

CARTILLAS COSTUMBRE MERCANTIL

- **SECTOR HOTELERO Y TURISTICO**

1. HORA DE CORTE DEL DIA EN LOS HOTELES O CHECK OUT

- **SECTOR INMOBILIARIO**

2. COMISION POR INTERMEDIACION EN LA VENTA DE INMUEBLES URBANOS Y RURALES
3. COMISION POR INTERMEDIACION EN EL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE PARA VIVIENDA CUANDO ESTE ES ENTREGADO EN ADMINISTRACION A INMOBILIARIAS
4. PAGO DE LOS GASTOS NOTARIALES EN LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES
5. PAGO DEL IMPUESTO DE REGISTRO EN LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES

- **SECTOR DE LOS CONCESIONARIOS, INTERMEDIARIOS Y/O ASESORES COMERCIALES VINCULADOS A LA COMPRA Y VENTA DE VEHICULO**

6. COMISION POR INTERMEDIACION EN LA VENTA DE AUTOS NUEVOS
7. COMISION POR INTERMEDIACION EN LA VENTA DE AUTOS USADOS

- **SECTOR COMERCIO**

8. PLAN SEPRE EN LA CIUDAD DE SINCELEJO

COSTUMBRE MERCANTIL No. 1

LA HORA DE CORTE DEL DÍA EN LOS HOTELES DE SINCELEJO O CHECK OUT

ANTECEDENTES

La presente investigación se realizó por iniciativa de la Cámara de Comercio de Sincelejo, en cumplimiento de la función asignada por la ley de recopilar y certificar las costumbres mercantiles de los lugares comprendidos dentro de la jurisdicción.

ESTUDIO JURIDICO

La Ley 300 de 1996 conocida como Ley General del Turismo, nace en nuestro país para dar respuesta al auge y desarrollo de esta actividad. La citada Ley en su Art 76 determina que son prestadores de servicios turísticos las personas naturales o jurídicas que habitualmente intermedien o contraten directamente con el turista, la prestación de servicios turísticos y que se encuentren inscritos en el Registro Nacional de Turismo Art 61 de la norma en cuestión.

Los establecimientos hoteleros o de hospedaje se constituyen al tenor de la Ley 300 de 1996 en prestadores de servicios turísticos. A nivel empresarial, al hotel se le puede considerar una empresa tradicional, se utiliza a menudo el término "industria hotelera" para definir al colectivo, su gestión se basa en el control de costos de producción y en la correcta organización de los recursos (habitaciones) disponibles, así como en una adecuada gestión de las tarifas, muchas veces basadas en cambios de temporada (alta, media y baja) y en la negociación para el alojamiento de grupos de gente en oposición al alojamiento individual.

Los hoteles están normalmente, clasificados en categorías según el grado de confort, posicionamiento, el nivel de servicios que ofrecen. En cada país pueden encontrarse las categorías siguientes: Estrellas (de 0 a 7); Letras (de E a A); Clases (de la cuarta a la primera); Diamantes y "World Tourism".

CHECK OUT CHECK IN

La ley General del Turismo en su Art 79 determina que el contrato de hospedaje es un contrato de arrendamiento, de carácter comercial y de adhesión, que una empresa dedicada a esta actividad celebra con el propósito principal de prestar

alojamiento a otra persona denominada huésped, mediante el pago del precio respectivo día a día, por un plazo inferior a 30 días. Cuando una persona llámese turista o usuario habitual de servicios de hotel se registra, este acto de entrar, ingresar, o empezar a disfrutar de sus servicios se denomina Check In que es propiamente “la hora de entrada”, siguiendo este orden de ideas el Check Out lo especifican la salida o retirada del mismo, literalmente “la hora de salida”

Como quiera que no existe en la legislación civil y comercial estipulación alguna con respecto a la hora de salida de un hotel o “Check Out” nuestro ordenamiento Jurídico es claro al determinar en el Art 3 del Código de Comercio que: - 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.- Por lo anterior y en virtud del Art 86 Numeral 5to del C.C. La Cámara de Comercio de Sincelejo inició el proceso de recopilación de la presente costumbre y logró determinar la hora de Corte del Día o Hora de Salida “Check Out” de los Hoteles en la ciudad de Sincelejo.

OBJETIVO ESPECIFICO

- Determinar ¿Cuál es la hora en que se acostumbra a realizar el check out en los hoteles de la ciudad de Sincelejo?

Marco de la Investigación:

- Hoteles matriculados en la Cámara de Comercio de Sincelejo
- Viajeros frecuentes.

Método de Investigación:

- Hoteles: Censo
- Viajeros frecuentes: muestreo.

Metodología utilizada:

Tanto a los hoteles como a los viajeros se les aplicó encuesta personal.

Muestra seleccionada:

- 27 hoteles
- 51 huéspedes o viajeros frecuentes.

RESULTADOS

Verificación de los Requisitos de la Costumbre Mercantil

Conforme con la metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Sincelejo, el análisis y validación de las encuestas requiere la elaboración de un informe estadístico en el cual se debe verificar, entre otros aspectos, que las preguntas relacionadas con los requisitos exigidos para la costumbre mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia) arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

En este caso, los resultados de las encuestas realizadas entre los hoteles y los viajeros frecuentes fueron los siguientes:

UNIFORMIDAD

- **HOTELES**

¿Tiene establecida este hotel una hora como hora de corte del día del contrato de hospedaje o check out?

| RESPUESTAS | HOTELES | % |
|------------|---------|-----|
| SI | 27 | 100 |
| NO | 0 | 0 |
| Total | 27 | 100 |

❖ HUESPEDES

¿Cuándo Usted se registra como huésped en un hotel, la persona que lo atiende le informa sobre la hora en que se realiza el corte diario del contrato de hospedaje o check out?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|------------|-----------|-------|
| SI | 48 | 94,12 |
| NO | 3 | 5,88 |
| Total | 51 | 100 |

- **HOTELES**

¿Cuál es la hora establecida por ese hotel como de corte del día o check out?

| RESPUESTAS | HOTELES | % |
|------------|---------|-------|
| a. 1pm | 0 | 0 |
| b. 2 pm | 2 | 7,41 |
| c. 3 pm | 25 | 92,59 |
| d. 4 pm | 0 | 0 |
| e. 5 pm | 0 | 0 |
| Total | 27 | 100 |

