



Universidad Cooperativa
de Colombia

COSTUMBRE MERCANTIL EN CARTAGO, VALLE DEL CAUCA

**COBRO DE COMISION EN LA VENTA DE INMUEBLES URBANOS Y
RURALES**

Presentado por:

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA, SEDE PEREIRA -
CARTAGO**

PROGRAMA DE DERECHO

EN CONVENIO CON LA CAMARA DE COMERCIO DE CARTAGO

TEMA:

**INVESTIGACION DE COSTUMBRES MERCANTILES EN SECTOR
INMOBILIARIO**

Presentado a:

CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGO

Coordinador:

NADIA GANDUR GANDUR Profesora

Cartago, 16 de agosto de 2018

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	4
2. OBJETIVOS	5
2.1. OBJETIVO GENERAL.....	5
2.2. OBJETIVO ESPECÍFICO.....	5
3. JUSTIFICACIÓN	6
4. MARCO TEÓRICO	6
4.1. DEFINICIÓN DE COSTUMBRE MERCANTIL.....	6
4.2. REQUISITOS O ELEMENTOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL.....	7
4.2.1. LEGALIDAD.....	7
4.2.2. UNIFORMIDAD.....	7
4.2.3. REITERACIÓN.....	8
4.2.4. PUBLICIDAD.....	8
4.2.5. OBLIGATORIEDAD.....	8
4.2.6. VIGENCIA.....	8
4.3. IMPORTANCIA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL.....	8
5. HIPOTESIS	9
6. GEOGRAFÍA	9
7. METODOLOGÍA	9
7.1. ENCUESTA.....	10
8. TABULACIÓN Y ANALISIS DE LA INFORMACIÓN	12
9. RESULTADOS	16
10. CONCLUSIONES	18
11. RECOMENDACIONES	19
12. BIBLIOGRAFÍA	20

1. INTRODUCCIÓN

El código de comercio establece la costumbre mercantil como el mecanismo por el cual los comerciantes a través de sus actos repetitivos, uniformes y generales, van creando reglas aplicables por su homogeneidad en la población, ya que cualquiera entiende que esta acción se realiza en el entorno y es así como se llevan a cabo los negocios.

Este trabajo evidencia el resultado de una investigación realizada por los estudiantes de octavo semestre nocturno de la facultad de Derecho de la Universidad Cooperativa de Colombia, sede Cartago, en convenio con la Cámara de Comercio de esta ciudad, entidad privada, que tiene como una de sus funciones, recopilar y certificar las costumbres mercantiles en su jurisdicción.

En el sector inmobiliario de Cartago, V., manejan lo relacionado al servicio de búsqueda de clientes para la venta de inmuebles tanto rurales como urbanos en la ciudad y sus alrededores, manejando no solo el mercado de venta de viviendas urbanas, sino de fincas y lotes. Se pudo observar en la investigación, que este es un sector que ostensiblemente aporta a la economía del municipio de Cartago, por lo que era muy importante determinar si se presenta una costumbre reiterada en el porcentaje del cobro de la referida comisión.

Esta investigación consiste específicamente en descubrir la práctica del cobro de la comisión por parte de las inmobiliarias en la venta de inmuebles es una costumbre reiterada en la ciudad; segundo, establecer cuál es el porcentaje que usualmente y de forma uniforme y generalmente aceptada, las personas pagan para acceder al servicio; y tercero, se busca identificar, si es costumbre que dicha comisión la pague el propietario del bien, el comprador o ambos.

A través de encuestas realizadas en las inmobiliarias, y con los comisionistas del sector, se logró demostrar la existencia de una costumbre mercantil, que de manera pública, reiterada, uniforme, y general, practican las inmobiliarias de este sector.

2. OBJETIVOS GENERALES Y ESPECIFICOS

2.1. Objetivo general.

Identificar la existencia de costumbres mercantiles en el sector inmobiliario con respecto a la venta de inmuebles urbanos y rurales en la ciudad de Cartago Valle, Colombia.

