

CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS

COSTUMBRE MERCANTIL AÑO 2011

TEMA

**¿CUÁL ES EL VALOR QUE SE PAGA POR COMISIÓN A LA HORA DE LA
COMPRA Y/O VENTA DE UN VEHICULO USADO?**

Elaborado y Escrito por:

**Diana Carolina Osorio Carvajal
Jefe de Registro Mercantil y Jurídica
Cámara de Comercio de Dosquebradas**

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	3
2. Objetivos.....	3
• Generales.....	3
• Específicos.....	3
3. costumbre mercantil	
3.1. Definición de la costumbre.....	3
3.2. Elementos de la costumbre.....	4
3.3 Clases de costumbre y sus funciones.....	5
3.4. La costumbre mercantil y su prueba.....	6
3.4.1 ¿Qué se debe probar?.....	6
3.4.2 ¿Cómo debe probarse?.....	7

Capítulo II

Tema

¿Cuál es el valor que se paga por comisión a la hora de la compra y/o venta de un vehículo usado?

1. Antecedentes.....	9
2.. Estudio Jurídico.....	9
3. Recopilación de la información.....	10
4. Análisis de las encuestas.....	12
5. Certificaciones.....	16
Bibliografía.....	18

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento, muestra la investigación llevada a cabo por la entidad en lo transcurrido del año 2011, con el ánimo de identificar las costumbres mercantiles que se están implementado en el municipio de Dosquebradas, lo anterior, teniendo cuenta que el artículo 86 del Código de Comercio, en su numeral 5, autoriza u ordena a las Cámaras de Comercio del país para recopilar y certificar todas aquellas costumbres mercantiles de su jurisdicción; por lo tanto, y de acuerdo a dicho mandato la entidad procede a certificar la existencia de las siguientes costumbres mercantiles con el de que sirvan de referencia y medio de prueba para la comunidad en general.

2. OBJETIVOS

Objetivo general

Determinar la práctica comercial no reglada en nuestra ciudad, que cumpla con los criterios de uniformidad, reiteración, obligatoriedad y vigencia, para recopilarla, calificarla y certificarla como una costumbre mercantil de acuerdo al artículo 86 numeral 5 del Código del Comercio.

Objetivos Específicos

- Recopilar la información con una metodología confiable que permita establecer si es viable o no la identificación de la existencia de la costumbre mercantil.
- Construir un documento final con la información recopilada, dejando la evidencia para certificar la costumbre mercantil.
- Identificar si al momento de la venta o compra de un establecimiento de comercio se paga o reconocer “prima o good will” por el mismo, de hacerlo qué factores se tienen en cuenta para tasar el valor, y a qué porcentaje (%) corresponde el mismo.
- Establecer si al momento de realizar la compra o venta de un vehículo automotor, por intermedio de un tercero, se ha cancelado comisión al mismo y el valor de esta.

3. LA COSTUMBRE MERCANTIL

3.1 Definición de la costumbre

La doctrina presenta diversas definiciones acerca de la costumbre mercantil:

“la costumbre es, como la ley, un norma general, obligatoria y permanente”¹.

¹ ESPINOSA PÉREZ, Carlos Antonio (1996). Derecho privado: categorías básicas. Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

“aquella que tiene validez general porque es practicada por una colectividad con la voluntad de los contratantes”².

“toda fuente de derecho distinta de la ley, tomando la palabra ley en su más amplia acepción; el derecho consuetudinario es la parte del derecho que nace espontáneamente de la conciencia colectiva, fuera del canal de los poderes constitucional, legislativo y reglamentario”³.

“de la conciencia popular es de donde brota lentamente el uso que, considerando poco a poco como obligatorio, se convertirá en regla de derecho: la costumbre”⁴.

“la regla jurídica establecida espontáneamente por el grupo social sin intervención del poder público, constituida por una pluralidad de prácticas repetidas, constantes publicas y uniformes, cuya vigencia emana del continuado ejercicio por parte de los miembros del grupo social donde opera; es, simplemente; el derecho que naturalmente nace y se forma a través del habito”⁵.