- ❖ **HUESPEDES**

¿Cuál es la hora más usada como de corte del día o check out en los hoteles en los que se ha hospedado en la ciudad de Sincelejo?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|------------|-----------|-------|
| a. 1pm | 1 | 1,96 |
| b.2 pm | 7 | 13,73 |
| c. 3 pm | 43 | 84,31 |
| d. 4 pm | 0 | 0 |
| e. 5 pm | 0 | 0 |
| Total | 51 | 100 |

REITERACION

- **HOTELES**

¿Cuándo un huésped se registra en este hotel, se le informa siempre la hora de corte diario o check out?

| RESPUESTAS | HOTELES | % |
|------------|---------|-------|
| SI | 26 | 96,30 |
| NO | 1 | 3,70 |
| Total | 27 | 100 |

- ❖ **HUESPEDES**

¿Siempre que Usted se registra en un hotel ubicado en Sincelejo, se le informa sobre la hora de salida o check out, en dicho hotel?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|------------|-----------|-------|
| SI | 45 | 88,24 |
| NO | 6 | 11,76 |
| Total | 51 | 100 |

OBLIGATORIEDAD

- **HOTELES**

¿Considera Usted obligatorio que cada vez que llega un huésped, se le debe informar que hay una hora establecida como de corte del día de hospedaje o check out?

| RESPUESTAS | HOTELES | % |
|------------|---------|-------|
| SI | 26 | 96,30 |
| NO | 1 | 3,70 |

| | | |
|-------|----|-----|
| Total | 27 | 100 |
|-------|----|-----|

❖ HUESPEDES

¿Considera Usted obligatorio que cada vez que contrate con un hotel se le debe informar que se ha establecido una hora de salida o check out?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|------------|-----------|-------|
| SI | 48 | 94,12 |
| NO | 3 | 5,88 |
| Total | 51 | 100 |

VIGENCIA

• HUESPEDES

¿Desde hace cuánto tiempo aproximadamente conoce de la existencia de una hora de corte o check out en los hoteles de Sincelejo?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|-----------------|-----------|-------|
| a. De 0 a 1 año | 6 | 22,2 |
| b. De 1 a 5 | 6 | 22,22 |
| c. De 6 a 10 | 1 | 3,70 |
| d. De 10 y más | 14 | 51,85 |
| e. NS/NR | 0 | 0 |
| Total | 27 | 100 |

¿Desde hace cuánto tiempo aproximadamente conoce de la existencia de una hora de corte o check out en los hoteles de Sincelejo?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|------------|-----------|---|
|------------|-----------|---|

| | | |
|---------------------|----|-------|
| a. De 0 a 1 año | 7 | 13,73 |
| b. De 1 a 5 años | 15 | 29,41 |
| c. De 6 a 10 años | 7 | 13,73 |
| d. De 10 y más años | 21 | 41,18 |
| e. NS/NR | 1 | 1,96 |
| Total | 51 | 100 |

PUBLICIDAD

- **HOTELES**

¿En la actualidad la práctica comercial de establecer una hora de corte del día o check out en los hoteles de Sincelejo se encuentra vigente y es conocida u utilizada en el sector hotelero?

| RESPUESTAS | HOTELES | % |
|-------------------|----------------|----------|
| SI | 26 | 96,30 |
| NO | 1 | 3,70 |
| Total | 27 | 100 |

- ❖ **HUESPEDES**

¿En la actualidad la práctica comercial de establecer una hora de corte del día o check out en los hoteles de Sincelejo se encuentra vigente y es conocida u utilizada en el sector hotelero?

| RESPUESTAS | HUESPEDES | % |
|-------------------|------------------|----------|
| SI | 47 | 92,16 |
| NO | 4 | 7,84 |
| Total | 51 | 100 |

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL: “LA HORA DE CORTE DEL DÍA O CHECK OUT EN LOS HOTELES 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, respecto a la Hora de Corte del Día o Check Out, existe la costumbre mercantil en los hoteles de la ciudad que el Check Out u hora de corte del día se realice a las Tres de la tarde (03:00 p.m.).

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 contenido diferente a la práctica certificada como costumbre mercantil.

COSTUMBRE MERCANTIL No. 2

COMISION POR INTERMEDIACION EN LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES URBANOS Y RURALES

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.

Estudio jurídico

El contrato de mediación o corretaje, amparado por el Código Civil en su Art. 1255 y el Artículo 1340 del Código del Código de Comercio, es aquel en virtud del cual una persona encarga a otro que le informe de la ocasión u oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o que le sirva de intermediario en esta conclusión, realizando las oportunas gestiones para conseguir el acuerdo de voluntades encaminado a su realización a cambio de una retribución.

Tratándose de empresas de finca raíz o inmobiliarias es un contrato que participa de caracteres propios del mandato o comisión mercantil, en virtud del cual el agente de la propiedad inmobiliaria promueve o facilita la celebración de un contrato de compraventa entre los futuros contratantes, señalándose de manera expresa que la comisión fijada surge si las gestiones en orden a la celebración del contrato se han practicado, y si estas han sido productivas para esa misma finalidad.

Con respecto a la actividad del mediador de nuestro entorno (comisionista) la parte interesada en vender contacta a alguien que al tenor del Art. 1340 del Código de Comercio “por su especial conocimiento de los mercados” está en la posibilidad de contactar a otra persona que pueda estar interesada en la oferta realizada por el primero.

Siguiendo el orden de ideas es preciso aclarar que el corredor sólo tiene derecho a la remuneración cuando se realiza efectivamente el negocio en que se

interviene. Su remuneración será la acordada con las partes. A falta de acuerdo con las partes, será establecida según lo estipulado por el Código de Comercio teniéndose en cuenta la costumbre mercantil del lugar de su jurisdicción o en su defecto la establecida por un perito. (3) Art. 1341 del Código de Comercio.

Objetivo General

- Determinar cuál es el porcentaje de la comisión pagada por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales en la ciudad de Sincelejo, cuando la gestión resulta efectiva.

Objetivos específicos

- Especificar cuál es el porcentaje de la comisión por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cobrada por las inmobiliarias de la ciudad de Sincelejo
- Concretar cuál es el porcentaje de la comisión cobrado por los comisionistas por su intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cuando esta se realiza efectivamente
- Identificar quién paga la comisión por la intermediación en la compraventa de inmuebles urbanos y rurales cuando el negocio se realiza efectivamente.

Recopilación de la información

En el proceso de recopilación se valoró la información suministrada directamente por los comerciantes dedicados a la intermediación en materia de propiedad raíz en la ciudad de Sincelejo, específicamente, comisionistas y empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo y un grupo seleccionado de comisionistas no inscritos en la Cámara de Comercio pero que en forma permanente y pública ejercen la actividad en la ciudad.