2.2. Objetivos específicos.

- Identificar si el sistema de comisión es una costumbre mercantil vigente en el sector inmobiliario que presta el servicio de venta de inmuebles en el municipio de Cartago.
- Identificar si el cobro de un porcentaje por el servicio de venta de inmuebles por parte de las inmobiliarias es una costumbre mercantil en esta urbe.
- Identificar el porcentaje con el cual opera el sector inmobiliario en Cartago, y establecer si la misma es una costumbre mercantil.
- Identificar si dicho porcentaje lo paga el propietario del inmueble, el comprador, o ambos.
- Identificar la base del porcentaje, es decir, si se funda en el valor comercial del inmueble o tipo de negocio.

- Recomendar al comité jurídico de la cámara de comercio de Cartago, para que realice la debida certificación como costumbre jurídica mercantil.

3. JUSTIFICACION

Esta investigación se desarrolló en la ciudad de Cartago, V., en el sector inmobiliario por medio de encuestas para establecer costumbres mercantiles para su debida inscripción en la cámara de comercio, contribuyendo de esta manera con el desarrollo e investigación de los municipios en diferentes sectores, en este caso, en el sector inmobiliario.

La finalidad de esta investigación es establecer las costumbres mercantiles en la ciudad de Cartago, relacionadas con el cobro de un porcentaje para acceder al servicio de venta de inmuebles por medio de inmobiliarias; pues es de conocimiento público que este es un sector que mueve una parte considerable de la economía de la ciudad.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. DEFINICIÓN DE COSTUMBRE MERCANTIL

Se entiende **costumbre mercantil**, como el conjunto de prácticas que se repiten y aplican reiteradamente por un grupo de personas (comerciantes) frente a un hecho o tema determinado y adquiere obligatoriedad por el hecho mismo de ser una norma creada por usos sociales, siempre que estas no sean contrarias a la ley y se ejecuten de manera reiterada, pública y uniforme.

El artículo 3 del código de comercio expresa: *“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; es decir, que la costumbre que se detecta en dicho lugar o actividad, tendrá fuerza de ley al igual que la ley comercial, siempre que no sea contraria a la misma, por lo que debe ser uniforme y reiterativa, es decir, que tienen la misma forma o que sean iguales y de forma repetitiva.”

Las Cámaras de Comercio son las entidades encargadas de certificar y recopilar las costumbres mercantiles, que se dan a nivel municipal entendidas éstas como costumbres locales.

4.2. REQUISITOS O ELEMENTOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Para que una costumbre mercantil sea reconocida como tal, deben tenerse en cuenta varias condiciones. Lo primero es que ese hábito social no debe ir en contra de ninguna ley o norma establecida en la regulación vigente. Además, el acto debe realizarse siempre igual, es decir, debe caracterizarse por la uniformidad y debe ser reiterativo.

Según el Código de Comercio de Colombia, en su artículo 3º, las Costumbres Mercantiles deben cumplir con los siguientes requisitos:

4.2.1. Legalidad. Que no sea contraria a ninguna ley o norma establecida.

4.2.2. Uniformidad: Debe hacerse de manera idéntica o semejante en el sector donde se realice. Frente a una determinada situación debe presentarse un proceder idéntico, es decir, las prácticas que forman una determinada costumbre deben ser iguales ante el mismo hecho, siendo de común aceptación en el sector económico que la realiza. Es decir, la forma como se ejerce la práctica mercantil debe ser igual para la mayoría de las personas (comerciantes) que la realizan en el lugar donde debe cumplirse.

4.2.3. Reiteración: Que las personas lo hagan repetidamente, que sea de uso cotidiano. Los actos que forman la costumbre deben haberse repetido y practicado durante cierto tiempo, es decir, no pueden ser eventuales

o aislados. La reiteración puede considerarse entonces un lapso a través de la cual ha venido realizándose la práctica o costumbre.

4.2.4. Publicidad: Que sea de amplio conocimiento por las personas de una industria. La costumbre debe ser reconocida por el grupo o el sector dentro del cual va a regir, es decir, tiene que ser notoria o conocida por quienes se encuentran regulados por ella, para que sea aceptada como norma de derecho.

4.2.5. Obligatoriedad: Significa que todas las personas que realizan esa práctica la reconocen como tal.

4.2.6. Vigencia: Se traduce en que la práctica sea realizable y permanentemente, es decir que se encuentre activa, que se esté aplicando en el momento.