Los académicos consideran que la costumbre forma parte de nuestra vida, que nos permite expresar nuestra adhesión, generalmente inconsciente, al esquema social en el que nos encontramos y por ello afirman que la costumbre *“contribuye a formar el clima de nuestras vidas. Los seres humanos no operan en el vacío. Nuestras vidas están hechas de historia, y se van haciendo históricamente. Las costumbres son una de las bases de sustentación, un apoyo para desplegar nuestra propia vida. Ellas son reflejo de la sabiduría de nuestros antepasados para responder a los interrogantes de la vida social hoy”⁶.*

En términos generales, la costumbre se considera una práctica o comportamiento social que repite durante un periodo con características de generalidad, uniformidad, consistencia, reiteración y publicidad que puede tener relevancia en el mundo del derecho y dar lugar a reglas de comportamiento con la connotación de normas jurídicas.

3.2 Elementos de la costumbre

De acuerdo al artículo 3 del Código de Comercio la práctica debe reunir las siguientes condiciones para que pueda considerarse como costumbre mercantil:

² CADENA, Walter René (2004). Nueva Lex mercatoria, la transnacionalización del derecho. Universidad Libre, Bogotá. p. 89

³ ESPINOZA PEREZ, Carlos Antonio (1996). Óp. Cit.

⁴ Ibíd.

⁵ RAMÍREZ GONZÁLEZ, Augusto (1988). Introducción al derecho. Tercera edición. Ediciones Librería del Profesional, Bogotá. P.102

⁶ UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA (2004). Informe final del proyecto de investigación en costumbre comercial. Departamento de Derecho Comercial, Bogotá.

- **Práctica Pública:** Atiende a que las prácticas sean conocidas por el conglomerado social o por el grupo en el cual se realizan y que van a ser sometidos a los dictados de la costumbre. Esta condición es obvia, porque si con base en tales hechos se va a crear una especial regla de derecho, es esencial que pueda ser conocida por quienes van a ser dirigidos por ella, ya que sería absurdo imponer a alguien una disposición clandestina. Además, es de anotar que ese conocimiento real o presunto del hecho envuelve la posibilidad de oponerse a él, y si ello no fuere factible no se podría afirmar que dicha práctica sea pública.
- **Uniforme:** Atiende a que las prácticas que informan una determinada costumbre sean iguales, en razón de un proceder idéntico frente a determinada situación, sin que en su constante suceder se presenten omisiones o hechos contrarios, y lo que es más importante, que se haya creado y mantenido sin protesta formal de aquellos que hubiesen tenido interés en impugnarlo.
- **Reiterada:** Atinente a que las prácticas constitutivas de las costumbres deben ser reiteradas por un espacio de tiempo, es decir, deben tener una tradición y no pueden ser transitorias u ocasionales, pues a lo sumo podrían tenerse como usos comunes para efectos de determinar la voluntad de quienes los ejercieron en un momento dado. Dicho lapso de tiempo se ha dejado como facultad al intérprete de reconocerlo de acuerdo con su experiencia y recto juicio.
- **Que no sea contraria a la ley:** Como sucede con los elementos antes mencionados, el código de comercio, establece en la forma expresa que la “la costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríen manifiesta o tácitamente”⁷.

3.3 Clases de costumbre y sus funciones

De acuerdo a la normatividad la costumbre mercantil cumple las funciones de:

- a. Interpretativa o convencional
- b. Integradora
- c. Creadora o normativa

Desde su punto de vista de su contenido esta la costumbre:

- a. secundum legem o costumbre según la ley.
- b. praeter legem o costumbre que llena los vacíos de la ley.

Según su ámbito de aplicación:

⁷ Artículo 3, Código de Comercio.

- a. **Locales:** Son aquellas que se fundan en una práctica social observada en una determinada plaza comercial del país (son éstas las que la Cámara de Comercio de Dosquebradas, ha de certificar).
- b. **Generales:** Son las que se fundan en una práctica social observada en forma pública, uniforme y reiterada en todo el territorio nacional.
- c. **Nacionales:** Reciben éste calificativo genérico tanto las costumbres locales como las generales, para distinguirlas de las que se fundan en prácticas observadas fuera del país.
- d. **Internacionales:** Tienen por fundamento la conducta cumplida por comerciantes de diversos países en los negocios que celebran entre sí. (Artículo 9 Código de Comercio).
- e. **Extranjeras:** Son las que tienen carácter local o general en países distintos de Colombia. Están fundadas en la actividad Mercantil interna de cada país, se prueba tal y como se dispone en el artículo 8 del Código de Comercio.

