 En el contrato de consignación ¿Se suele pactar un término para la venta o devolución del vehículo?  
 Si  No

3.2 ¿Es costumbre del establecimiento comercial, pactar un mínimo de días para que se surta la comercialización del vehículo o su respectiva devolución?  
 Si  No



UNIVERSIDAD  
COOPERATIVA  
DE COLOMBIA



3.3 ¿En el contrato de consignación, ¿cuántos días se pactan para la comercialización del vehículo o su respectiva devolución al propietario?

30  
60  
120

3.4 ¿Puede el propietario retirar el vehículo dado en consignación, una vez finalice el término pactado en el contrato ?

Si  No

#### 4. VIGENCIA

4.1 ¿Hace cuánto tiempo realiza usted la venta de vehículos usados por medio de contrato de consignación?

12 Meses

#### 5. OBLIGATORIEDAD

5.1 ¿Considera usted, que es obligatorio fijar un término de venta o devolución del vehículo en las cláusulas del contrato de consignación ?

Si  No

#### 6. PUBLICIDAD

6.1 ¿Considera usted, que la práctica efectuada de la venta por medio del modelo de contrato de consignación de vehículo automotor es conocida por todos los comercializadores de vehículos automotores usados?

Si  No