Por tratarse de un grupo posible de abarcar en su totalidad al no ser demasiado extenso, se consideró que el método adecuado para obtener la información es el de entrevistas directas personalizadas.

Para llevar a cabo lo anterior se utilizaron formularios uniformes con preguntas concisas, en un lenguaje no técnico, buscando que el entrevistado brindara una información clara; además en los cuestionarios se identificó al entrevistado con el fin de dar la posibilidad de verificación posterior de la información, y se dio a conocer el objetivo del estudio. Todo esto con el fin de constatar que la práctica sometida al proceso de recopilación contempla los requisitos de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad, y vigencia

exigidos para ser certificada como costumbre mercantil. (4) 4. **Uniformidad:** Los hechos que constituyen la costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica. **Reiteración:** La práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica. **Obligatoriedad:** La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican. **Vigencia:** La costumbre mercantil se debe estar practicando actualmente. **Publicidad:** La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.

- **Marco de la Investigación**

Comisionistas y empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo y comisionistas que no están inscritos en la Cámara de Comercio de Sincelejo, pero que en forma permanente, pública y reiterada ejercen esta actividad ubicados en el Parque Principal de esta ciudad (5). 5. Parque Santander de la ciudad de Sincelejo - Sucre

- **Método de investigación:** Censo
- **Metodología utilizada:** Encuestas estructuradas con aplicación directa personalizada.
- **Período de Recolección:** Octubre (1) a Octubre (20) de 2008.
- **Perfil del encuestado:** La encuesta se dirigió en preferencia al representante legal, gerente o administrador de la empresa dedicada a la actividad inmobiliaria, y a quienes ejercen como comisionistas, de forma personal.

INMOBILIARIAS

Se dedican a la venta de inmuebles urbanos en la ciudad de Sincelejo (5) inmobiliarias y a la venta de inmuebles rurales sólo (2) dos de las cinco inmobiliarias encuestadas.

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| VENDEDOR | 5 | 100 % |
| COMPRADOR | 0 | |
| 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 compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

2. ¿En alguna ocasión ha cobrado la inmobiliaria comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| 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 cobrado comisión por su intermediación en la venta de inmuebles urbanos o rurales.

3. ¿Siempre que la inmobiliaria facilita la venta de un inmueble urbano o rural cobra alguna comisión por la intermediación?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| 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 estas facilitan la venta de un inmueble urbano o rural cobran comisión por su intermediación.

4. ¿Qué porcentaje cobra como comisión la inmobiliaria por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

- Comisión en venta de inmuebles urbanos

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| 1% | | |
| 2% | | |

| | | |
|--------------|---|------|
| 2.5% | 1 | 20% |
| 3% | 4 | 80% |
| 3.5% | | |
| 4% | | |
| 4.5% | | |
| 5% | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 80% de las inmobiliarias encuestadas considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona urbana de la ciudad de Sincelejo , es del 3% sobre el precio de venta.

- Comisión en venta de inmuebles rurales

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| 1% | | |
| 2% | | |
| 2.5% | | |
| 3% | 2 | 100% |
| 3.5% | | |
| 4% | | |
| 4.5% | | |
| 5% | | |
| TOTAL | 2 | 100% |

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de un bien inmueble ubicado en la zona rural de la ciudad de Sincelejo , es del 3% sobre el precio de venta.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL

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

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| COMPLEMENTARIA | | |
| EVENTUAL | | |
| PERMANENTE | 5 | 100% |
| TOTAL | 5 | 100% |

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas se dedican a la actividad inmobiliaria en forma permanente .

Esta pregunta da a conocer las características de reiteración, uniformidad y vigencia de las conductas.

6. ¿Hace cuánto ejerce la actividad inmobiliaria?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------------|---------------|-------------|
| Menos de un año | | |
| Entre uno y tres años | 2 | 40% |
| Entre tres y seis años | | |
| Entre seis y nueve años | | |
| Más de diez años | 3 | 60% |
| TOTAL | 5 | 100% |

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

7. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales es obligatorio?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| Si | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

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

8. ¿La comisión cobrada es la misma por todas las inmobiliarias?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| Si | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

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

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

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|------------------------|---------------|-----|
| El último año | | |
| Los últimos seis años | | |
| Los últimos siete años | 1 | 20% |

| | | |
|---------------------|---|------|
| Más de diez años | | |
| Más de quince años | | |
| Más de veinte años | | |
| Más de treinta años | | |
| Siempre | 4 | 80% |
| No sabe no responde | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

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

Teniendo en cuenta los porcentajes obtenidos con las diversas respuestas en cuanto a comisiones se concluye con base en los cuadros que organizan y aclaran el contenido de las preguntas relacionadas con los requisitos que deben reunir las conductas practicadas por los comerciantes de Sincelejo para tal fin, esto es, (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), que estos están debidamente probados, más si se tienen en cuenta los altos porcentajes a favor en una población relativamente pequeña.

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?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|---------------------|----------------------|----------|
| Estrato | | |
| Zona rural o urbana | | |
| Zona comercial | 2 | 40% |
| Valor comercial | | |
| Ninguno | 3 | 60% |
| TOTAL | 5 | |

Del anterior cuadro se puede concluir que el 40% de las inmobiliarias encuestadas consideran que la ubicación en zona rural o urbana tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión y el 60% considera que ninguno de los criterios mencionados tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

11. ¿Considera que esta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Si | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de las inmobiliarias encuestadas considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos es una práctica reconocida por las inmobiliarias, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

COMISIONISTAS

No. de Comisionistas: (31)

1. ¿Quién es el encargado dentro de éste medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| VENDEDOR | 31 | 100 % |
| COMPRADOR | 0 | |
| TOTAL | 31 | 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 compraventa de un bien inmueble ubicado en zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo, debe ser pagada por el vendedor.

2. ¿En alguna ocasión ha cobrado comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 31 | 100 % |
| NO | 0 | |
| TOTAL | 31 | 100 % |

Con base en el anterior cuadro, se concluye que el 100% de la población encuestada afirma que en alguna ocasión han cobrado comisión por su intermediación en la venta de inmuebles.

3. ¿Siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 31 | 100 % |
| NO | 0 | |
| TOTAL | 31 | 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 inmueble urbano cobran alguna comisión por su intermediación.

4. ¿Qué porcentaje cobra usted como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?