4.3. IMPORTANCIA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

La Costumbre sirve de soporte en la decisión que resuelve el conflicto de intereses sometido a una jurisdicción y se aplica a los hechos generadores del mismo. En ella debe probarse el hecho generador del cual se deduce la costumbre. Al juez se le debe acercar la prueba sobre la existencia de la costumbre (reiterada, uniforme, pública y conocida dentro de un espacio geográfico). Esta debe invocarse por quien desee su aplicación y probar la existencia de la misma.

5. HIPOTESIS

En Cartago Valle, en el sector inmobiliario, es costumbre mercantil, que para acceder al servicio de venta de un inmueble, el propietario (vendedor) pague a la inmobiliaria o al comisionista, un porcentaje del 3% sobre el valor del inmueble.

6. GEOGRAFÍA – DELIMITACIÓN GEOGRAFICA

Cartago, es un municipio colombiano, se encuentra en el norte del departamento del Valle del Cauca, siendo la puerta de entrada a éste por esta zona, y además se encuentra ubicado en la Cordillera Central perteneciente a la Región Andina de Colombia, en una planicie a una altura de unos 917 msnm. Por el municipio pasan, por un costado el río Cauca y paralelo a la ciudad el río La Vieja, que además, este último sirve de frontera natural con el departamento de Risaralda y es el río tutelar del cual se abastece la zona urbana. El territorio es plano y ligeramente ondulado. Tiene un área total de 279 Km². También Cartago limita con el departamento del Quindío.

Actualmente, la mayoría de las inmobiliarias, cuentan con páginas web o cuentas en redes sociales, donde ofertan los inmuebles que se encuentran vacantes para venta.

7. METODOLOGÍA:

En esta investigación la desarrollamos por medio de encuesta para así establecer las costumbres mercantiles para su debida inscripción en la cámara de comercio, el cual la encuesta fue la siguiente:

7.1 ENCUESTA CORRETAJE INMOBILIARIO

1. ¿Su empresa o Usted se dedican a la venta de inmuebles?

- si
- no
- sólo ocasionalmente

2. ¿Cobra una comisión por la intermediación en la venta de inmuebles?

- Si

- No
3. **¿Siempre que usted facilita la venta de un inmueble urbano cobra alguna comisión por la intermediación?**
- Si
 - No
4. **En general, ¿Quién es el encargado dentro de este medio de pagar la comisión por intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?**
- El vendedor
 - El comprador
 - Ambos
5. **¿Qué porcentaje cobra como comisión la inmobiliaria por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales?**
- 3%
 - 2%
 - 5%
 - 10%
 - Más del 10%
6. **¿Desde cuándo cobra el porcentaje de comisión señalado?**
- De 1 a 3 años
 - De 3 a 5 años
 - De 5 a 10 años
 - Más de 10 años
7. **¿La comisión cobrada es la misma por todas las inmobiliarias o comisionistas?**
- Si

- No
 - No sabe
8. ¿Cuál o cuáles de los diferentes criterios tienen incidencia al momento de establecerse el monto de la comisión?
- El valor del inmueble
 - El tipo de negocio
 - Otro _____
9. ¿Considera que ésta práctica es conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas?
- Si
 - No
 - No sabe
10. ¿Se asume que el porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales es obligatorio?
- Si
 - No
 - No sabe

8. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

De la base de datos suministrada por la Cámara de Comercio, se generaron 50 encuestas contestadas completamente tal como se relaciona en el siguiente cuadro:

