

Costumbre mercantil 2011

**COMISION POR INTERMEDIACION EN LA COMPRAVENTA DE
VEHICULOS AUTOMOTORES USADOS.**

Realizado por



Coordinado por:
Julia Esther murillo

Julio 2011

CONTENIDO

- *La costumbre mercantil*
- *Requisitos exigidos por el código de comercio para que una costumbre mercantil sea valida*
- *Importancia de la costumbre mercantil*
- *Alcance de la costumbre mercantil*
- *Funciones que cumple la costumbre mercantil*
- *Clases de costumbres mercantiles*
- *Como se prueba la costumbre mercantil local y nacional....*
- *Metodología utilizada por la Cámara de comercio de Valledupar para recopilar las costumbres de Valledupar y su jurisdicción*

- *Comisión por intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados*
- *Antecedentes*
- *Objetivos*
- *Recopilación de la información*
- *Conclusión*
- *Certificación*

La costumbre mercantil

Entendemos por costumbre mercantil un conjunto de usos o prácticas que realizan los comerciantes y que cumplen con los requisitos exigidos por las leyes para ser consideradas Derecho consuetudinario y, por ende, fuente del Derecho. Es decir deben cumplir con los requisitos exigidos por el código de comercio para adquirir tal denominación.

Requisitos exigidos por el código de comercio para que una costumbre mercantil sea valida

- *1. Uniformidad: Los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica.*
- *2. Reiteración: La practica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no transitoria o esporádica.*
- *3. Obligatoriedad: La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican.*
- *4. Vigencia: La costumbre mercantil se debe estar practicando en la actualidad.*
- *5. Publicidad: La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.*
- *6. Conforme a derecho: La costumbre no podrá en ningún caso ser contraria a la ley.*

- *7. Materia mercantil: La costumbre debe referirse a practicas comerciales*

Importancia de la costumbre mercantil

Una costumbre mercantil que reúne los requisitos anteriores descritos es importante por que:

- *Constituye un mecanismo ágil para que una práctica comercial pueda ser certificada como costumbre mercantil: Cuando una practica comercial reúne todos los requisitos anteriores, puede ser certificada como costumbre mercantil por las cámaras de comercio.*
- *Contribuye a regularizar las prácticas realizadas por los comerciantes evitando conflictos futuros: Una costumbre mercantil puede ayudar a resolver los casos en los cuales no existe una ley o un contrato.*
- *Puede llegar a tener la misma autoridad que la ley escrita: Cuando no hay una norma expresa o aplicable a un determinado asunto, la costumbre mercantil se aplica con la misma validez y obligatoriedad que la ley.*

En consecuencia, en caso de duda sobre un hecho que sea constitutivo de costumbre mercantil, se puede probar su existencia ante los jueces o ante cualquier persona que intente desconocer dicha práctica o uso con un certificado de la Cámara de comercio respectiva.

Alcance de la costumbre mercantil

La costumbre mercantil que reúna los requisitos anteriores descritos, tendrá la misma autoridad que la ley siempre y cuando no la contravenga y no exista un contrato o un acuerdo entre las partes que establezca una práctica contraria a la certificada.

En otras palabras, las personas que participan en la práctica certificada como costumbre mercantil conservan autonomía en todo momento para pactar algo distinto.

Función que cumple la costumbre mercantil

1. Función normativa: *se presenta cuando la costumbre llena los vacíos de la ley regulando un determinado aspecto de la vida de los negocios. Por ejemplo no existe ley que establezca que en Valledupar, en los establecimientos que comercializan productos populares (ropa, calzado, textiles y electrodomésticos) para incentivar las ventas, los propietarios utilicen como estrategia comercial las promociones (ofertas / descuentos) sobre el precio real de los artículos.*

2. Función interpretativa: *La costumbre mercantil sirve para entender el sentido de algunas frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y contratos pactados por los comerciantes.*

3. Función integradora: cuando una norma mercantil remite expresamente a la costumbre, de manera que esta viene a complementar la norma.