- Urbanos

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| 1% | | |
| 2% | | |
| 2.5% | | |
| 3% | 31 | 100% |
| 3.5% | | |
| 4% | | |
| 4.5% | | |
| 5% | | |
| TOTAL | 31 | 100% |

- Rurales

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| 1% | | |
| 2% | | |
| 2.5% | | |
| 3% | 31 | 100% |
| 3.5% | | |
| 4% | | |
| 4.5% | | |
| 5% | | |
| TOTAL | 31 | 100% |

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas encuestados considera que la remuneración o comisión que se debe pagar por su intermediación en la compraventa de inmueble ubicado en zona urbana o rural de la ciudad de Sincelejo es del 3% sobre el precio de venta.

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL

5. ¿Usted se dedica a la actividad de comisionista en forma?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|----------------|---------------|-------------|
| COMPLEMENTARIA | 1 | 3.2% |
| EVENTUAL | 7 | 22.5% |
| PERMANENTE | 23 | 74% |
| TOTAL | 31 | 100% |

Con base en el anterior cuadro, se concluye que solo el 74% de los comisionistas 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.

6. ¿Hace cuánto ejerce la actividad de comisionista?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------------|----------------------|-------------|
| Menos de un año | 1 | 3.2% |
| Entre uno y tres años | 3 | 9.6% |
| Entre tres y seis años | 9 | 29% |
| Entre seis y nueve años | | |
| Más de diez años | 18 | 58% |
| TOTAL | 31 | 100% |

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

7. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos o rurales es obligatorio?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------|----------------------|-------------|
| Si | 31 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 31 | 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 comisionistas?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|-------------------|----------------------|-------------|
| Si | 31 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 31 | 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?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|------------------------|----------------------|----------|
| El último año | | |
| Los últimos seis años | | |
| Los últimos siete años | | |

| | | |
|---------------------|----|-------|
| Más de diez años | | |
| Más de quince años | | |
| Más de veinte años | 4 | 12.9% |
| Más de treinta años | | |
| Siempre | 27 | 87% |
| No sabe no responde | | |
| TOTAL | 31 | 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?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|---------------------|---------------|-------|
| Estrato | | |
| Zona rural o urbana | 7 | 22.5% |
| Zona comercial | | |
| Valor comercial | 2 | 6.4% |
| Ninguno | 22 | 70.9% |
| TOTAL | 31 | 100% |

Del anterior cuadro se puede concluir que el 22.5% de los comisionistas encuestados consideran que la ubicación en zona rural o urbana tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión y el 70.9% considera que ninguno de los criterios mencionados tiene incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión.

11. ¿Considera que esta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas?

| RESPUESTAS | COMISIONISTAS | % |
|--------------|---------------|------|
| Si | 31 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 31 | 100% |

Teniendo como base el cuadro anterior, se concluye que el 100% de los comisionistas encuestados considera que el determinar un monto de comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos es una práctica reconocida por las inmobiliarias, los comisionistas y usuarios de este sector en la ciudad de Sincelejo.

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES URBANOS Y RURALES 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 las empresas de finca raíz o inmobiliarias y los comisionistas de cobrar una comisión del 3% sobre el valor del inmueble sea urbano o rural por su intermediación en la compraventa.

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.

COSTUMBRE MERCANTIL No. 3

COMISION POR INTERMEDIACION EN LA VENTA DE AUTO NUEVO Y/O USADO 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 esta 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 EMPRESAS 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 esta 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 estas 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 esta 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, esta 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 esta 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.

COSTUMBRE MERCANTIL No. 4

PAGO DE LOS GASTOS NOTARIALES EN LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES

ANTECEDENTES

Las Cámaras de Comercio están facultadas para recopilar y certificar las costumbres mercantiles surgidas en los lugares correspondientes a su jurisdicción. Para el desarrollo de esta función la Cámara de comercio de Sincelejo adoptó una metodología específica que le permite obtener un proceso de recopilación y verificación confiable.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL: Verificar cuál de los contratantes suele asumir el pago de los gastos notariales de la respectiva escritura pública de compraventa.

OBJETIVO ESPECIFICO:

- Verificar si la citada costumbre mercantil cumple con los criterios de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, vigencia y publicidad, para su certificación como costumbre mercantil.

MARCO JURIDICO

El Código Civil define la compraventa como “un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y la otra comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio”.

El Código de Comercio dispone que el contrato de compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a transmitir la propiedad de una cosa y la otra a pagarla en dinero. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.

En materia de inmuebles, el código civil establece que la compraventa de bienes raíces no se reputa perfecta mientras no se haga a través de escritura pública, convirtiendo dicho contrato, además de solemne, en contrato que requiere para su

existencia prueba sustancial, por lo cual si se omite el requisito de la escritura pública, el contrato no existe.

Por su parte el Código de Comercio establece que la tradición del dominio de bienes raíces requerirá además de la inscripción del título en la correspondiente oficina de registro de instrumentos públicos, la entrega material de la cosa.

Acerca de éste tema la jurisprudencia considera que existen dos actos distintos y sucesivos: el contrato en sí mismo y el registro: “El registro efectúa la tradición del dominio. Cada uno de estos actos tiene su propia finalidad, el primero solemniza el acuerdo de voluntades y crea el vínculo de derecho y las obligaciones respectivas entre los contratantes. Verifica la tradición el segundo. En el mismo sentido, la Corte Suprema de Justicia considera que la compraventa sobre inmuebles queda perfecta desde que las partes convienen sobre la cosa y el precio y otorgan la correspondiente escritura pública, pues “el registro del contrato en la correspondiente oficina no forman parte de la solemnidad misma puesto que cumple otros fines, entre ellos efectuar la tradición del derecho de dominio”.

En relación con los efectos de la escritura pública sin registro, la citada Corte considera que “si la copia no contiene la nota de inscripción, tal instrumento notarial sólo producirá efectos probatorios entre los otorgantes y sus causahabientes (C.P.C. art. 256), Sin perjuicio de establecer el registro para aquellos efectos que por exigencia legal se originen en éste y sin el cual no pueden considerarse constituidos o cumplidos como la tradición.

LA COSTUMBRE MERCANTIL COMO FUENTE DE DERECHO

El Código de Comercio atribuye a la costumbre mercantil la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente, siempre que los hechos constitutivos de la misma sean públicos, uniformes y reiterados.

Respecto de la ley, la costumbre es una fuente subordinada y subsidiaria pero que a través de los tiempos se mantiene como fuente de derecho y aporta al sistema jurídico flexibilidad y efectividad.

PRUEBA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Las Cámaras de Comercio se encuentran autorizadas legalmente para recopilar y certificar la costumbre mercantil surgida en el lugar donde hayan de cumplirse las

obligaciones, prestaciones o donde hayan surgido las relaciones jurídicas correspondientes.