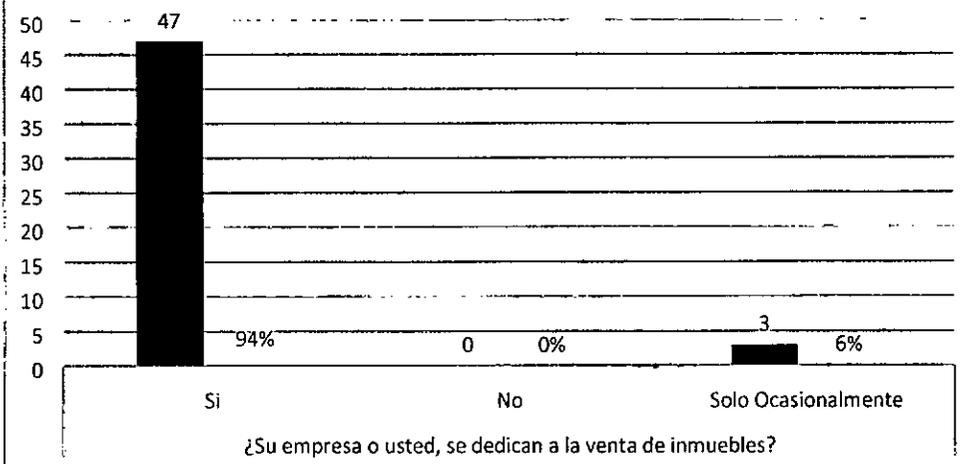
ENCUESTADOS	
RAZON SOCIAL	
INMOBILIARIA COMPRAR PARA VENDER	

LONJA PROPIEDAD RAIZ DEL NORTE DEL VALLE LTDA.
INMOBILIARIA IRMA LUCIA GOMEZ
RENTAR BIENES
ARANGO`S
SOLUCIONES G&A ASOCIADOS
SOLUCIONES INMOBILIARIAS
SAUZAL
VILLA R&A

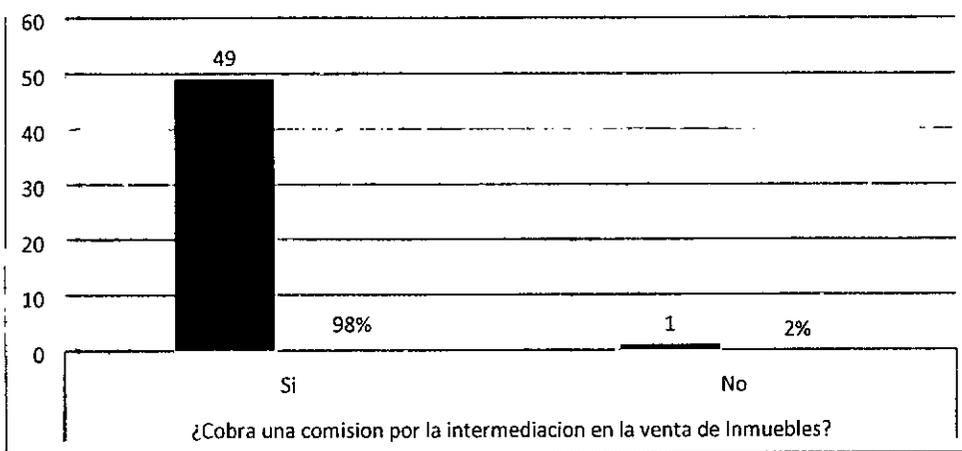
41 comisionistas

Una vez depurada la base de datos, sólo se toman en cuenta 41 personas y 9 establecimientos que desarrollan la actividad inmobiliaria. Por lo tanto, a continuación, se presentan graficas de procesamiento de la información, así como las encuestas realizadas, y la tabulación de las mismas.