Clases de costumbres mercantiles que existen

Dependiendo de la generalidad de su observación:

- *Costumbres locales: son aquellas que se practican solo en una región determinada y son las certificadas por las cámaras de comercio.*
- *Costumbres generales: son aquellas conocidas u observadas en el todo el territorio. En otras palabras, son las costumbres nacionales.*
- *Costumbres extranjeras: son aquellas que son practicadas en un país extranjero.*
- *Costumbres internacionales: son aquellas que se observan en varios países. La Cámara de comercio de Valledupar solo certifica la costumbre mercantil local y de su jurisdicción*

Como se prueba la costumbre mercantil local y nacional

La costumbre mercantil local y nacional puede ser probada por varios medios:

- *Testimonios: es la declaración que hace una persona ante un juez en donde expresa su conocimiento sobre ciertos hechos. La costumbre mercantil puede ser probada por lo menos con 5 testimonios provenientes de comerciantes inscritos en el registro mercantil de las cámaras de comercio, los cuales deben dar cuenta razonada de los hechos y requisitos exigidos por el código de comercio.*
- *Decisiones judiciales: como por ejemplo, las sentencias de los jueces sobre un determinado asunto. Las costumbres mercantiles se pueden probar siguiendo lo establecido por el código de comercio y el código de procedimiento civil, con 2 copias autenticadas de decisiones judiciales que no tengan más de 5 años de expedición.*
- *Certificación de las cámaras de comercio: la costumbre mercantil local también se puede probar con las certificaciones que expidan las cámaras de comercio del lugar donde esta se presenta.*

Metodología utilizada por la Cámara de comercio de Valledupar para recopilar las costumbres de Valledupar y de los municipios que integran su jurisdicción

El contexto sobre el cual se desarrolló el estudio fue la intermediación por compraventas de vehículos automotores, estableciéndose como espacio geográfico la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar.

La metodología comprende las siguientes etapas:

Metodología:	Entrevista personal, por medio de encuestas
Sistema de selección de la muestra:	Aleatorio simple.
Población:	Compraventas de autos afiliadas a la Cámara de Comercio de Valledupar. (Base de datos de la Cámara de comercio de Valledupar).
Universo:	10 compraventas de vehículos automotores
Muestra Necesaria:	10 (para disminuir margen de error)
Muestra a obtener:	10
Nivel del Confianza:	99%
Margen de error:	1%
Periodo de recolección:	1 de julio al 15 de agosto del 2011.

Comisión por intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados

Conforme a la estructura general del derecho privado colombiano, sea lo primero manifestar que dicho ordenamiento legal regula éste tipo de actividad

- *En Valledupar existe la costumbre mercantil de que en el contrato de comisión para la celebración de la compraventa de vehículos, el vendedor del bien pague al comisionista una comisión cuando por la intermediación del comisionista se ha logrado celebrar un contrato de compraventa de bienes.*

La comisión de los vehículos automotores se determina por el (3%) equivalente al precio de venta de vehículo este porcentaje es estándar para todo tipo de situación.

- *En Valledupar existe la costumbre mercantil de que los precios impuestos para la venta de los vehículos en la intermediación de compraventas, es guiado por las cifras otorgadas de la revista MOTOR pues en esta arroja un listado de precios actuales en que se encuentran los vehículos en el mercado. Tienden a guiarse de estos precios bajándole cierta cantidad para mejor acogida por los interesados.*

La revista MOTOR cuenta con información muy actualizada con respecto al lanzamiento de los nuevos autos del mercado, así como también una completa guía sobre los precios que se están manejando en cuanto a automóviles se refiere. Como si esto fuera poco, la revista MOTOR cuenta con una edición online la cual puedes consultar desde la comodidad de tu casa sin necesidad de comprar la revista y con la posibilidad de informarte de todo el mundo de los motores vía internet

En lo concerniente al 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 cual se le debe reconocer una remuneración.

- *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, por que 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 lo 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.

