

COMISION POR INTERMEDIACION EN LA VENTA DE AUTO NUEVO EN LA CIUDAD DE SINCELEJO

JUSTIFICACIÓN

El resultado del presente estudio permitirá certificar prácticas regularizadas de los comerciantes dedicados a la compraventa de auto nuevo o usado en la ciudad de Sincelejo que cumplan con los requisitos para constituir costumbre mercantil; tales conductas al ser certificadas se convertirán en fuente de derecho equiparada a autoridad de ley.

El estudio abarca uno de los temas prioritarios en la actividad comercial, lo que indica que beneficiará a un gran sector comercial de la ciudad, brindando una herramienta eficaz a quienes intervienen en las actividades objeto de la investigación, ya que entrega elementos de juicio mucho más válidos y ajustados a la realidad, al momento de dirimir un conflicto comercial, gracias a su identidad con la vida misma de los comerciantes de Sincelejo.

OBJETIVO GENERAL

Recopilar conductas mercantiles -plenamente sustentadas y verificables- de los comerciantes dedicados a la compraventa de auto nuevo o usado en la ciudad de Sincelejo que cumplan con los requisitos establecidos por la ley comercial para constituir costumbre mercantil, con el fin de lograr su posterior certificación por parte de la Cámara de Comercio de Sincelejo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Recopilar la costumbre mercantil respecto de la comisión por la compraventa de auto nuevo o usado cobrada por los asesores comerciales y/o intermediarios de la ciudad de Sincelejo.
2. Recopilar la costumbre mercantil respecto de la comisión por la compraventa de auto nuevo o usado pagada y/o cobrada por los concesionarios de la ciudad de Sincelejo.

POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Concesionarios, asesores comerciales y/o intermediarios registrados en la Cámara de Comercio de Sincelejo y comisionistas y/o asesores comerciales

que no están inscritos en la Cámara de Comercio de Sincelejo, pero que en forma permanente, pública y reiterada ejercen ésta actividad.

MARCO TEÓRICO

La costumbre es una de las principales fuentes de derecho y en materia comercial tiene una gran importancia por ser equiparada a la autoridad de ley comercial (artículo 3° del Código de Comercio).

La costumbre es definida como una conducta habitual cuyos hechos constitutivos son públicos, uniformes y reiterados.

Para que pueda operar la costumbre como fuente formal de derecho dentro de nuestro ordenamiento jurídico, debe reunir los siguientes requisitos:

- Que no exista norma aplicable al caso controvertido, ni directa ni indirectamente.
- Que sea general, es decir, que sea conocida y practicada por el mayor número de personas posible.
- Que los hechos que la constituyen tengan las características de uniformes y reiterados.
- Que no sea contraria a una norma legal escrita y esté conforme con el mínimo ético de convivencia.
- Que esté debidamente probada.

De lo anterior se desprende que no todas las conductas públicas, uniformes y reiteradas tienen validez y fuerza de ley, ya que por expresa disposición legal está proscrita la costumbre contra la ley, lo que indica que únicamente la costumbre según la ley, es decir, la que se adecua a las prescripciones legales, y la costumbre fuera de la ley, que es la que regula relaciones no previstas en la ley escrita, podrán obrar como fuente de derecho. Igualmente, se concluye que para que exista costumbre mercantil, es preciso la concurrencia en las conductas que la constituyen, de los requisitos de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia.

En cuanto a la prueba de la costumbre mercantil es claro el artículo 6° del Código de Comercio al señalar que "...se probará como lo dispone el Código de Procedimiento Civil.", el que a su vez en el artículo 189 establece que "los usos y costumbres aplicables conforme a la ley sustancial, deberán acreditarse con documentos auténticos o con un conjunto de testimonios".