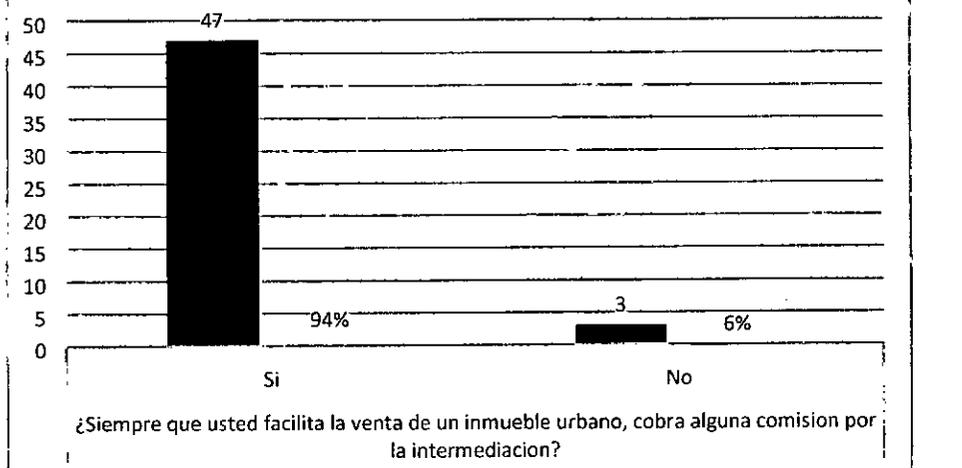
Pregunta No. 1



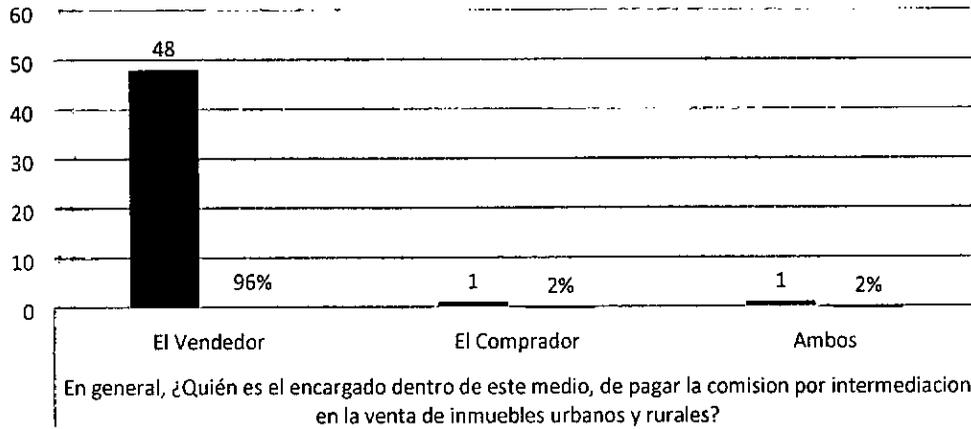
Pregunta No. 2



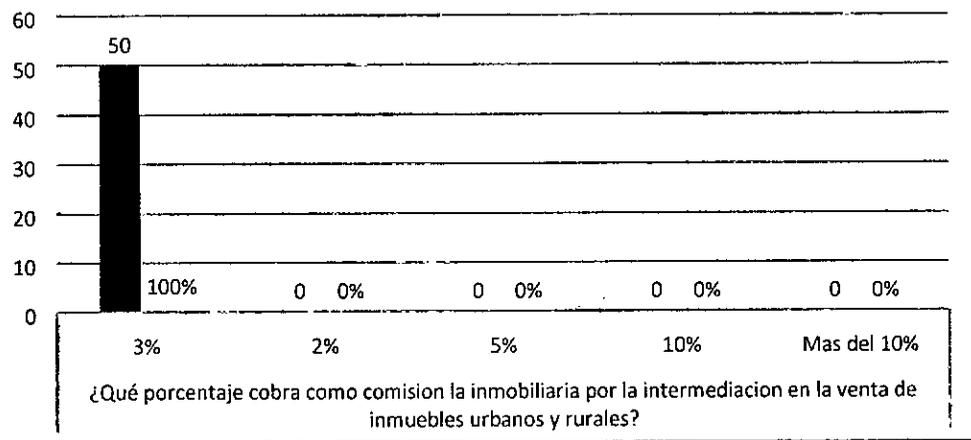
Pregunta No. 3



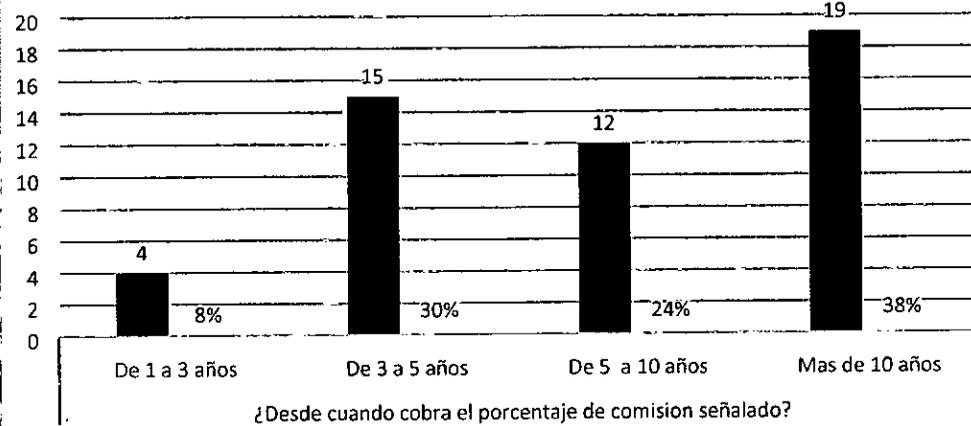
Pregunta No. 4



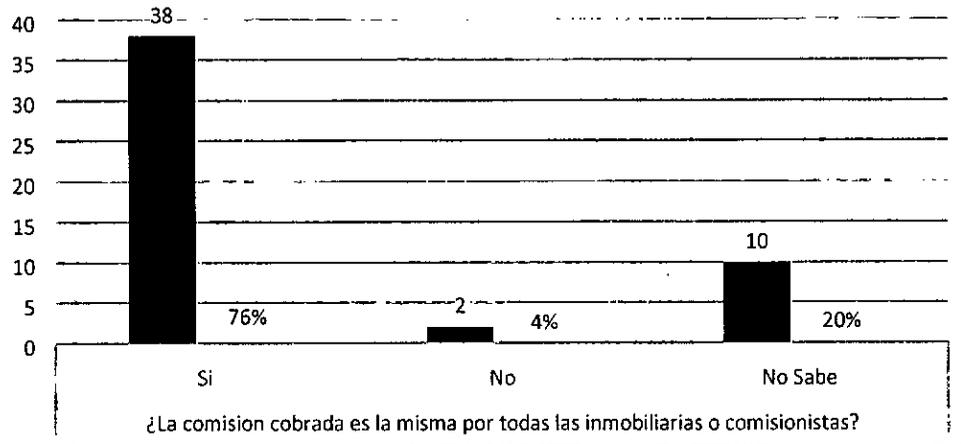
Pregunta No. 5



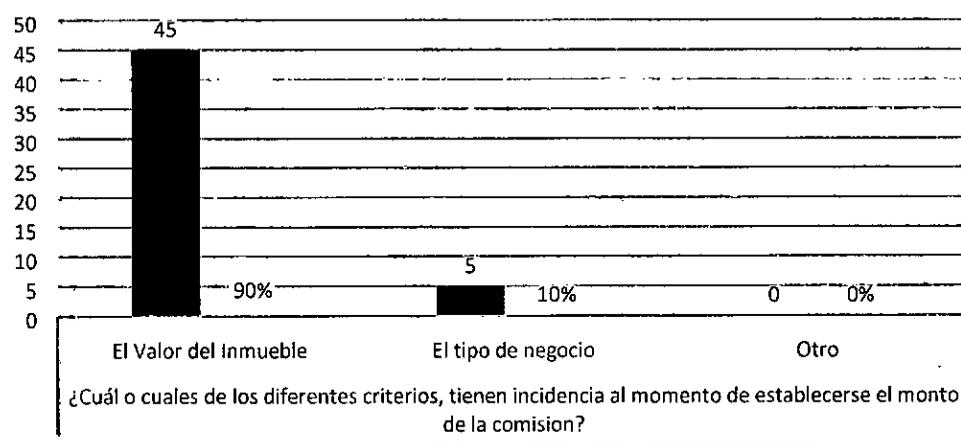
Pregunta No. 6



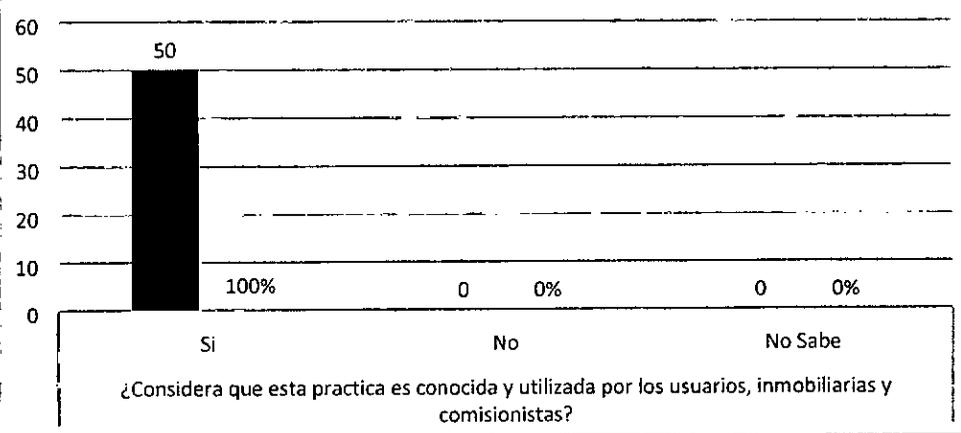
Pregunta No. 7

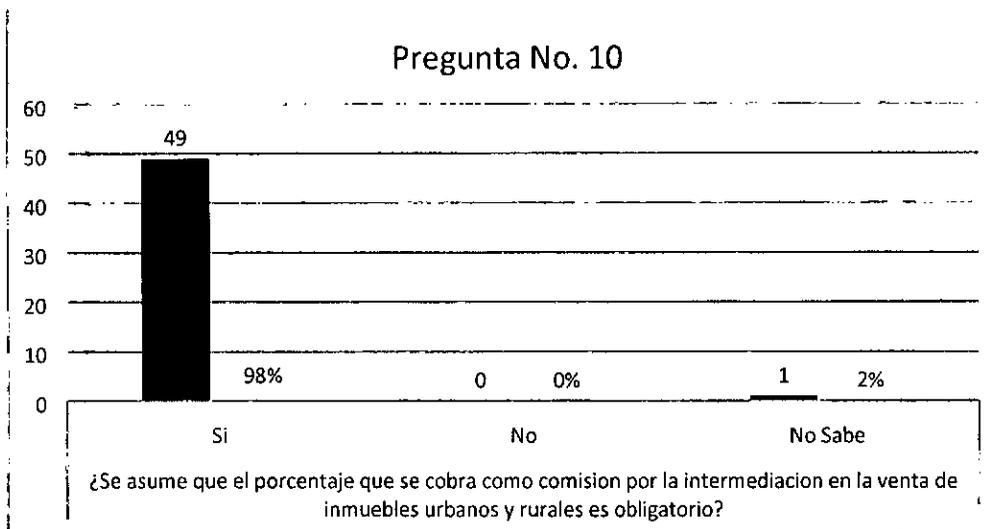


Pregunta No. 8



Pregunta No. 9





9. RESULTADOS

Se presentan graficas de procesamiento de la información, así como las encuestas realizadas, y la tabulación de las mismas, generando los siguientes resultados:

EXISTENCIA de la práctica o costumbre del cobro de la comisión por venta de inmuebles, por parte de las inmobiliarias, pues en