3.4 La Costumbre Mercantil y su Prueba⁸

El destino natural del derecho legislado, como la costumbre en su condición de regla de derecho subsidiaria, es servir de soporte en la decisión que resuelve el conflicto de intereses sometido a una jurisdicción. El derecho, como fuente formal de la juridicidad, se aplica a los hechos generadores del conflicto.

La norma formalmente producida no solamente está acompañada de una presunción formal de legitimidad sino que reviste de otras características de no menor importancia, como la presunción de su conocimiento por todos los sometidos a ella, la certeza de su existencia y la seguridad de su contenido. La costumbre por el contrario, está acompañada del principio de la inseguridad en su contenido y en su existencia. No se puede olvidar su origen, una práctica reiterada en el tiempo dentro de un grupo social determinado, su existencia y su vigencia dependen de las necesidades siempre cambiantes del grupo social que la originó y la aplica.

Lo anterior hace necesario que el intérprete deba formularse los siguientes problemas respecto a la costumbre en el ámbito probatorio: ¿qué se debe probar? Y ¿cómo se debe probar?

3.4.1 ¿Qué se debe Probar?⁹

La costumbre como tal no es más que la formulación de una proposición que contiene un precepto deducido de un hecho que se reitera en forma pública, general y uniforme en un grupo social. En estas

⁸ Costumbres Mercantiles, Cámara de Comercio de Bogotá, Pág., 77, 78, 79,80.

⁹ Tratado de Derecho Mercantil. 1ª edic. T.I Edit. Reus, Madrid.

condiciones, no hay duda de que lo que **debe probarse es el hecho generador** del cual se deduce la costumbre.

Al juez se le deberá acercar la prueba sobre la existencia del hecho y su práctica en forma pública, reiterada, uniforme y general dentro de un determinado espacio geográfico, por un grupo social determinado y en un tiempo determinado con sentido de tradición. A él corresponde, con base en la prueba adjuntada, deducir el precepto y aplicarlo al conflicto si a ello hay lugar. Creemos que el juez no puede, aunque cuando tenga el conocimiento personal, declarar de oficio la existencia y la aplicabilidad de la costumbre. La costumbre como fuente subsidiaria de derecho siempre deberá invocarse por quien desee su aplicación y la invocación deberá hacerse probando la existencia y vigencia del hecho con base en el cual se realiza el juicio deductivo que concluye en la formulación del precepto, llamado costumbre.

3.4.2 ¿Cómo debe Probarse?

Este segundo aspecto está claramente delimitado en los art. 6º, 8º y 9º del Código de Comercio complementado al código de Procedimiento Civil, artículo 189. Lo cierto en esta materia es que no hay libertad probatoria.

El artículo 189 del Código de Procedimiento Civil ordena que “los usos y costumbres aplicables conforme a la ley sustancial deberán acreditarse con documentos auténticos o con un conjunto de testimonios”.

Por documentos auténticos y con base en el artículo 190, ibídem, establecemos que ellos son las sentencias judiciales y las certificaciones de las cámaras de comercio del lugar donde rija la costumbre que se pretende invocar, Respecto de las sentencias, debe señalarse que el mismo artículo establece la necesidad de que se presenten dos sentencias que reconozcan la existencia y validez de la costumbre aplicada. Esta norma deberá complementarse con el art. 6º del Código de Comercio en el sentido que las sentencias debieron haber sido proferidas dentro “de los 5 años anteriores al diferido”. Respecto al certificado de Cámara de Comercio se establece que la competencia para pedir la certificación la tiene la Cámara de comercio donde rige la costumbre que se invoca cuando ella es local (numeral 5, artículo 86 del código de Comercio); cuando la costumbre es nacional, ella deberá ser certificada por la Confederación de confecamaras.

Acerca del conjunto de testimonios, el Art. 190 del CPC se complementa con el artículo 6º del Código de Comercio; por tanto, los testimonios deberán ser por lo menos cinco y provenir de comerciantes inscritos en el registro mercantil. La norma en mención establece no solamente el número de comerciantes que deben testimoniar sobre la existencia del hecho generador del precepto consuetudinario, sino que les señala un requisito a los deponentes: ellos deberán estar cumpliendo una de las obligaciones del comerciante (Art. 19 del C. de Co.): estar inscritos (matrícula9 en el registro mercantil.

CAPITULO II
CONSTUMBRE MERCANTIL
CERTIFICADA PARA EL AÑO 2011

TEMA II
¿CUÁL ES EL VALOR QUE SE PAGA POR COMISION A LA HORA DE LA COMPRA Y/O VENTA DE UN VEHICULO USADO?