Antecedentes

Por medio de este en el total cumplimiento a lo ordenado 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, esta función requiere la realización de una investigación por parte de la Cámara de Comercio correspondiente que tendrá por objeto establecer las practicas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme y reiterada, siempre que no se opongan a las legales vigentes.

Objetivos generales

Verificar si la fijación de la comisión y del precio en el mercado por la intermediación en la compraventa de bienes (vehículos), cumple con los criterios de uniformidad, reiteración, publicidad y que no sea contraria a la ley para ser certificado como costumbre mercantil, Estableciendo la comisión que usualmente se paga a un intermediario (persona natural o jurídica, siguiendo con el precio establecido en la compraventa de vehículos, ubicados en la jurisdicción que rodea a esta Cámara de Comercio de Valledupar.

Objetivo específico.

- Observar previamente para la verificación del porcentaje de comisión que se paga al intermediario, cuando se trata de compraventa de vehículos ubicados en la Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Valledupar.
- Observar si se establecen precios justos por la compra de un bien, pues son guiados a libra albedrío sin un control determinada solo basándose en quía de revista MOTOR.

Estudio jurídico

Conforme a la estructura general del derecho privado colombiano, sea lo primero manifestar que dicho ordenamiento legal regula éste tipo de actividad en lo concerniente al 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 cual se le debe reconocer una remuneración.

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, por que 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.

Dentro de esta temática, habrá de observarse que el negocio perseguido concibe una actividad eminentemente mercantil, sea que la actividad la realice un corredor matriculado para el desempeño del corretaje por ejercer dicha actividad de manera ordinaria, regular, continuada y profesional, o sea que lo desempeñe cualquier persona como una actividad aislada para un negocio concreto y determinado. Pues de conformidad con el Art. 20 inciso 8 del C. de Co., estatuye que la ejecución ocasional de esta operación también tiene el carácter de tal, de modo que no puede desconocerse el pago de la comisión estipulada aludiendo el hecho de no haber demostrado que el acreedor que tenía la calidad de comerciante o por que no fuese un corredor matriculado para ejercer esa actividad.

Existe un principio general que rige a todos los actos jurídicos y es que todo contrato legalmente celebrado es ley para las partes (Art. 1602 C.C) y no hay motivo de orden público que restrinja una convención accidental de ese género, con mayor razón cuando nadie debe enriquecerse con el trabajo ajeno.

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 colegimos en manifestar que sobre este aspecto es necesario que entre la COSTUMBRE MERCANTIL a regular el vacío legal existente. Así las cosas, dentro de este contexto la CÁMARA DE COMERCIO DE VALLEDUPAR iniciará el proyecto de certificación como una costumbre mercantil.

FORMULARIO NO 1. COMISIÓN POR COMPRAVENTA DE VEHICULOS

**Estudio de investigación sobre la Costumbre mercantil
2011**

Establecimiento: _____ **actividad:** _____

Dirección: _____ **sector:** _____

1. INTRODUCCIÓN

¿Usted ha recibido un porcentaje o comisión por la venta de un bien?

SI__ NO__

¿Que mecanismo utiliza usted para establecer los precios de venta de los vehículos?

2. UNIFORMIDAD

¿La comisión o porcentajes por la intermediación en la compraventa de un bien es de?

¿Usted cree que la revista motor es el mecanismo mas utilizado para establecer los precios de los vehículos en la ciudad de Valledupar?

SI__ NO__

3. REINTERACIÒN

¿Siempre actúa usted en la forma antes indicada, respecto a recibir una comisión o porcentajes por parte del propietario del bien?

SI__ NO__

¿Siempre usted utiliza la guía de precios de revista motor para establecer los precios de ventas de los vehículos?

SI__ NO__

4. VIGENCIA

¿Desde hace cuanto tiempo usted recibe comisión o porcentaje por ventas de bien?

0 a 5 años__ más de 5 años__

¿Cada cuanto este guía de precios que establece revista motor es cambiada o actualizada?