En el caso que nos ocupa, esta Cámara realizó la recopilación y certificación de la costumbre mercantil tendiente a establecer ¿quién o quiénes asumen los gastos de la escritura pública de compraventa de un inmueble en la ciudad de Sincelejo?, cuyos resultados se indican a continuación.

RECOPIACION DE INFORMACION

De acuerdo con la metodología utilizada en la recopilación y certificación de la costumbre mercantil la Cámara de Comercio de Sincelejo desarrolla esta investigación en una serie de etapas que comprenden, entre otras actividades, la identificación del grupo de estudio y de las necesidades de información. En esta etapa, se recogen las bases de datos de los grupos objetivos que practican la costumbre y se selecciona una muestra representativa de la población, a las cuales se aplican encuestas telefónicas y/o personales. Esto con el fin de verificar si el uso sujeto a estudio reúne los requisitos de la costumbre: uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia.

Los aspectos más importantes de la presente investigación se resumen a continuación:

Base de Datos

- Cámara de Comercio de Sincelejo
- Información entregada por las inmobiliarias
- Información entregada por las Notarias

Marco de Investigación

- Empresas de finca raíz o inmobiliarias
- Notarias
- Compradores y/o vendedores de inmuebles

Método de Investigación

- Censo para Notarias
- Censo para empresas de finca raíz o inmobiliarias
- Censo para compradores y/o vendedores de inmuebles

Periodo de recolección

Febrero 2 a febrero 26 de 2009

Fuentes de Información

Como fuentes de información se utilizaron:

- Estudios hechos con anterioridad sobre el mismo tema (Costumbre Mercantil No 21 de la Cámara de Comercio de Bogotá)
- Información suministrada por la Cámara de Comercio de Sincelejo sobre empresas inmobiliarias registradas.
- Información suministrada por las Notarias 1ra. 2da. y 3ra de la ciudad de Sincelejo, con el fin de localizar las personas que hubiesen celebrado contrato de compraventa.
- Información suministrada por las inmobiliarias con el fin de localizar las personas que hubiesen celebrado contrato de compraventa.
- Información del directorio telefónico.
- Entrevistas realizadas directamente a la población objeto de estudio.
- Bibliografía relacionada.

EMPRESAS DE FINCA RAIZ O INMOBILIARIAS

Solo cinco (5) de las seis (6) inmobiliarias encuestadas se dedican a la intermediación en la compraventa de bienes inmuebles.

UNIFORMIDAD

1. ¿En la actualidad, su empresa actúa como corredor o intermediario en la compraventa de bienes inmuebles?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

2. ¿En los contratos de compraventa de inmuebles, cuál o cuáles de los contratantes suele asumir el pago de los gastos notariales de la respectiva escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Comprador | | |
| Vendedor | | |

| | | |
|---|----------|-------------|
| Comprador/ Vendedor por partes iguales | 5 | 100% |
| TOTAL | 5 | 100% |

REITERACIÓN

3. ¿Siempre se suele acordar que el pago de los gastos notariales de la compraventa de inmueble corresponda asumirlo al contratante o contratantes indicado en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

OBLIGATORIEDAD

4. ¿considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos notariales deben ser asumidos por el comprador y vendedor por partes iguales?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------|---------------|-------------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

VIGENCIA

5. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|------------|---------------|------|
| SI | 5 | 100% |
| NO | | |

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

6. ¿Desde hace cuanto tiempo se viene realizando la costumbre descrita en las respuestas anteriores?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|---------------------|----------------------|----------|
| Menos de un año | | |
| De (1) a (5) años | | |
| De (6) a (10) años | | |
| De (11) a (15) años | | |
| Más de (15) años | 5 | 100% |
| Ns/Nr | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

PUBLICIDAD

7. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en el sector inmobiliario?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 5 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

COMPRADORES Y/O VENEDORES DE FINCA RAÍZ

1. ¿En los últimos años celebró algún contrato de compraventa para la adquisición de un inmueble destinado a vivienda?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/ | % |
|-------------------|---------------------|----------|
|-------------------|---------------------|----------|

| | VENDEDORES | |
|--------------|-------------------|------|
| SI | 50 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

UNIFORMIDAD

2. ¿En el contrato celebrado, cuál o cuáles de los contratantes asumió en esa oportunidad el pago de los gastos notariales correspondientes a la escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/ VENDEDORES | % |
|---|------------------------------------|----------|
| Comprador | 4 | 8% |
| Vendedor | 2 | 4% |
| Comprador/ Vendedor por partes iguales | 44 | 88% |
| TOTAL | 50 | 100% |

REITERACIÓN

3. ¿En la celebración de un contrato de compraventa de un inmueble siempre se suele acordar que el pago de los gastos notariales de la escritura pública se realice en la forma indicada en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|-------------------|-------------------------------|----------|
| SI | 44 | 88% |
| NO | 6 | 12% |
| TOTAL | 50 | 100% |

OBLIGATORIEDAD

4. ¿Considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos notariales deben ser asumidos por el comprador y el vendedor por partes iguales?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/ VENDEDORES | % |
|-------------------|------------------------------------|----------|
| SI | 50 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

VIGENCIA

5. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/ VENDEDORES | % |
|-------------------|------------------------------------|----------|
| SI | 50 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

PUBLICIDAD

6. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en la compraventa de inmuebles?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/ VENDEDORES | % |
|-------------------|------------------------------------|----------|
| SI | 50 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

NOTARIAS

UNIFORMIDAD

1. ¿En los contratos de compraventa de inmuebles, cuál o cuáles de los contratantes suele asumir el pago de los gastos notariales de la respectiva escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|---|----------|------|
| Comprador | | |
| Vendedor | | |
| Comprador/ Vendedor por partes iguales | 3 | 100% |
| TOTAL | 3 | 100% |

REITERACIÓN

2. ¿Siempre se suele acordar que el pago de los gastos notariales de la compraventa de inmueble corresponda asumirlo al contratante o contratantes indicado en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|--------------|----------|------|
| SI | 3 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 3 | 100% |

OBLIGATORIEDAD

3. ¿considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos notariales deben ser asumidos por el comprador y vendedor por partes iguales?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|------------|----------|------|
| SI | 3 | 100% |
| NO | | |

| | | |
|--------------|---|------|
| TOTAL | 3 | 100% |
|--------------|---|------|

VIGENCIA

4. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|-------------------|-----------------|----------|
| SI | 3 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 3 | 100% |

5. ¿Desde hace cuanto tiempo se viene realizando la costumbre descrita en las respuestas anteriores?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|---------------------|-----------------|----------|
| Menos de un año | | |
| De (1) a (5) años | | |
| De (6) a (10) años | | |
| De (11) a (15) años | | |
| Más de (15) años | 3 | 100% |
| Ns/Nr | | |
| TOTAL | 3 | 100% |

PUBLICIDAD

6. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en los contratos de compraventa de inmuebles?

| RESPUESTAS | NOTARIAS | % |
|-------------------|-----------------|----------|
|-------------------|-----------------|----------|

| | | |
|--------------|---|------|
| SI | 3 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 3 | 100% |

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “PAGO DE GASTOS NOTARIALES DE LA ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRAVENTA 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 compradores y/o vendedores de inmuebles de asumir por partes iguales los gastos de escritura pública de compraventa, de la misma manera las diferentes entidades vinculadas en forma directa con esta práctica así también lo consideran, como son las Notarias, la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos y las empresas de finca raíz o inmobiliarias de la ciudad de Sincelejo.