todas las encuestadas, se evidenció el cobro reiterado de una comisión del tres por ciento (3%), por concepto de comisión por la venta de inmuebles, calculado con base en el valor del inmueble.

De 50 establecimientos consultados, el 98% contestaron que sí cobran u obtienen una comisión por la venta de inmuebles.

Seguidamente, el 90% contestaron que cobran la comisión con base en el valor del inmueble.

En cuanto a quien corresponde el pago de la comisión, el 96% contestaron que la comisión la paga el propietario del inmueble, es decir el vendedor.

Respecto a si cobraban siempre el mismo porcentaje de comisión, el 76% de los encuestados, respondieron que “si”.

De otro lado, cuando se les pregunto si consideraban que esta práctica era conocida y utilizada por los usuarios, inmobiliarias y comisionistas, el 100% consideraron que “si”.

Acerca del tiempo en que se viene cobrando la comisión, el 8% indicaron que cobraban la misma comisión desde hace 1 a 3 años; 15 encuestados, equivalente al 30%, señaló cobrar la misma comisión desde hace 3 a 5 años; 12 personas correspondientes al 24% respondieron que cobraban la misma comisión de 5 a 10 años; 19 personas, equivalentes al 38%, refirieron cobrar la misma comisión, hace más de 10 años. Cabe anotar, que de acuerdo a la respuesta sobre la pregunta relativa al tiempo que llevaban ejerciendo la actividad, concluimos que es el mismo periodo de tiempo en que los encuestados manifestaron cobrar dicho porcentaje de comisión. En otras palabras, desde que ejercen la actividad inmobiliaria, cobran el mismo porcentaje de comisión.