5. OBLIGATORIEDAD

¿Considera usted que es obligatorio por parte del dueño del bien, reconocer cierta comisión o porcentaje a la persona que actúa como intermediario?

SI__ NO__

¿Usted considera que todas las compras y ventas de vehículos deben establecer sus precios de esta misma manera anteriormente indicada?

SI__ NO__

6. PUBLICIDAD

¿Considera usted que la practica de la intermediación por parte de las compraventas es conocida y utilizada por todas las inmobiliarias, establecimientos, y personas en general de nuestra región?

SI__ NO__

¿Cree usted que la revista motor es el medio mas conocido por todos los comerciantes de este sector y los ciudadanos de Valledupar?

SI__ NO__

Empresario: _____ **Encuestador:** _____

Fecha: _____

1.-INTRODUCTORIA.

¿Usted ha recibido un porcentaje o comisión por la compraventa de un bien?



FUENTE: ESTA INVESTIGACION.

A la pregunta introductoria el 90% de las personas encuestadas respondieron que en algún momento recibieron cierto porcentaje o comisión por la venta del bien. Mientras que el 10% restante dio una respuesta negativa, debido a que ciertos establecimientos están dedicados a la actividad, pero no han recibido comisión por este concepto.

¿Que mecanismo utiliza usted para establecer los precios de venta de los vehículos?



La modalidad utilizada por las personas encuestadas a la hora de establecer precios de venta de los vehículos, es la guía que lanza la revista MOTOR, vista

Como la modalidad más efectiva, rentable y conveniente para ello, un 90% de la población encuestada así lo manifiesta. El 10 % restante representa a un gran número de comisionistas, que testifican que la práctica aplicada por ellos, es basada en recibir el vehículo al precio que establezca el vendedor del bien.

2. UNIFORMIDAD

¿La comisión o porcentajes por la intermediación en la compraventa de un bien es de?



Al analizar esta pregunta la mayoría de las personas encuestadas respondió que a la hora de un negocio el monto mas apropiado a cobrar es el 3% sin tener en cuenta la magnitud del bien negociado, sin embargo existe cierta variación de la población encuestada, que afirma que a la hora de realizar cualquier tipo de negocio, la utilidad será libre y voluntaria por parte del vendedor. Hubo un 90% que responden positivamente, y un 10% de la población escogida respondió negativamente.

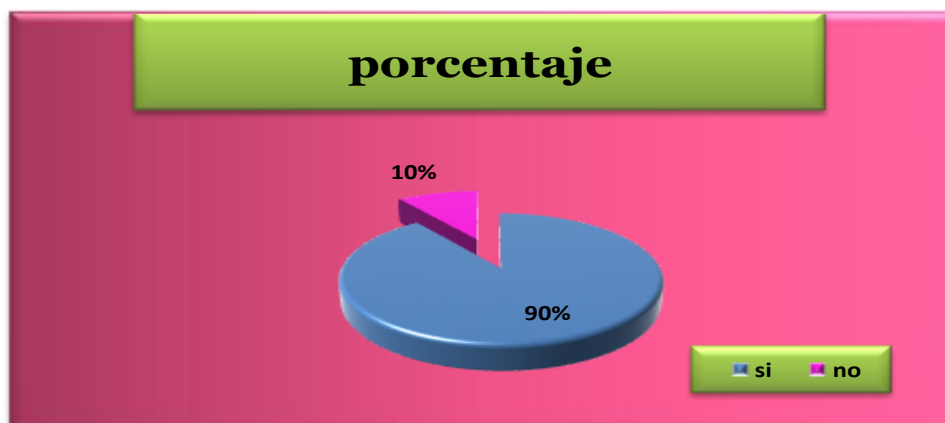
¿Usted cree que la revista motor es el mecanismo mas utilizado para establecer los precios de los vehículos en la ciudad de Valledupar?



El 90% respondió positivamente a la pregunta, de el mecanismo mas utilizado para establecer precios es revista MOTOR. Lo cual una pequeña población responden que negativamente con un 10%.