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.

COSTUMBRE MERCANTIL No. 5

PAGO DE LOS GASTOS DEL REGISTRO DE LA ESCRITURA PUBLICA DE COMPRAVENTA DE INMUEBLES

MARCO JURIDICO

En materia de inmuebles, el código civil establece que la compraventa de bienes raíces no se reputa perfecta mientras no se haga a través de escritura pública, convirtiendo dicho contrato, además de solemne, en contrato que requiere para su existencia prueba sustancial, por lo cual si se omite el requisito de la escritura pública, el contrato no existe.

Por su parte el Código de Comercio establece que la tradición del dominio de bienes raíces requerirá además de la inscripción del título en la correspondiente oficina de registro de instrumentos públicos, la entrega material de la cosa.

Acerca de éste tema la jurisprudencia considera que existen dos actos distintos y sucesivos: el contrato en sí mismo y el registro: “El registro efectúa la tradición del dominio. Cada uno de estos actos tiene su propia finalidad, el primero solemniza el acuerdo de voluntades y crea el vínculo de derecho y las obligaciones respectivas entre los contratantes. Verifica la tradición el segundo. En el mismo sentido, la Corte Suprema de Justicia considera que la compraventa sobre inmuebles queda perfecta desde que las partes convienen sobre la cosa y el precio y otorgan la correspondiente escritura pública, pues “el registro del contrato en la correspondiente oficina no forman parte de la solemnidad misma puesto que cumple otros fines, entre ellos efectuar la tradición del derecho de dominio”.

En relación con los efectos de la escritura pública sin registro, la citada Corte considera que “si la copia no contiene la nota de inscripción, tal instrumento notarial sólo producirá efectos probatorios entre los otorgantes y sus causahabientes (C.P.C. art. 256), Sin perjuicio de establecer el registro para aquellos efectos que por exigencia legal se originen en éste y sin el cual no pueden considerarse constituidos o cumplidos como la tradición.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL: Verificar cuál de los contratantes suele asumir el pago de los gastos de registro de la respectiva escritura pública de compraventa.

OBJETIVO ESPECIFICO:

- Verificar si la citada costumbre mercantil cumple con los criterios de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, vigencia y publicidad, para su certificación como costumbre mercantil.

RECOPIACION DE INFORMACION

De acuerdo con la metodología utilizada en la recopilación y certificación de la costumbre mercantil la Cámara de Comercio de Sincelejo desarrolla esta investigación en una serie de etapas que comprenden, entre otras actividades, la identificación del grupo de estudio y de las necesidades de información. En esta etapa se conoce la base de datos de los grupos objetivos que practican la costumbre y se selecciona una muestra representativa de la población a las cuales se aplican encuestas telefónicas y/o personales; lo anterior, con el fin de verificar si la costumbre estudiada reúne los requisitos de la costumbre: uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia.

Los aspectos más importantes de la presente investigación se resumen a continuación:

Base de datos

- Cámara de Comercio de Sincelejo
- Información entregada por las inmobiliarias
- Información entregada por la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos.

Marco de Investigación

- Empresas de finca raíz o inmobiliarias
- Oficina de Registro de Instrumentos Públicos
- Compradores y/o vendedores de inmuebles

Método de Investigación

- Censo para Oficina de Registro de Instrumentos Públicos
- Censo para empresas de finca raíz o inmobiliarias
- Censo para compradores y/o vendedores de inmuebles

Periodo de recolección

Marzo 1ro a marzo 16 de 2009

VERIFICACION DE LOS REQUISITOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Conforme con la metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Sincelejo, el análisis y validación de las encuestas requiere la elaboración de un informe estadístico en el cual se debe verificar, entre otros aspectos, que las preguntas relacionadas con los requisitos exigidos para la costumbre mercantil (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia) arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Como fuentes de información se utilizaron:

- Estudios hechos con anterioridad sobre el mismo tema (Costumbre Mercantil No 21 de la Cámara de Comercio de Bogotá)
- Información suministrada por la Cámara de Comercio de Sincelejo sobre empresas inmobiliarias registradas en ella
- Información suministrada por las Notarias 1ra. 2da. y 3ra de la ciudad de Sincelejo, con el fin de localizar las personas que hubiesen celebrado contrato de compraventa
- Información suministrada por las inmobiliarias con el fin de localizar las personas que hubiesen celebrado contrato de compraventa.
- Información del directorio telefónico.
- Entrevistas realizadas directamente a la población objeto de estudio.
- Bibliografía relacionada.

OFICINA DE REGISTRO DE INSTRUMENTOS PUBLICOS

UNIFORMIDAD

1. ¿En los contratos de compraventa de inmuebles, cuál o cuáles de los contratantes suele asumir el pago de los gastos de registro de la respectiva escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS | % |
|------------|----------------------------------|---|
| Comprador | | |

| | | |
|--------------------|---|------|
| Vendedor | | |
| Comprador/vendedor | 1 | 100% |
| TOTAL | | |

REITERACIÓN

2. ¿Siempre se suele acordar que el pago de los gastos de registro de la compraventa de inmueble corresponda asumirlo al contratante o contratantes indicado en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS | % |
|--------------|----------------------------------|------|
| Sí | 1 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | | |

OBLIGATORIEDAD

3. ¿considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos de registro deben ser asumidos por el comprador y vendedor por partes iguales?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS | % |
|--------------|----------------------------------|------|
| Sí | 1 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | | |

VIGENCIA

1.

4. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS | % |
|-------------------|---|----------|
| Sí | 1 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | | |

5. ¿Desde hace cuanto tiempo se viene realizando la costumbre descrita en las respuestas anteriores?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS PUBLICOS | % |
|---------------------|---|----------|
| Menos de un(1) año | | |
| De (1) a (5) años | | |
| De (6) a (10) años | | |
| De (11) a (15) años | | |
| Más de (15) años | 1 | 100% |
| Ns/Nr | | |
| TOTAL | | 100% |

PUBLICIDAD

6. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en los contratos de compraventa de inmuebles?

| RESPUESTAS | OFICINA DE INSTRUMENTOS | % |
|-------------------|--------------------------------|----------|
|-------------------|--------------------------------|----------|

| | PUBLICOS | |
|--------------|-----------------|------|
| Sí | 1 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 1 | 100% |

EMPRESAS DE FINCA RAIZ O INMOBILIARIAS

UNIFORMIDAD

1. ¿En la actualidad, su empresa actúa como corredor o intermediario en la compraventa de bienes inmuebles?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

2. ¿En los contratos de compraventa de inmuebles, cuál o cuáles de los contratantes suele asumir el pago de los gastos de registro de la respectiva escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------------|----------------------|----------|
| Comprador | 5 | 100% |
| Vendedor | | |
| Comprador/vendedor | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

REITERACIÓN

3. ¿Siempre se suele acordar que el pago de los gastos de registro de la compraventa de inmueble corresponda asumirlo al contratante o contratantes indicado en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
|-------------------|----------------------|----------|

| | | |
|--------------|---|------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

OBLIGATORIEDAD

4. ¿considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos de registro deben ser asumidos por el comprador?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

VIGENCIA

5. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

6. ¿Desde hace cuanto tiempo se viene realizando la costumbre descrita en las respuestas anteriores?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------------|----------------------|----------|
| Menos de un(1) año | | |
| De (1) a (5) años | | |
| De (6) a (10) años | | |

| | | |
|---------------------|---|------|
| De (11) a (15) años | | |
| Más de (15) años | 5 | 100% |
| Ns/Nr | | |
| TOTAL | 5 | |

PUBLICIDAD

7. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en el sector inmobiliario?

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------|---------------|------|
| Sí | 5 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 5 | 100% |

COMPRADORES Y/O VENDEDORES DE FINCA RAÍZ

1. ¿En los últimos años celebró algún contrato de compraventa para la adquisición de un inmueble destinado a vivienda?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|--------------|------------------------|------|
| Sí | 50 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

UNIFORMIDAD

2. ¿En el contrato celebrado, cuál o cuáles de los contratantes asumió en esa oportunidad el pago de los gastos de registro correspondientes a la escritura pública de compraventa?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|------------|------------------------|---|
|------------|------------------------|---|

| | | |
|--------------------|----|------|
| Comprador | 48 | 96% |
| Vendedor | 2 | 4% |
| Comprador/vendedor | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

REITERACIÓN

3. ¿En la celebración de un contrato de compraventa de un inmueble siempre se suele acordar que el pago de los gastos de registro de la escritura pública se realice en la forma indicada en la respuesta anterior?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|-------------------|-------------------------------|----------|
| Sí | 48 | 96% |
| No | 2 | 4% |
| TOTAL | 50 | 100% |

OBLIGATORIEDAD

4. ¿Considera que en caso de no existir acuerdo previo al respecto, en la compraventa de inmuebles los gastos de registro deben ser asumidos por el comprador?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|-------------------|-------------------------------|----------|
| Sí | 50 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

VIGENCIA

5. ¿En la actualidad, la práctica comercial a que se refieren las respuestas anteriores se encuentra vigente?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENDEDORES | % |
|-------------------|-------------------------------|----------|
| Sí | 50 | 100% |

| | | |
|--------------|----|------|
| No | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

PUBLICIDAD

6. ¿Considera que la práctica mercantil descrita anteriormente es conocida y utilizada de manera general en la compraventa de inmuebles?

| RESPUESTAS | COMPRADORES/VENEDORES | % |
|-------------------|------------------------------|----------|
| Sí | 50 | 100% |
| No | | |
| TOTAL | 50 | 100% |

CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “PAGO DE GASTOS DE REGISTRO DE LA ESCRITURA PÚBLICA DE COMPRAVENTA 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 compradores y/o vendedores de inmuebles de que el comprador asuma el pago de los gastos del registro de la escritura pública en la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos, de la misma manera las diferentes entidades vinculadas en forma directa con esta práctica también así lo consideran, como son las Notarías, la Oficina de Registro de Instrumentos Públicos y las empresas de finca raíz o inmobiliarias de la ciudad de Sincelejo.

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. _____ de fecha Dieciocho (18) de Agosto de Dos Mil Nueve (2009).

COSTUMBRE MERCANTIL No. 6

COMISIÓN POR INTERMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE PARA VIVIENDA CUANDO ESTE ES ENTREGADO EN ADMINISTRACIÓN

INTRODUCCIÓN

La costumbre mercantil cobra cada día mayor importancia en las relaciones jurídicas que se consolidan; inequívocamente, en un sector del mercado donde en su mayoría las prácticas se han generado de forma consuetudinaria; de manera que, la costumbre mercantil viene a constituirse como fuente de derecho, teniendo la misma autoridad y validez de la ley en los casos en que esta no exista, o supliendo la voluntad de las partes cuando nada pactaron al respecto.

El sector inmobiliario, indiscutiblemente uno de los mercados que en la actualidad por su alta demanda ha tenido que ir unos pasos más adelante que el ordenamiento jurídico vigente, toda vez que en la actualidad de su ejercicio aún no responde el ordenamiento jurídico a algunas de sus más rutinarias necesidades; sin embargo el legislador es claro y previendo el auge y desarrollo económico, establece que la costumbre mercantil viene a constituirse como fuente de derecho, teniendo la misma autoridad y validez de la ley en los casos en que esta no exista o no regule, o supliendo la voluntad de las partes cuando nada pactaron al respecto.

Es relevante sin lugar a dudas ponderar la importancia de la costumbre mercantil como fuente de derecho en el desarrollo de las actividades del sector inmobiliario, toda vez que esta se desarrolla en un mercado cada vez más cambiante, lo cual lo hace creador en su ejercicio de nuevas formas de negociación, a las cuales sin lugar a dudas debe responder el ordenamiento jurídico.