Se concluye, entonces, que las Cámaras de Comercio tienen una delicada labor en cuanto a la recopilación y certificación de la costumbre mercantil en los

lugares de su jurisdicción, ya que no pueden pasar por alto ninguno de los elementos señalados, además se debe tener en cuenta que las conductas comerciales deben tener la característica de ser verificables.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN: CENSO

METODOLOGÍA UTILIZADA: Encuestas estructuradas con aplicación directa personalizada.

PERÍODO DE RECOLECCIÓN: Noviembre 1 a noviembre 26 de 2008.

PERFIL DEL ENCUESTADO: La encuesta se dirigió en preferencia al representante legal, gerente o administrador de la empresa dedicada a la actividad de concesionario, y a

FUENTES DE INFORMACIÓN

- ESTUDIOS HECHOS CON ANTERIORIDAD SOBRE EL MISMO TEMA
- INFORMACIÓN SUMINISTRADA POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE SINCELEJO SOBRE LAS EMPRESEAS O CONCESIONARIOS REGISTRADOS EN ELLA.
- INFORMACIÓN DEL DIRECTORIO TELEFÓNICO
- ENTREVISTAS REALIZADAS DIRECTAMENTE A LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
- BIBLIOGRAFÍA RELACIONADA

ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA A TRAVÉS DE LAS ENCUESTAS

Para el análisis de la información recopilada se utilizarán tablas que permitan observar, organizar y aclarar su contenido, con el fin de llegar a conclusiones relacionadas con los objetivos propuestos.

CONCESIONARIOS

COMISION EN VENTA DE VEHÍCULO NUEVO Y/O USADO

Se dedican a ésta actividad en la ciudad de Sincelejo 5 concesionarios

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
-------------------	-----------------------	----------

VENDEDOR	0	
COMPRADOR	0	
CONCESIONARIO	5	100 %
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la venta de un vehículo nuevo en la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el concesionario.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
VENDEDOR	5	
COMPRADOR	0	
CONCESIONARIO	0	100 %
TOTAL	5	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la venta de un vehículo usado en la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

2. ¿En alguna ocasión el concesionario ha pagado comisión por intermediación en la venta de un vehículo nuevo y/o usado?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
SI	5	100 %
NO	0	
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada afirma que en alguna ocasión han pagado comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado.

3. ¿Siempre que al concesionario le es facilitada la venta de un vehículo paga alguna comisión por la intermediación?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
SI	5	100 %

NO	0	
TOTAL	5	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que siempre que éstas les es facilitada la venta de un vehículo nuevo y/o usado pagan comisión.

4. ¿Qué porcentaje paga y/o cobra como comisión el concesionario por la intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
1%	4	80%
1.2%		
1.3%		
1.4%		
1.5%	1	20%
2%		
2.5%		
3%		
TOTAL	5	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 80% de los concesionarios encuestados paga por intermediación en la venta de un vehículo nuevo, el 1% sobre el precio de venta a sus asesores comerciales.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
1%		
1.2%		
1.3%		
1.4%		
1.5%		

2%		
2.5%		
3%	4	100%
TOTAL	4	

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los concesionarios encuestados cobra el 3% de comisión sobre el valor del vehículo por su intermediación en la venta de vehículo usado.

OBSERVACIÓN: En éste punto el número 4 de 5 concesionarios corresponde al 100% si se tiene en cuenta que de los cinco concesionarios encuestados solo cuatro se dedican a la venta de vehículo usado.

**PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS
PARA
CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL**

5. ¿Su empresa se dedica a la actividad en forma?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
COMPLEMENTARIA		
EVENTUAL		
PERMANENTE	5	100%
TOTAL	5	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de los concesionarios encuestados se dedican a la actividad en forma permanente .

6. ¿Hace cuánto tiempo ejerce la actividad?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
Menos de 1 año		
Entre 1 y 3 años	1	20%
Entre 3 y 6 años	1	20%
Entre 6 y 9 años		
Más de 10 años	3	60%

TOTAL	5	100%
--------------	---	------

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas

7. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra y/o se paga como comisión por la intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado es obligatorio?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de obligatoriedad, uniformidad y vigencia de las conductas.