1. Antecedentes

En cumplimiento a lo establecido por el artículo 86, numeral 5 del Código de Comercio, le corresponde a las Cámaras de Comercio “recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de la recopiladas”¹⁰, esta función requiere la realización de una investigación por parte de la Cámara de Comercio correspondiente; en este caso en el municipio de Dosquebradas Risaralda tendrá por objeto identificar y establecer como costumbre mercantil **¿Cuál es el valor que se paga por comisión a la hora de la compra y/o venta de un vehículo usado?**, para el año 2011.

2. Estudio jurídico¹¹

Teniendo presente que el derecho privado colombiano, tiene dentro de su ordenamiento legal lo reglado a la labor o actividad del intermediario o también denominado corredor, en el Art. 1340 y 1341 Código Civil, los cuales a su tenor literal rezan:

“Art. 1340. Se llama corredor a la persona que por su especial conocimiento en los mercados, se ocupa como gerente intermediario en la tarea de poner en relación a dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación.”

“Art. 1341. El corredor tendrá derecho a la remuneración estipulada; a falta de estipulación, a la usual y, en su defecto, a la que se fije por peritos. Salvo estipulación en contrario, la remuneración del corredor será pagada por las partes, por partes iguales, y la del corredor de seguros por el asegurador. El corredor tendrá derecho a su remuneración en todos los casos en que sea celebrado el negocio en que intervenga. Cuando en un mismo negocio intervengan varios corredores, la remuneración se distribuirá entre ellos por partes iguales, salvo pacto en contrario.”

De lo expuesto, se concluye que el contrato de corretaje es por el cual un intermediario emplea sus mayores esfuerzos para concretar un contrato de compraventa de un bien, labor por la que se le debe reconocer una remuneración.

¹⁰ Art. 86. Funciones de las Cámaras de Comercio.

¹¹ Fuente: Mayra Bastidas. Jefe de Registro, Cámara de Comercio de Ipiales.

Para el efecto, la eficacia de la intervención se desprende de la misma previsión del Art. 1341 del C. de Co. Esto significa que el corredor contrae una obligación de resultado, consistente en que se haga el negocio, porque no siendo él sino un simple intermediario, la ejecución misma del acto jurídico le sería imposible y estaría fuera de su alcance, toda vez que otros son los sujetos intervinientes en la realización del negocio: *Las personas a las cuales el corredor acercó*. Solo a estas últimas corresponde la realización del acto jurídico relacionado con el negocio que se persigue. Entonces, lo que ocurre es que el derecho del corredor a la comisión es un derecho sujeto a la condición suspensiva, consistente precisamente a la realización del negocio en el cual intervino. Por excepción, cuando el negocio perseguido se sujeta a su vez a una condición suspensiva, el derecho a la comisión del corredor no puede conocerse sino después del acaecimiento de la comisión suspensiva especialmente prevista en el código de comercio Art. 1343. En todos los demás casos el derecho condicional de la remuneración hace referencia a la celebración del negocio para el cual el corredor no tiene derecho a la comisión si la operación se realiza sin su intervención. Lo descrito, permite destacar las siguientes anotaciones respecto a lo que se encuentra tipificado sobre la figura jurídica del corretaje:

1. Que exista un servicio, consistente en una actividad de intermediación desarrollada por una persona respecto a otras que puedan celebrar entre sí un negocio jurídico.
2. Que el negocio perseguido no sea un negocio civil sino comercial.
3. Que no haya vinculación del intermediario con cualquiera de las partes contratantes, por concepto de colaboración, dependencia, mandato o representación.
4. Que la intervención de la persona sea eficaz, culminándose con la celebración del negocio perseguido, es decir que se requiere provocar el acuerdo de voluntades para perfeccionar su derecho y es cuando dicha concertación se cumpla.

En este orden de ideas, se tiene claro que el ordenamiento legal regula el contrato de corretaje como tal, con las implicaciones jurídicas antes mencionadas. No obstante, es menester advertir que en lo que respecta a la comisión por la intermediación no se estableció manifiestamente el porcentaje del mismo, sino que lo dejó a criterio de las partes y a lo usual en este tipo de transacciones, motivo por el cual la entidad se dio a la tarea de recopilar la *COSTUMBRE MERCANTIL* de nuestra jurisdicción buscando identificar lo que ocurre en la práctica, para regular el vacío legal existente.

3. RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para esta investigación, se tomo como partida a los comisionistas tanto personas naturales, concesionario y/o consignatarias dedicados a la intermediación en la compra y venta de vehículos en la

ciudad de Dosquebradas Risaralda con la cual se llevo a cavo la recopilación de la información para la creación y identificación de la costumbre mercantil del año 2011.

Metodología utilizada: encuesta estructurada con aplicación personal.

Tamaño de población: Infinita

Muestra seleccionada: muestra para una población infinita.

Muestra (INFINITA cuando no se conoce la población) comisionistas:

N=	Infinito	Tamaño de la población
p=	0.5	Probabilidad de ocurrencia
q=	0.5	Probabilidad de no ocurrencia
Z=	1.64	Nivel de confianza
Margen de error=	0.09	

Formula desarrollada

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2} = \frac{0.67638586}{0.0081} = 83.5044276$$

Margen de error	# encuestas
1%	6763
2%	1690
3%	752
4%	423
5%	271
6%	187
7%	138
8%	106
9%	83
10%	68

4. análisis de las encuestas:

TEMA: COMISION POR COMPRA Y VENTA DE VEHICULOS USADOS

Total encuestas respondidas	83
-----------------------------	----

FORMULACIÓN DE PREGUNTAS:

PREGUNTA 1:

¿Ha vendido usted vehículos usados?

	Porcentaje	Respuestas totales
Si	100%	83
No	0%	0
Total encuestados	100%	83

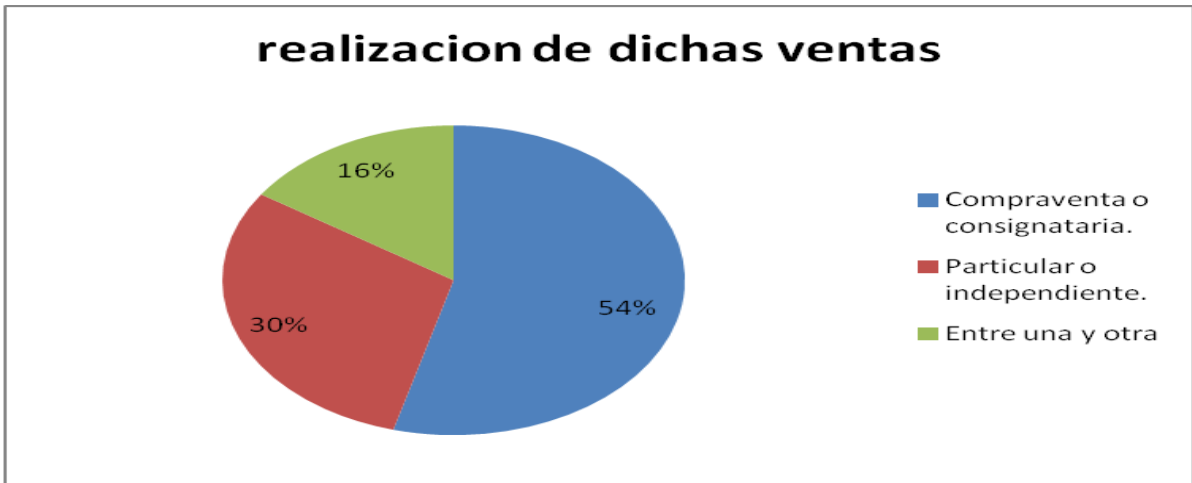


Del 100% de los encuestados contestaron que han vendido vehículos.

PREGUNTA 2:

¿Realizo dicha venta a través de?

	Porcentaje	Respuestas totales
Compraventa o consignataria.	54%	45
Particular o independiente.	30%	25
Entre una y otra	16%	13
Total encuestados	100%	83