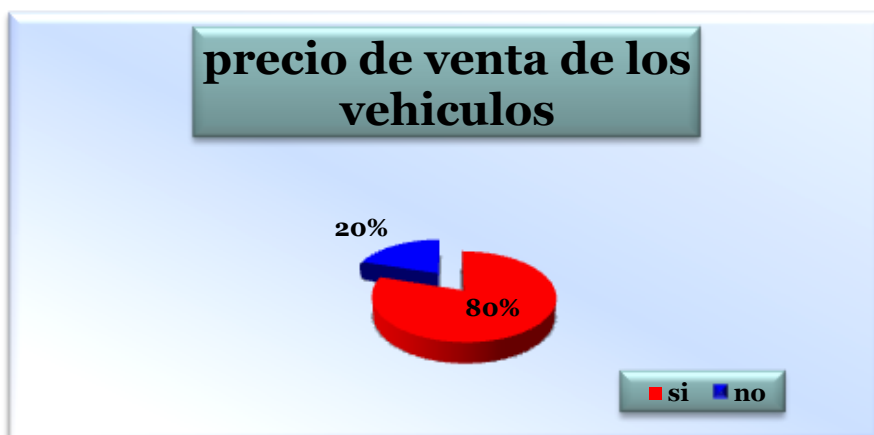
3. REINTERACIÒN

¿Siempre actúa usted en la forma antes indicada, respecto a recibir una comisión o porcentajes por parte del propietario del bien?



Respecto a esta pregunta la mayoría de las personas encuestadas respondió con un 90%, que siempre actúa de la forma antes indicada, respecto al recibir su retribución. El restante con un 10% responden negativamente.

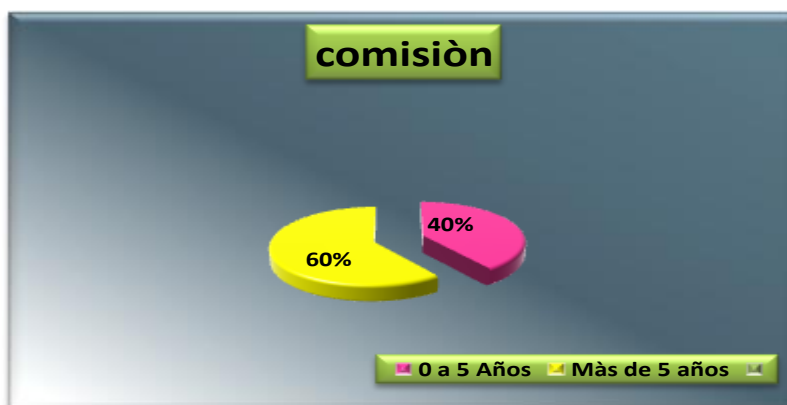
¿Siempre usted utiliza la guía de precios de revista motor para establecer los precios de ventas de los vehículos?



El 80% de la población encuestada responde que siempre utilizan la guía que arroja la revista MOTOR para establecer los precios de venta de los vehículos, por el contrario un 20% de la población encuestada responden que la revista motor no es el único mecanismo para establecer precios, ya que existen sitios Web como el de FACE COLDA que es un ente guía para quienes se encuentran realizando esta actividad comercial.

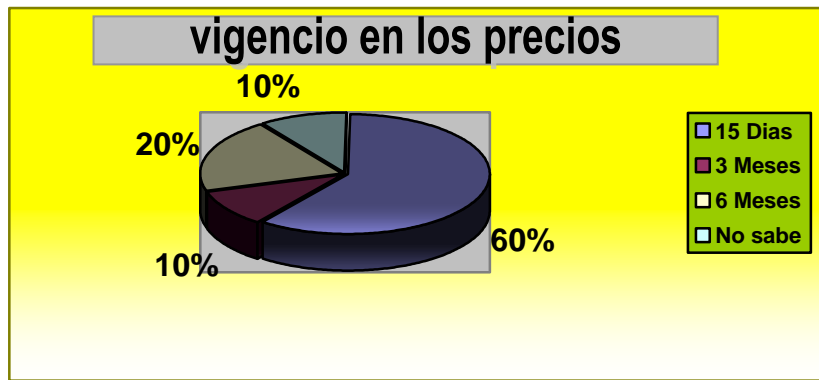
4. VIGENCIA

¿Desde hace cuanto tiempo usted recibe comisión o porcentaje por ventas de bien?