8. ¿La comisión cobrada es la misma por todos los concesionarios, comisionistas y/o asesores comerciales

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de uniformidad, publicidad, obligatoriedad y vigencia de las conductas.

9. Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje de comisión señalado?

VEHÍCULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
El último año	4	80%
Los últimos 6 años		
Los últimos 7 años		

Más de 10 años		
Más de 15 años		
Más de 20 años		
Más de 30 años		
Siempre	1	20%
No sabe no responde		
TOTAL	5	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

VEHÍCULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
El último año		
Los últimos 6 años		
Los últimos 7 años		
Más de 10 años		
Más de 15 años		
Más de 20 años		
Más de 30 años		
Siempre	4	100%
No sabe no responde		
TOTAL	4	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

PREGUNTA RELACIONADA CON LA DETERMINACIÓN DE VARIABLES

10. ¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
------------	----------------	---

Modelo		
Marca		
Valor comercial		
Ninguno	5	100%
TOTAL	5	100%

Del anterior cuadro se puede concluir que el 100% de los concesionarios encuestados considera que en la venta de un vehículo nuevo ninguno de los anteriores factores tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
Modelo		
Marca	1	20%
Valor comercial		
Uso		
Mantenimiento		
Ninguno	4	80%
TOTAL	5	100%

11. ¿Considera que ésta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, concesionarios, comisionistas y/o asesores comerciales?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
Si	5	100%
No		
TOTAL	5	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los concesionarios encuestados considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado es una práctica reconocida por los concesionarios, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

ASESORES COMERCIALES

Asesores comerciales encuestados: (13)

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
VENDEDOR	0	
COMPRADOR	0	
CONCESIONARIO	13	100 %
TOTAL	13	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la venta de un vehículo nuevo en la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el concesionario.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
VENDEDOR	13	
COMPRADOR	0	
CONCESIONARIO	13	100 %
TOTAL	13	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que la remuneración o comisión por la intermediación en la venta de un vehículo usado en la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

- ❖ ¿En alguna ocasión el concesionario le ha pagado comisión por intermediación en la venta de un vehículo nuevo y/o usado?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
SI	13	100 %
NO	0	
TOTAL	13	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada afirma que en alguna ocasión le han pagado comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado.

- ❖ ¿Siempre que usted facilita la venta de un vehículo cobra alguna comisión por la intermediación?

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
SI	13	100 %
NO	0	
TOTAL	13	100 %

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada considera que siempre que facilitan la venta de un vehículo nuevo y/o usado cobran comisión por su intermediación.

- ❖ ¿Qué porcentaje se le paga como comisión por la intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
1%	11	84.6%
1.2%		
1.3%		
1.4%		
1.5%	1	7.6%
2%		

2.5%		
3%		
Otro	1	7.6%
TOTAL	13	

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 84.6% de los comisionistas y/o asesores comerciales encuestados se les paga por intermediación en la venta de un vehículo nuevo el 1% sobre el precio de venta.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	CONCESIONARIOS	%
1%	13	100%
1.2%		
1.3%		
1.4%		
1.5%		
2%		
2.5%		
3%		
Otro		
TOTAL	13	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas y/o asesores comerciales encuestados les es pagado el 1% sobre el valor del vehículo por su intermediación.