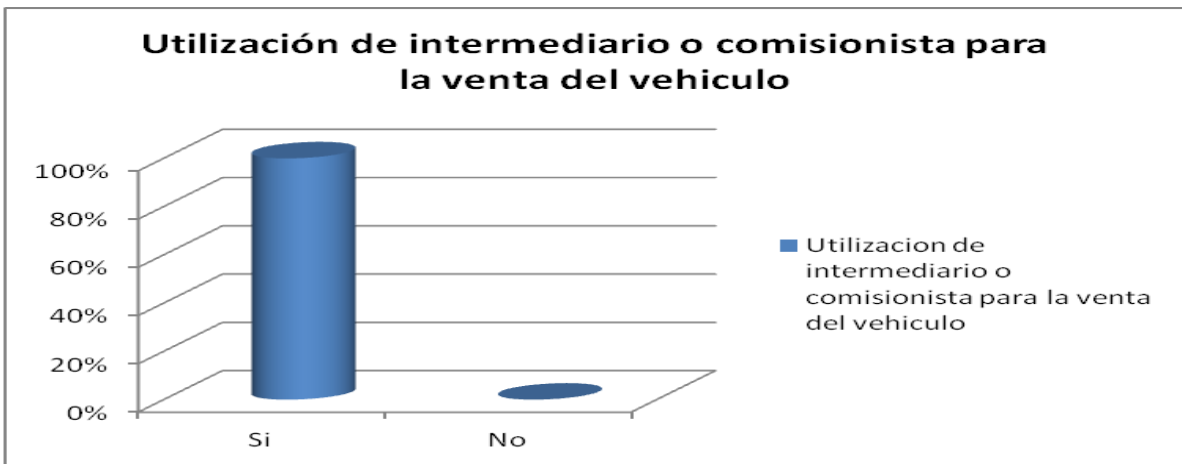
La realización de la venta de los vehículos se ejecuta en:

- 54% de los encuestados que en compraventas o consignatarias.
- 30% particular o independiente.
- 16 % entre una y otra.

PREGUNTA 3:

¿Utilizo los servicios de un intermediario o comisionista para la venta del vehículo?

	Porcentaje	Respuestas totales
Si	100%	83
No	0%	0
Total encuestados	100%	83

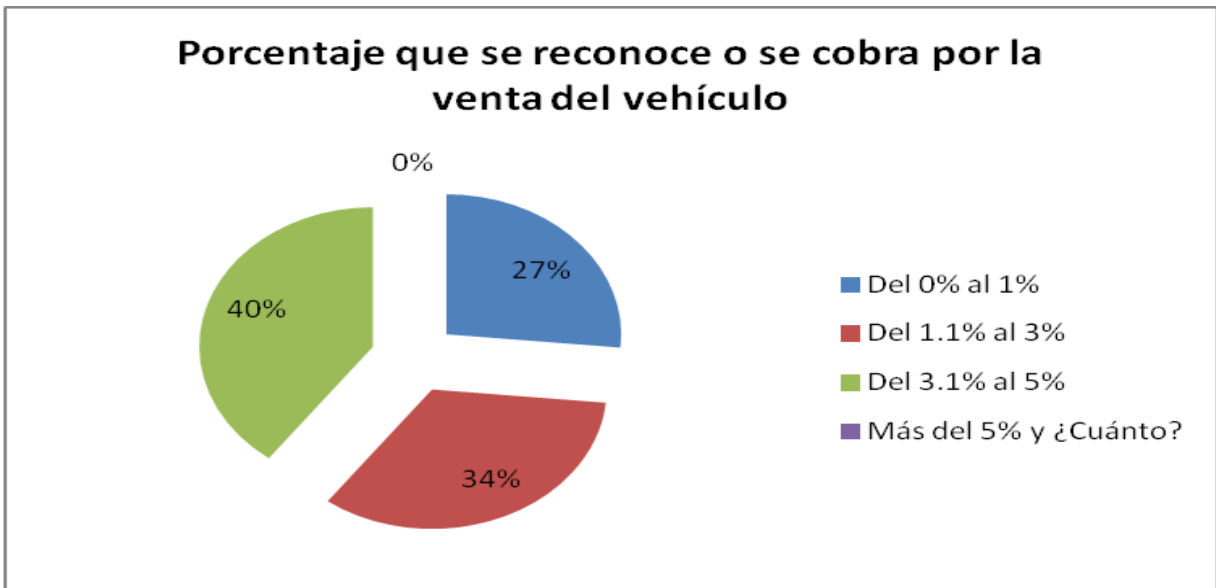


Para dichas ventas de vehículos 100% de los encuestados que han utilizado los servicios de un intermediario o comisionista.

PREGUNTA 4:

¿Qué porcentaje promedio le han reconocido o ha cobrado por concepto de la venta del vehículo?

