

EL PLAN SEPARE EN LA CIUDAD DE SINCELEJO

ANTECEDENTES

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

JUSTIFICACION

Las Cámaras de Comercio, de conformidad con el Art. 86 del Código de Comercio, han sido delegadas por el Gobierno Nacional con la función de investigar, recopilar y certificar las costumbres mercantiles, que se evidencien dentro del área de su jurisdicción; es así como la Cámara de Comercio de Sincelejo, en orden a lo dispuesto inició por Séptima vez el proceso de investigación y recopilación de la práctica PLAN SEPARE en la ciudad de Sincelejo. Esta entidad concedora del quehacer de los comerciantes de la ciudad de Sincelejo y de sus valiosos esfuerzos por hacerle frente a la situación económica de la región, sabiendo que nos encontramos en una de las ciudades con mayor índice desempleo y observando las practicas regularizadas por los comerciantes en su entorno, empezó el proceso de recopilación del uso del PLAN SEPARE como especial sistema que utilizan un sinnúmero de almacenes para incrementar sus ventas y facilitar la compra de artículos, donde a la vez el comprador adquiere con cierta facilidad económica los artículos que de contado no pueden pagar.

MARCO JURIDICO

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

dominio o propiedad de la cosa, se reviste de ciertas connotaciones jurídicas como son la consensualidad, obligatoriedad y onerosidad del mismo; desde este aspecto el contrato de compraventa tanto civil como comercial, deja un vacío normativo y discrecional de las partes con respecto a la forma en que se efectúa el pago, el tiempo para hacer efectivo el mismo y condiciona la entrega de la cosa u objeto del contrato a la realización del pago. Es así como nace dentro de los comerciantes de la ciudad de Sincelejo una práctica conocida y aplicada en este sector por la cual el Comerciante le ofrece al comprador la posibilidad de separar los productos que desea adquirir, abonando una cuota inicial y realizando el pago del saldo restante durante un periodo determinado hasta cancelar la totalidad del valor del producto para posteriormente hacerle entrega del mismo.

OBJETIVO GENERAL

Recopilar entre los comerciantes de la ciudad de Sincelejo el uso del PLAN SEPARE como forma especial de pago dirigida a sus clientes y verificar si reúne los requisitos de Ley para elevarse a la categoría de Costumbre Mercantil.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Constatar la cotidianidad del uso del plan separe entre los comerciantes de la ciudad de Sincelejo.
- Determinar cuál es el porcentaje manejado por los comerciantes para iniciar el plan separe.
- Especificar cuál es el tiempo promedio que tienen los clientes que usan esta forma de pago para pagar el valor del artículo y obtener la entrega del mismo.

MARCO DE INVESTIGACION

El proceso de recopilación de ésta costumbre mercantil está dirigido directamente a los comerciantes de la ciudad de Sincelejo, quienes en forma cotidiana utilizan esta modalidad de pago para incrementar sus ventas y facilitar la compra de artículos.

¿EN QUE CONSISTE EL PLAN SEPARE?

El sistema ofrece a los compradores la oportunidad de separar un producto con el pago de una cuota inicial que oscila entre el 10 y el 50% del valor total y pagar el resto en un plazo de dos o tres meses.

El cuestionario realizado por la CCS entre 161 comerciantes determinó que muchos de ellos ponen en práctica el sistema con el propósito de incrementar sus ventas y el comprador adquiere con cierta facilidad económica los artículos que de contado no pueden pagar.

El sistema consiste en que el comprador pacta con el vendedor la forma de pago por cuotas y una vez pague el valor total del artículo, el mismo le es entregado. El artículo se separa previo el pago de un porcentaje del valor del producto. Si el comprador desiste del negocio el dinero no le será devuelto en efectivo y es recompensado con otro artículo.

ETAPAS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

En el caso de la Cámara de Comercio de Sincelejo, el proceso de reconocimiento está compuesto por etapas:

ETAPA DE INVESTIGACION

1. De oficio o por Solicitud del Interesado se inicia la investigación. una vez estudiada la solicitud de oficio (por iniciativa de la correspondiente Cámara de Comercio) o a solicitud de parte (propuesta de usuarios o determinado sector del comercio) se inicia la INVESTIGACIÓN de la posible costumbre mercantil.
2. Determinación de la Viabilidad Jurídica: En esta etapa se inicia el proceso de investigación jurídica, de manera que deberá determinarse si la práctica o uso a recopilar no contraría el ordenamiento jurídico vigente; se deberá ser escrupuloso en lo que respecta en que realmente no haya norma aplicable al caso y que de la práctica se observe el vacío normativa raíz y sabia de la costumbre como fuente formal del derecho e interpretativa y auxiliar de las áreas civil y comercial. En el caso de ésta ser pertinente la recolección de las bases de datos.
3. Elaboración de la Propuesta de Recopilación de la Costumbre Mercantil: En esta etapa se determina la factibilidad de la práctica independientemente que una vez terminado el proceso de verificación

sea susceptible de constituirse o no en costumbre mercantil. Además se determinan los objetivos generales y específicos del Proceso de Recopilación.

ETAPA DE RECOPIACION

4. Recolección de las Bases de Datos: Se revisa la base de datos en las cuales esta es practicada. (En esta etapa se determina el método de investigación) (En esta etapa se determina el marco de investigación, la población objeto de estudio y se realizará un cronograma de actividades donde se especificará el tiempo promedio que tardará recopilar la costumbre. En esta fase también deberá determinarse la muestra poblacional representativa a encuestar).
5. Recopilación: En esta fase se realiza el censo a la muestra poblacional.