OBSERVACIÓN: En éste punto es importante precisar que como claramente se muestra el concesionario cobra el 3% de comisión por la venta de un auto usado, ésta comisión es pagada directamente al concesionario, quien a su vez le paga al asesor comercial un porcentaje equivalente al 1% sobre el valor de la venta. En el evento que el propietario de vehículo usado una vez se haya efectuado la venta compre su nuevo vehículo en el mismo concesionario encargado de la venta, éste no le cobra comisión por la venta del usado.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA

CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL

❖ ¿Su empresa o usted se dedica a la actividad en forma?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
COMPLEMENTARIA		
EVENTUAL		
PERMANENTE	13	100%
TOTAL	13	100%

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de los comisionistas y/o asesores comerciales encuestados se dedican a la actividad en forma permanente. Esta pregunta pretende dar a conocer las características de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

❖ ¿Hace cuánto tiempo ejerce la actividad?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Menos de 1 año	5	38.4
Entre 1y 3 años	2	15.3%
Entre 3y 6 años	1	7.6%
Entre 6 y 9 años	2	15.3
Más de 10 años	3	23%
TOTAL	13	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas

❖ ¿Se asume que el porcentaje que se paga como comisión por la intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado es obligatorio?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	13	100%
No		

TOTAL	13	100%
--------------	----	------

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de obligatoriedad, uniformidad y vigencia de las conductas.

❖ ¿La comisión cobrada es la misma para todos los concesionarios, comisionistas y/o asesores comerciales?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	7	53.8%
No	6	46.1%
TOTAL	13	100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de uniformidad, publicidad, obligatoriedad y vigencia de las conductas.

❖ ¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje de comisión señalado?
VEHÍCULO NUEVO

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
El último año	13	100%
Los últimos 6 años		
Los últimos 7 años		
Más de 10 años		
Más de 15 años		
Más de 20 años		
Más de 30 años		
Siempre		
No sabe no responde		
TOTAL		100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

VEHÍCULO USADO

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
El último año		
Los últimos seis años		
Los últimos siete años		
Más de 10 años		
Más de 15 años		
Más de 20 años		
Más de 30 años		
Siempre	13	100%
No sabe no responde		
TOTAL		100%

Esta pregunta pretende determinar los requisitos de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

PREGUNTA RELACIONADA CON LA DETERMINACIÓN DE VARIABLES

- ❖ ¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión?

VEHICULO NUEVO

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Modelo		
Marca	1	7.6%
Valor comercial	3	23%
Ninguno	9	69.2%
TOTAL	13	100%

Del anterior cuadro se puede concluir que el 69.2% de los comisionistas y/o asesores comerciales encuestados considera que en la venta de un vehículo nuevo ninguno de los anteriores factores tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

VEHICULO USADO

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Modelo		
Marca		
Valor comercial	3	23%
Uso		
Mantenimiento		
Ninguno	10	76.9%
TOTAL	13	100%

❖ ¿Considera que ésta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, concesionarios, comisionistas y/o asesores comerciales?

RESPUESTAS	COMISIONISTAS	%
Si	13	100%
No		
TOTAL	13	100%

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas y/o asesores comerciales encuestados considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de vehículo nuevo y/o usado es una práctica reconocida por los concesionarios, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTÍL “COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE VEHICULO NUEVO Y/O USADO EN LA CIUDAD DE SINCELEJO”

La Cámara de Comercio de Sincelejo en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5º del artículo 86 del Código de Comercio y luego de haber adelantado una investigación jurídica y estadística en la cual verificó que la práctica certificada como costumbre mercantil no es contraria a la ley comercial, que es pública, uniforme y reiterada en el territorio que conforma su jurisdicción, para la fecha en que la certificación fue aprobada y que las

personas que participan en ella la entienden como obligatoria cuando no han convenido algo diferente,

CERTIFICA

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.

Esta costumbre mercantil sólo puede invocarse como fuente de derecho, cuando no exista una estipulación contractual sobre la misma obligación a que se refiere la práctica. En consecuencia, las personas que participan en la práctica certificada como costumbre mercantil conservan autonomía para convenir algo distinto, y la presente certificación no puede invocarse para alegar que la Ley no permite llegar a un acuerdo, que tenga un contenido diferente a la práctica certificada como costumbre mercantil.

Fecha de expedición: La presente costumbre mercantil fue aprobada por la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Sincelejo, en Acta No. 775 del Veintinueve (29) de Diciembre de Dos Mil Ocho (2008).