	Porcentaje	Respuestas totales
Del 0% al 1%	26%	22
Del 1.1% al 3%	34%	28
Del 3.1% al 5%	40%	33
Más del 5% y ¿Cuánto?	0%	0
Total encuestas	100%	83



En aras de precisar un porcentaje (%) MÁS EXACTO de comisión reconocido o pagado al intermediario cuando realiza la venta de un vehículo automotor; se trabajará con los resultados obtenidos de la encuesta la fórmula matemática denominada MEDIA ARITMETICA la cual consiste en que, de una cantidad finita de números, se realiza la suma de todos ellos y luego el resultado se divide entre el número de sumandos. Fórmula que es uno de los principales estadísticos muestrales por arrojar un resultado confiable. De la siguiente forma:

Sumatoria de Porcentajes	
	1%
	2%
	3%
	4%
	5%
	15

Formula: $1+2+3+4+5= 15$

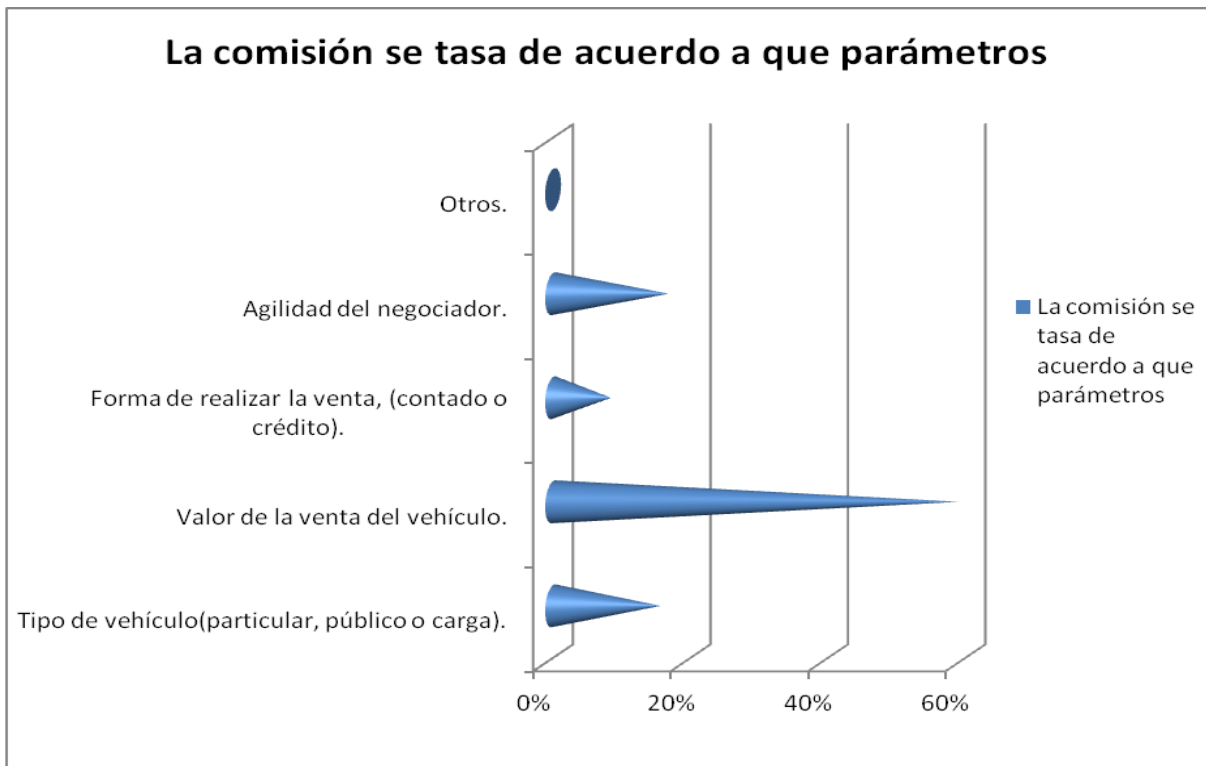
$15/5= 3$ MEDIA ARITMETICA

La media aritmética es el 3%, lo que indica que en Dosquebradas Risaralda, se le paga o reconoce a un intermediario o comisionista por la venta de un vehículo un valor equivalente al TRES (3) PORCENTO, su labor o tarea. Resultado que se encuentra entre los parámetros más votados en la grafica anteriormente mostrada.

PREGUNTA 5:

¿La comisión por la venta del vehículo se tasa de acuerdo a que parámetros?