Los encuestados respondieron, con un 40% a la pregunta del tiempo que ellos venían practicando esta actividad, es en promedio de 0 a 5 años, y la gran mayoría de los encuestados un 60% corresponde a personas que han practicado la actividad económica por más de 5 años. Lo cual nos indica que desde mucho tiempo esta actividad comercial se ha venido practicando de esta misma forma desde hace mucho tiempo.

¿Cada cuanto este guía de precios que establece revista motor es cambiada o actualizada?



El 60% de los encuestados afirmó que la edición de revista motor cambia cada 15 días de cada mes, mientras que el 10% responden que la revista motor cambia su edición cada 3 meses del año, un 20% opinaban que la revista MOTOR cambia cada 6 meses del año, y un 10% restante que no tienen ni idea cada cuanto esta revista cambia su edición lanzando al mercado nuevos precios de vehículos automotores, la población encuestada así lo manifiesta.

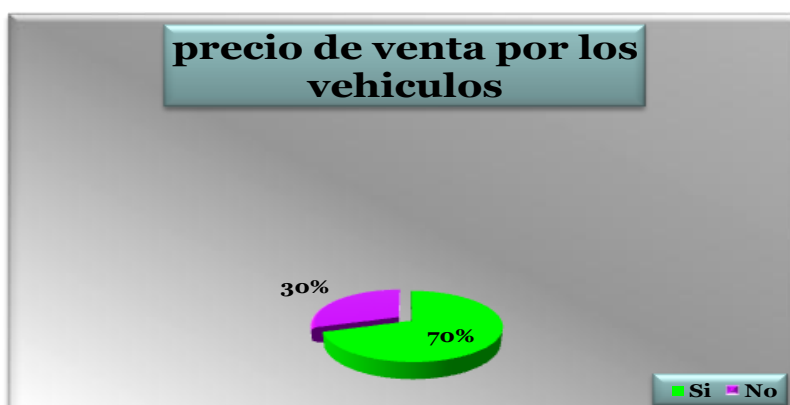
5. OBLIGATORIEDAD

¿Considera usted que es obligatorio por parte del dueño del bien, reconocer cierta comisión o porcentaje a la persona que actúa como intermediario?



Todos los encuestados respondieron positivamente que siempre el cliente ha reconocido la labor por medio de una comisión o porcentaje.

¿Usted considera que todas las compras y ventas de vehículos deben establecer sus precios de esta misma manera anteriormente indicada?



El 70% de las personas encuestadas confirma que sería lo más viable si todas las compras y ventas de vehículos establecieran sus precios basándose en la guía de revista MOTOR. El 30% corresponde a un caso particular de personas que responden negativamente, pues afirman que revista motor es un ente que les perjudica en su actividad comercial ya que el comerciante debe ser autónomo en sus negociaciones.

6. PUBLICIDAD

¿Considera usted que la práctica de la intermediación por parte de las compraventas es conocida y utilizada por todas las inmobiliarias, establecimientos, y personas en general de nuestra región?



La comisión es un factor muy reconocido y utilizado por la mayoría de establecimientos y personas practicantes de esta actividad económica, toda la población encuestada coincidieron con la respuesta positivamente.

¿Cree usted que la revista motor es el medio más conocido por todos los comerciantes de este sector y los ciudadanos de Valledupar?



La gran mayoría con un 90% responden que la revista motor es el medio más conocido por todos los comerciantes en la ciudad de Valledupar. Y el 10% restante opinan que no necesariamente es muy reconocida pos solo ellos la reconocen pero no los ciudadanos en general que debería ser lo apropiado.

