



Estudio de Verificación Si la Práctica Comercial Contrato de Compraventa por el Sistema del Plan Separe puede ser considerada como una Costumbre Mercantil



CÁMARA DE COMERCIO DE DUITAMA

**DUITAMA
PAIPA
SOATÁ**

2017



Carlos Javier Molano
Corredor
Presidente Ejecutivo

Luis Gabriel Torres Palacios
Director Jurídico y de Registro

Sandra Liliana Cely Andrade
Directora del Área de Proyectos
y Mercadeo

Fabio Ignacio López Niño
Director Gestión Empresarial

Isabel Carrillo Becerra
Directora Financiera

Estella Ruth Cortéz Galvis
Directora Administrativa y
Talento Humano

Adolfo Solano Agudelo
Gestor e Investigador



¡Una Alianza para Crecer!

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA
PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS
MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

CONTENIDO

PRESENTACIÓN.....	4
1. ANTECEDENTES.....	7
2. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN	8
3. MARCO JURIDICO	9
4. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN	10
4.1. OBJETIVO GENERAL.....	10
4.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	10
5. MARCO TEÓRICO	11
5.1. ENFOQUE DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN	11
5.2 ENFOQUE CONCEPTUAL	11
5.2.1. LA COSTUMBRE MERCANTIL	11
5.2.2. PRUEBA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL	12
5.2.3. FUNCIONES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL	13
5.2.4. REQUISITOS EXIGIDOS POR EL CÓDIGO DE COMERCIO PARA QUE UNA COSTUMBRE MERCANTIL SEA VÁLIDA.....	14
5.2.5 ETAPAS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL	15
6. MARCO JURÍDICO	18
6.1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.....	18
6.2. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA.....	19
6.4. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR SISTEMA DE PLAN SEPA ..	20
7. MARCO METODOLÓGICO	22
7.2. CÁLCULO POBLACIONAL PARA REALIZAR EL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN.....	23
7.3. APLICACIÓN CUESTIONARIO ENCUESTA REALIZADA EN LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES	25
CONCLUSION ESTUDIO DE VERIFICACIÓN	38

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARÉ
PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS
MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

PRESENTACIÓN

La Cámara de Comercio de Duitama, en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio, ha adelantado investigaciones tendientes a la existencia de diferentes costumbres mercantiles en la jurisdicción territorial que a bien le corresponde; ha realizado diferentes investigaciones en las cuales se ha verificado que algunos hechos constitutivos como prácticas mercantiles han podido ser consideradas con la oportunidad de ser certificados como costumbres mercantiles, lógicamente respetando el criterio característico de cumplimiento como: uniformidad, no ser contrarias a la ley, reiteración, de carácter público; en fin que estas reúnan los elementos necesarios para ser elevadas a tal categoría.

La costumbre, consiste en la repetición de una conducta determinada. En materia comercial tiene la misma autoridad de la ley comercial, al establecer el artículo 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..."

La costumbre es producto de una actuación permanente, habitual y repetitiva. Para que la costumbre comercial sea calificada como tal y elevada paralelamente al nivel de la ley mercantil es necesario que las prácticas constitutivas sean uniformes y constantes, desarrollarse en un conglomerado amplio de la sociedad, cuyos hechos deben existir en el lugar donde quiere aplicarse jurídicamente.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

La subordinación de la costumbre a la ley es total, ya que para que la costumbre se aplique, obligatorio es que no existieren normas comerciales en su aplicación directa o analógica. Otros conceptos de Costumbre Mercantil:

- Es una manifestación esencial de la vida humana en sociedad. Es un hecho social susceptible de percepción.
- Conjunto de prácticas o comportamientos sociales que se repiten durante un largo período con características: generalidad, uniformidad, constancia, reiteración y publicidad, con relevancia en el mundo del Derecho.