	Porcentaje	respuestas totales
Tipo de vehículo (particular, público o carga).	16%	13
Valor de la venta del vehículo.	59%	49
Forma de realizar la venta, (contado o crédito).	8%	7
Agilidad del negociador.	17%	14
Otros.	0%	0
Total encuestados	100%	83



El parámetro que más se tiene en cuenta según los resultados arrojados por los resultados de la encuesta para tasar el valor de la comisión; es el valor de la venta del vehículo.

Por lo anterior, la CÁMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS, IDENTIFICA COMO CONSTUMBRE MERCANTIL PARA EL AÑO 2011:

5. Certificación

CERTIFICA QUE:

- “I. EN EL MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS RISARALDA, SE ESTÁ IMPLEMENTADO LA FIGURA DE COMISIONISTA, PARA LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES USADOS;**
- II. QUE COMO RESULTANTE DE DICHA LABOR DE INTERMEDIACIÓN A LA HORA DE LA VENTA DE UN VEHÍCULO, SE CANCELA AL COMISIONISTA UN PORCENTAJE (%) POR PAGO O REMUNERACIÓN;**

III. QUE DICHO PORCENTAJE RECONOCIDO, ES DENOMINADO COMISIÓN, Y SE TASA EN PROMEDIO EN UN TRES PORCIENTO (3%) DEL “VALOR EN QUE SE REALIZO LA VENTA DEL VEHÍCULO”.

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 certificación se basa en una investigación realizada entre el 16 de Agosto de 2011 al 27 de Octubre de 2011.

9. BIBLIOGRAFÍA

- **CÓDIGO DEL COMERCIO**
- **CÓDIGO CIVIL**
- **COSTUMBRE MERCANTIL**, comisión por intermediación en el Arrendamiento de locales comerciales cuando el corredor no administra el bien. Dosquebradas. 2010.
- **COSTUMBRES MERCANTILES**, Cámara de Comercio de Bogotá, Universidad Externado de Colombia. 2006 pág. 15, 16, 76, 77, 78, 79.
- **COSTUMBRE MERCANTIL**. comisión por intermediación en la compraventa de bienes inmuebles y vehículos automotores. Cámara de Comercio de Ipiales.



RESOLUCION N° 274 -2011
POR MEDIO DE LA CUAL, SE CERTIFICA LA COSTUMBRE MERCANTIL EN EL
MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS PARA EL AÑO 2011.

La Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Dosquebradas, en uso de sus atribuciones legales y estatutarias, se permite:

CONSIDERAR QUE:

En cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del Art. 86 del Código de Comercio, y luego de haber adelantado una investigación jurídica y estadística en la cual se verificó que la práctica que se pretende certificar como costumbre mercantil para el año 2011, es pública, uniforme y reiterada en el territorio que conforma la jurisdicción, al igual que no es contraria a la ley comercial.

RESUELVE:

ARTÍCULO 1: Certificar que es **COSTUMBRE MERCANTIL** en el MUNICIPIO DE DOSQUEBRADAS RISARALDA el uso de:

- “I. LA FIGURA DE COMISIONISTA, PARA LA INTERMEDIACIÓN EN LA VENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES USADOS;**
- II. QUE COMO RESULTANTE DE DICHA LABOR DE INTERMEDIACIÓN A LA HORA DE LA VENTA DE UN VEHÍCULO, SE CANCELA AL COMISIONISTA UN PORCENTAJE (%) POR PAGO O REMUNERACIÓN;**
- III. QUE DICHO PORCENTAJE RECONOCIDO, ES DENOMINADO COMISIÓN, Y SE TASA EN PROMEDIO EN UN TRES PORCIENTO (3%) DEL “VALOR EN QUE SE REALIZO LA VENTA DEL VEHÍCULO”.**

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.

CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS
Calle 41 No. 15-25 Barrio Buenos Aires – PBX (6)3228599 – fax: (6)3436045
Página Web: www.camado.org.co
Correo Electrónico: presidencia@camado.org.co
Dosquebradas – Risaralda – Colombia





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.

ARTÍCULO 3: La presente resolución fue aprobada por unanimidad en la reunión ordinaria de la junta directiva de la Cámara de Comercio de Dosquebradas en su acta No. 296 del 27 de Octubre de 2011.

ARTÍCULO 4: La presente resolución rige a partir de la fecha de expedición.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE.

Dado en el municipio de Dosquebradas a los Veintisiete (27) días del mes de Octubre de 2011.


JOHN JAIME JIMÉNEZ SEPULVEDA
Presidente Ejecutivo