CONCLUSIONES.

Por medio de la investigación anteriormente realizada, nos muestra claramente con las estadísticas arrojadas, que reúne todas las condiciones para que la practica de cobro de comisión por intermediación en la compra y venta de vehículos automotores, pueda considerarse como costumbre mercantil.

Por medio de la investigación anteriormente realizada, nos muestra claramente con las estadísticas arrojadas, que reúne todas las condiciones para que esta practica comercial en Valledupar de que los precios impuestos para la venta de los vehículos en la intermediación de compra y ventas, es guiado por las cifras otorgadas de la revista MOTOR pues en esta arroja un listado de precios actuales en que se encuentran los vehículos en el mercado. Tienden a guiarse de estos precios bajándole cierta cantidad para mejor acogida por los interesados.

UNIFORMIDAD.

Frente a la situación de cobrar comisión, por intermediación en la compra y venta de vehículos, es de común aceptación en el sector comercial.

El mecanismo mas utilizado en la ciudad de Valledupar para establecer los precios de venta de los vehículos automotores es basado en revista MOTOR.

REITERACIÓN Y VIGENCIA.

Los actos que conforman esta costumbre, se han repetido y practicado durante un tiempo de 0 a más de 5 años lo que nos demuestra que no es un acto transitorio u ocasional, cumpliendo así con estos elementos. Estableciendo siempre los precios de los vehículos basándose en la guía arrojada por revista MOTOR, lo cual la población encuetada nos reintegran que esta guía no es constante cuando establece sus precios pues cambia su edición cada 15 días del mes lo cual no todos los comerciantes están seguros de cada cuanto cambia la guía de precios de revista MOTOR pero si una población considerada lo sabe. Por lo que se establece como buen mecanismos de quía para la formulación de los precios en el mercado de los vehículos y no se vea afectado por la variedad de los precios establecidos.

PUBLICIDAD.

La costumbre de cobrar comisión por intermediación en la compra y venta de vehículos, es reconocida por el sector comercial, al cual va a regir. Por ende se concluye, que se cumple con este elemento y que se ejecuta de manera ostensible.

Es costumbre en las compras y ventas de vehículos automotores establecer los precios de venta, basándose en la guía arrojada por revista MOTOR. Lo cual es un mecanismo muy común que los comerciantes utilizan y reconocen como la más ideal para su actividad económica.

QUE NO SEA CONTRARIA A LA LEY.

La usualmente mal denominada comisión como tal, encuentra en nuestra legislación sustento jurídico en el texto de los Art. 1340 y 1341 Código de Comercio en el libro de los contratos y las obligaciones, bajo la figura jurídica denominada "EL CORRETAJE". Teniendo en cuenta la cotidianidad marcada de los comerciantes, resulta definitivo concluir que de una u otra manera el comisionista cumple las funciones de corredores, actividad que se encuentra tipificada con excepción de las implicaciones jurídicas respecto al porcentaje de la comisión, equivalente a la remuneración por su intervención. En ese orden de ideas, se tiene claro que la costumbre a certificar estaría complementando la norma que lo regula sin contrariar su espíritu.

En los términos del Art. 3 del código de comercio, la practica reúne las condiciones de Uniformidad, reiteración, publicidad, y no es contraria a la ley considerándose así COMO COSTUMBRE MERCATIL "

En segundo lugar, la investigación, unifica la forma de operar, para las personas naturales y jurídicas que se dedican a esta practica, bajo los siguientes criterios.

El cobro por la intermediación, en la compraventa de vehículos se realiza por la figura del porcentaje.

El mencionado porcentaje de 3%, según resultados de la investigación es el monto legal a cobrar por la prestación del servicio. La mayoría respondieron este porcentaje.

El valor impuesto para la compra o venta de un vehiculo es tomado bajo guía de revista motor.

.

La costumbre se entiende como obligatoria cuando no se ha convenido algo diferente.