Cuando se les pregunto si consideraban que el cobro de ese porcentaje de comisión era la misma por todas las inmobiliarias o comisionistas, el 76% respondió “si” a la pregunta; 2 personas, es decir, el 4% respondieron que “no”.

Finalmente, al preguntárseles si consideraban que por porcentaje que se cobra como comisión por la intermediación en la venta de inmuebles urbanos y rurales es obligatorio, el 98%, respondió que “si”.

- VIGENCIA: Se pudo evidenciar que el cobro de la comisión del 3% es una práctica que las inmobiliarias de Cartago, V., que manejan el servicio de venta de

inmuebles iniciaron hace más de 10 años, creándose la tendencia en casi todos los establecimientos, y que actualmente permanece vigente.

- PUBLICIDAD: Las inmobiliarias de Cartago consideraron que la práctica del cobro de comisión por arrendamiento de inmuebles está vigente, pues el 100%, respondió (sí).
- UNIFORMIDAD: En Cartago – Valle, es costumbre mercantil el pago de una comisión por conseguir un cliente para vender un inmueble, habiendo una uniformidad en el monto del porcentaje, ya que la totalidad de los que ejercen la actividad, asegura cobrar el 3% de comisión.
- OBLIGATORIEDAD: En Cartago – Valle, en el sector de venta de inmuebles por parte de las inmobiliarias y comisionistas, se pudo evidenciar que la práctica consistente en que el propietario del inmueble pague una comisión con base en el valor del inmueble está vigente y genera la obligación del propietario del pago de la misma.

10. CONCLUSIONES

En la ciudad de Cartago Valle del Cauca, el día 27 de abril del 2018, los estudiantes de octavo (8) semestre de la Universidad Cooperativa de Colombia sede Cartago en convenio con la Cámara De Comercio de Cartago; realizaron unas encuestas a las inmobiliarias de esta localidad, con el fin de establecer si existía una o varias costumbres mercantiles.

Se encontró acudiendo a cada uno de los establecimientos, que es costumbre mercantil el cobro de comisión por el servicio de venta de inmuebles, pues en su totalidad fueron 9 las inmobiliarias y 41 comisionistas encuestadas, que manifestaron prestar el servicio y utilizar esta modalidad, siendo estas nueve, las que operan esta actividad en la ciudad de

Cartago, de las cuales un 100% de éstas, cobran el mismo porcentaje del 3% del valor del inmueble.

También se pudo evidenciar, que, desde hace más de 10 años, se ha manejado el cobro del mismo porcentaje en esta ciudad. En todos los casos se maneja el mismo porcentaje desde la creación de las inmobiliarias.

Es así como concluye esta investigación con un resultado que estableció una nueva costumbre mercantil en el sector inmobiliario en la ciudad de Cartago.

11. RECOMENDACIONES

Conforme a los resultados de esta investigación y a las conclusiones ante dichas, se recomienda a la Cámara de Comercio de Cartago que realice la siguiente certificación de la costumbre mercantil:

“CÁMARA DE COMERCIO DE CARTAGO

CERTIFICACIÓN DE COSTUMBRE MERCANTIL

La Cámara de Comercio de Cartago, en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5° del artículo 85 del Código de Comercio, previa realización de investigación estadística en el municipio de Cartago, Valle del Cauca, en la cual se evidenció que la costumbre que se certifica no es contraria a la ley, es reiterada, uniforme y de público conocimiento en su jurisdicción,

CERTIFICA:

Que, en el municipio de Cartago, Valle del Cauca, es costumbre mercantil por parte de las inmobiliarias, el cobro de una comisión equivalente al tres por ciento (3%), calculado con base en el valor del inmueble, comisión que debe ser asumida por el propietario del inmueble.

12. BIBLIOGRAFIA.

1. COMERCIO, C. D. (2016 - 2017). *CAMARA DE COMERCIO*. Obtenido de <http://www.ccc.org.co/programas-y-servicios-empresariales/costumbremercantil/de-que-se-trata-el-servicio/>.