Para que la costumbre pueda ser elevada a tal categoría es necesario que tenga unos elementos objetivos o condiciones externas:

- Uniformidad
- Reiteración
- Publicidad
- Que no sea contraria a la Ley

Y elementos subjetivos o internos:

La "Opinio iuris seu necessitatis", es decir, la conciencia que deben tener quienes practican la costumbre de estar cumpliendo con una regla jurídicamente necesaria, lo que implica que la costumbre sea practicada consciente y deliberadamente por los miembros del grupo humano, de tal manera que se entienda jurídicamente obligatoria y por tanto distinta de la simple moda o uso social.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA
PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS
MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

Estudios de verificación que han sido recopilados por la Cámara de Comercio de Duitama entre el 2012 y 2016 con miras a tener oportunidad de ser certificados como Costumbres Mercantiles por parte de su Junta Directiva:

1. Estudio Costumbre Mercantil “Demanda y Oferta de los Canones de Arrendamiento para locales comerciales en los municipios de Duitama y Paipa

2. Estudio Costumbre Mercantil “Las formas extraordinarias de terminación del contrato de depósito en cuenta corriente que se celebra entre los consumidores y las entidades bancarias que forman parte del Sistema Financiero Colombiano”.

3. Estudio Costumbre Mercantil “Los pagos de los derechos notariales son asumidos en un 50% tanto de parte del otorgante - vendedor como por parte del aceptante – comprador”.

4. Estudio Costumbre Mercantil “Si la práctica comercial logística del Transporte de Carga cumple los requisitos para ser certificada”

Para el desarrollo de la presente investigación se empezó a realizar por iniciativa de la Cámara de comercio, se recurre al sector comercio de los municipios de Duitama, Paipa y Soatá específicamente quienes vienen desarrollando las actividades relacionadas con la compraventa de electrodomésticos, muebles para el hogar, vestuario para dama y caballero, tecnología de uso personal por cuanto este tipo de actividades mercantiles se han caracterizado por tener un mercado de gran trayectoria y tradición comercial en esta jurisdicción.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA. PAIPA Y SOATÁ

1. ANTECEDENTES

Esta investigación se empezó a realizar por iniciativa de la Cámara de Comercio de Duitama, 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 tiene 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 DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

2. JUSTIFICACION DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

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 Duitama, en orden a lo dispuesto inició por el proceso de investigación y recopilación de la práctica PLAN SEPARE en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá. Esta entidad conocedora del quehacer de los comerciantes de los municipios citados y de sus valiosos esfuerzos por hacerle frente a la situación económica de la región, sabiendo que nos encontramos en municipios con alto índice desempleo y observando las practicas regularizadas por los comerciantes en su entorno, ha empezado el proceso de recopilación del uso del PLAN SEPARE como especial sistema que utilizan un sinnúmero de establecimientos comerciales 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.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

3. 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 los municipios de Duitama, Paipa y Soatá 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.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA
PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS
MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

4. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

4.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un trabajo de investigación entre los comerciantes que se dedican a las actividades de compraventa de artículos como electrodomésticos, muebles para el hogar, ropa de dama y caballero, tecnología para el uso personal con el objetivo de identificar si es o no costumbre mercantil que en los CONTRATOS DE COMPRAVENTA se emplee el SISTEMA DE PLAN SEPA como estrategia de venta.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Identificar la uniformidad y reiteración de la práctica mercantil anteriormente descrita.
- ✓ Establecer vigencia, obligatoriedad y publicidad de la costumbre mercantil antes mencionada.
- ✓ Constatar la cotidianidad del uso del plan sepa en los contratos de compraventa que celebran los comerciantes que se dedican a las actividades de la compraventa de artículos como electrodomésticos, muebles para el hogar, ropa para dama y caballero, tecnología para el uso personal en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá departamento de Boyacá.
- ✓ Determinar cuál es el porcentaje manejado por los comerciantes para iniciar el plan sepa.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARÉ PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

- ✓ 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.