ETAPA DE VERIFICACION

6. Verificación de los Requisitos Constitutivos de la Costumbre Mercantil en la Práctica sujeta a estudio: Realizados estos estudios, se procede a comprobar si la costumbre en cuestión recoge las condiciones para que sea confirmada como costumbre mercantil. Estos requisitos son la publicidad, la uniformidad, la reiteración, la vigencia y la obligatoriedad; tiene que ser conforme a que deben estar en un mínimo del 70% para declararse como “probados”.
7. Elaboración de la propuesta

ETAPA DE CERTIFICACION

8. Certificación de la Práctica como Costumbre Mercantil por la Junta Directiva de la Cámara de Comercio: Por último la junta directiva de la Cámara pone a consideración la costumbre si esta parece estar acorde con el mínimo de requisitos, y si lo cree de esta manera, expide la certificación.

ETAPA DE SOCIALIZACION: Corresponde a las Cámaras de Comercio socializar las Costumbres Mercantiles certificadas.

PROCESO DE INVESTIGACION, RECOPILOPION Y VERIFICACION DE LA PRACTICA MERCANTIL PLAN SEPARE

La Cámara de Comercio de Sincelejo a través del Departamento Jurídico y de Registros inició en orden a lo dispuesto en el Art. 86 del Código de Comercio la Investigación, Recopilación y Verificación de la Práctica Mercantil Plan Separe entre los comerciantes de la ciudad de Sincelejo. Para éste proceso por tratarse de una investigación que circunscribe factores de orden socioeconómico, se eligió el tipo de estudio no experimental (transversal) descriptivo y el método analítico e inductivo. La muestra poblacional comprende 161 comerciantes, a los cuales a través de un sistema de selección de muestra aleatorio se les aplicó una encuesta semiestructurada con aplicación directa personalizada. El período de recolección se desarrollo los días 19, 20, 21, 22, 23, 26, 27, 28, 29 y 30 de Diciembre de 2011. Una vez iniciada la etapa de verificación de los requisitos constitutivos de la Costumbre mercantil se concluye que la práctica objeto de estudio, es susceptible de ser certificada como costumbre, previo análisis de la misma, por la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Sincelejo.

CUESTIONARIO GENERAL

UNIFORMIDAD

1. ¿Utiliza en sus ventas el sistema de venta por consignación (PLAN SEPARE)?

SI	133	82.6%
NO	28	17.4%

2. ¿Tiene derecho el comprador a que se le reserve el artículo?

SI	133	100%
NO	-	-

3. ¿Hasta por cuánto tiempo tiene este derecho?

De 1 a 2 meses	107	80.4%
De 2 a 3 meses	18	13.5%
De 3 a 4 meses	6	4.5%
De 5 a 6 meses	2	1.5%

4. ¿Tiene derecho el comprador a que se le sostenga el precio?

SI	133	100%
NO	-	-

5. ¿Con que porcentaje se reserva el artículo?

10%	16	12%
20%	34	25.5%
30%	57	42.8%
40%	6	4.5%
50%	20	15.0%

REITERACION

6. ¿Siempre que un comprador utiliza el sistema de PLAN SEPARE cancela el mismo porcentaje y se le reserva por el mismo tiempo señalado?

SI	110	¿Por qué? POLITICAS DEL ALMACEN	82.7%
NO	23	¿Por qué? Algunos establecimientos consideran que varía teniendo en cuenta el cliente (antigüedad, habitual). Otros consideran que cuando el artículo tiene un precio alto pueden separarlo con un porcentaje menor y darles mayor tiempo para pagarlos.	17.3%

--	--	--	--

DETERMINACION DE VARIABLES

- Tiene alguna incidencia con respecto al planteamiento anterior el valor del artículo

SI	23	17.3%
NO	110	82.7%

ESTA PREGUNTA ES PARA QUIENES CONTESTARON SI AL PLANTEAMIENTO ANTERIOR - DETERMINACION DE VARIABLE-

VIGENCIA

7. ¿Desde hace cuánto tiempo su establecimiento viene practicando esta forma de venta?

1 año	28	21.0%
2 años	20	15.0%
De 3 a 5 años	42	35.5%
De 5 a 10 años	21	15.7%
Más de 10 años	22	16.5%

OBLIGATORIEDAD

8. ¿Considera Usted que se le debe respetar al comprador el plazo y precio pactado?

SI	133	100%
NO	-	-

9. ¿En caso de que la persona se retracte de la venta se le devuelve el dinero entregado?

SI	12	9%
NO	121	91%

¿Qué hacen al respecto? Se le ofrece cambio por otro artículo del almacén; se le da un saldo a favor por el valor cancelado durante el plan separe, para que lo haga efectivo en el almacén. Cuando se le hace efectiva la entrega del dinero, algunos almacenes cobra un 10% por retracto en el plan separe.

PUBLICIDAD

10. ¿Considera usted que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada por los establecimientos de comercio de esta ciudad?

SI	133	100%
NO	-	-

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “EL PLAN SEPARE 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 vendedores y compradores de aplicar un sistema de compra que ofrece al comprador la oportunidad de separar un producto con el pago de una cuota inicial que oscila entre el 10 y el 50% del valor total y pagar el resto en un plazo de dos o tres meses; en consecuencia, el comprador pacta con el vendedor la forma de pago por cuotas y una vez pague el valor total del artículo, el mismo le es entregado. El artículo se separa previo el pago de un porcentaje del valor del producto. Si el comprador desiste del negocio el dinero no le será devuelto en efectivo y es recompensado con otro artículo.

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. 841 de fecha veintiuno (21) de marzo de Dos Mil Doce (2012).