JUSTIFICACIÓN

El resultado del presente estudio permitirá certificar prácticas regularizadas de los comerciantes dedicados a la intermediación en materia de arrendamiento de inmueble para vivienda cuando éste es entregado en administración a inmobiliarias 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.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Recopilar la costumbre mercantil respecto de la comisión por intermediación de inmueble para vivienda cuando éste se entrega en administración a inmobiliarias, en la ciudad de Sincelejo.
2. Determinar cuál es el porcentaje de comisión cobrado por las inmobiliarias en la ciudad de Sincelejo cuando estas intervienen en el arrendamiento de un inmueble para vivienda y éste mismo inmueble le es entregado en administración a la inmobiliaria.

POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

Empresas inmobiliarias registradas en la Cámara de Comercio de Sincelejo.

MÉTODO DE INVESTIGACIÓN: CENSO

METODOLOGÍA UTILIZADA: Encuestas estructuradas con aplicación directa personalizada.

PERÍODO DE RECOLECCIÓN: Enero 7 a Enero 28 de 2009.

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

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

Como fuentes de información se utilizaron:

- Estudios hechos con anterioridad sobre el mismo tema (Estudio de la costumbre mercantil realizado por la doctora Yackelin García Gómez, en la ciudad de Manizales)
- Información suministrada por la Cámara de Comercio de Sincelejo sobre empresas inmobiliarias registradas en ella.
- Información del Directorio Telefónico.
- Entrevistas realizadas directamente a la población objeto de estudio.
- Bibliografía relacionada.

VIII. 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.

EMPRESAS DE FINCA RAIZ O INMOBILIARIAS

En la ciudad de Sincelejo encontramos seis (6) inmobiliarias o empresas de finca raíz que se dedican dentro de sus actividades a la intermediación para la celebración del contrato de arrendamiento de inmuebles para vivienda, mediación por la que cobran un porcentaje, que hemos logrado verificar a través de éste proceso de recopilación de costumbres mercantiles.

1. ¿Quién es el encargado de pagar la comisión por intermediación en el arrendamiento de un inmueble para vivienda cuando este se entrega en administración?

- a) El arrendatario b) El arrendador c) El propietario del inmueble

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|--------------------------|---------------|------|
| Arrendatario | | |
| Arrendador | | |
| Propietario del inmueble | 6 | 100% |
| TOTAL | 6 | 100% |

2. ¿En alguna ocasión ha cobrado la inmobiliaria comisión por intermediación en el arrendamiento de un inmueble para vivienda cuando este se les entrega en administración?

- a) Sí b) No

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|------------|---------------|------|
| SI | 6 | 100% |
| NO | | |

| | | |
|--------------|---|------|
| TOTAL | 6 | 100% |
|--------------|---|------|

3. ¿Siempre que la inmobiliaria facilita el arrendamiento de un inmueble para vivienda cobra alguna comisión por la intermediación?

a) Sí

b) No

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 6 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 6 | 100% |

4. ¿Qué porcentaje cobra como comisión la inmobiliaria por la intermediación en el arrendamiento de un inmueble para vivienda cuando este se entrega en administración?

a) 2%

b) 3%

c) 4%

d) 5%

e) 6%

f) 7%

g) 8%

h) 9%

i) 10%

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| 2% | | |
| 3% | | |
| 4% | | |
| 5% | | |
| 6% | | |
| 7% | | |
| 8% | 1 | |
| 9% | | |
| 10% | 5 | |

| | | |
|--------------|--|------|
| TOTAL | | 100% |
|--------------|--|------|

5. ¿En que forma se efectúa el cobro de la comisión señalada anteriormente?

- a) Del canon del primer mes b) Del canon de cada mes c) del primer año de arriendo

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|----------------------------|----------------------|----------|
| Del canon del primer mes | | |
| Del canon de cada mes | 6 | 100% |
| Del primer año de arriendo | | |
| TOTAL | 6 | 100% |

PREGUNTAS RELACIONADAS CON LOS REQUISITOS PARA CONSTITUIR COSTUMBRE MERCANTIL

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

- a) Complementaria b) Eventual c) Permanente

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| Complementaria | | |
| Eventual | | |
| Permanente | 6 | 100% |
| TOTAL | | 100% |

7. ¿Hace cuanto tiempo ejerce la actividad inmobiliaria?

- a) menos de un año b) entre uno y tres años c) entre tres y seis años

d) entre seis y nueve años

e) más de diez años

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|----------------------|----------------------|----------|
| Menos de (1) año | | |
| Entre (1) y (3) años | | |
| Entre (3) y (6) años | | |
| Entre (6) y (9) años | | |
| Más de (10) años | | |
| TOTAL | | 100% |

8. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en el arrendamiento de un inmueble para vivienda cuando este se entrega en administración es obligatorio?

a) Sí

b) No

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 6 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 6 | 100% |

9. ¿La comisión cobrada es la misma por todas las inmobiliarias?

a) Sí

b) No

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 5 | % |
| NO | 1 | |
| TOTAL | 6 | 100% |

10. ¿Qué tiempo de permanencia tiene el porcentaje de comisión señalado?

- a)** el último año **b)** los últimos seis años **c)** los últimos siete años
d) más de diez años **e)** más de quince años **f)** más de veinte años
g) más de treinta años **h)** siempre **i)** no sabe no responde

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|----------------------|----------------------|----------|
| 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 | | |
| Ns/Nr | | |
| TOTAL | | 100% |

11. ¿Considera que esta práctica es conocida y utilizada por todas las inmobiliarias y propietarios?

- a)** Sí **b)** No

| RESPUESTAS | INMOBILIARIAS | % |
|-------------------|----------------------|----------|
| SI | 6 | 100% |
| NO | | |
| TOTAL | 6 | 100% |

**CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL “COMISIÓN
POR INTERMEDIACIÓN EN EL ARRENDAMIENTO DE INMUEBLE
PARA VIVIENDA CUANDO ESTE SE ENTREGA EN
ADMINISTRACIÓN A INMOBILIARIAS 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 las inmobiliarias de cobrar el 10% de comisión sobre el valor del canon de arriendo, por su intermediación en el arrendamiento de inmueble para vivienda cuando éste se les entrega en administración, esta comisión es pagada por el propietario del inmueble entregado en administración, la cual le es descontada del canon correspondiente a cada mes.

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.

COSTUMBRE MERCANTIL No. 7

COSTUMBRE MERCANTIL PLAN SEPARE

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 separate entre los comerciantes de la ciudad de Sincelejo.
- Determinar cuál es el porcentaje manejado por los comerciantes para iniciar el plan separate.
- 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 esta 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 SEPAE?

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 esta 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, RECOPILOACION Y VERIFICACION DE LA PRACTICA MERCANTIL PLAN SEPRE

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 SEPRE)?

| | | |
|-----------|------------|--------------|
| 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 recio 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 | - | - |