5. MARCO TEÓRICO

5.1. ENFOQUE DEL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

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

5.2 ENFOQUE CONCEPTUAL

5.2.1. LA COSTUMBRE MERCANTIL

La Costumbre Mercantil es una fuente primaria del derecho comercial que hace referencia a los usos implantados por la colectividad y que son considerados por la misma ley como obligatorios. Esta fuente, ha dado origen a las legislaciones, formando así una especie de derecho escrito, proveniente de la experiencia y en ella se fundamenta. Los usos base de la costumbre son espontáneamente observados y se caracterizan por ser dinámicos y proporcionar una respuesta a las necesidades de la colectividad. Es un conjunto de usos o prácticas que realizan los comerciantes y que cumplen con los requisitos exigidos por el Código de Comercio para adquirir tal denominación.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

Es así como el artículo 3 del Código de Comercio, expresa que la Costumbre para que pueda ser fuente del Derecho Mercantil, debe poseer ciertos elementos, es decir, debe ser una fuente **uniforme**: (Los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica) **pública** (La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican), **reiterada** (La práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica) **obligatoria** (La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican) **vigente** (debe estar practicando en la actualidad) y que no contraríe las disposiciones legales vigentes. Para el presente trabajo de investigación, cada uno de estos requisitos debe arrojar un mínimo del 70% de respuestas afirmativas para declararse como "probados". Para el desarrollo de esta función legal, la Cámara de Comercio de Duitama posee ya una metodología establecida, que es aplicada directamente por la entidad.

5.2.2. 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 surgido las relaciones jurídicas correspondientes.

En el caso que nos ocupa esta Cámara viene realizando la recopilación y certificación de la costumbre mercantil con el fin de determinar si es o no costumbre mercantil en el sector comercio especialmente entre quienes se dedican a las actividades de la compraventa de artículos como electrodomésticos, muebles para el hogar, ropa para dama y caballero, tecnología de uso personal que en los CONTRATOS DE COMPRAVENTA emplean el SISTEMA DE PLAN SEPA como estrategia de venta.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARÉ PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAM, PAIPA Y SOATÁ

5.2.3. FUNCIONES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Las tres funciones o clases de aplicación de la Costumbre Mercantil a saber son:

- **Función interpretativa:** Tal como está establecido en el artículo 5 del Código, según el cual las costumbres sirven para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles.

- **Función integradora:** Cuando una norma mercantil remite expresamente a la costumbre, de manera que esta viene a completar la norma, convirtiéndose en parte integrante de ella. Por ejemplo, en los artículos 827, 909, 912, 933, 935, 1050, 1170, 1217, 1297, inciso 2 y 1661 del Código de Comercio.

- **Función normativa:** Cuando la costumbre que reúne los requisitos del artículo 3 del Código de Comercio se aplica como regla de derecho a falta de norma mercantil expresa o aplicable por analogía. En este caso la costumbre colma los vacíos de la Ley y cumple así su función más importante.

Tal como se establece en ese mismo artículo, debe ser reconocida. Este reconocimiento puede ser tanto local, como nacional, según los requisitos que ésta disponga. Debe ser probada según lo dispuesto en el Código de Procedimiento Civil en su artículo 190, por medio de testimonios y pruebas auténticas, a través de dos decisiones judiciales idénticas que sean definitivas, o por medio de la certificación de la Cámara de Comercio correspondiente.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

En este sentido, las Cámaras de Comercio se encargan de recopilar y certificar estas costumbres que se dan a nivel local y de los municipios que comprendan la jurisdicción.

5.2.4. REQUISITOS EXIGIDOS POR EL CÓDIGO DE COMERCIO PARA QUE UNA COSTUMBRE MERCANTIL SEA VÁLIDA

- **Uniformidad:** Los hechos que constituyen 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.
- **Publicidad:** La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican.
- **Vigencia:** La costumbre mercantil se debe estar practicando en la actualidad.
- **Conforme a derecho:** La costumbre no podrá en ningún caso ser contraria a la ley.
- **Materia mercantil:** la costumbre debe referirse a prácticas comerciales.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

Cada uno de estos requisitos debe arrojar un mínimo del 70% de respuestas afirmativas para declararse como “probados”. 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.

5.2.5 ETAPAS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

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

5.2.5.1. ETAPA DE INVESTIGACION

1. De oficio o por Solicitud del Interesado se inició 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 inició la INVESTIGACIÓN de la posible costumbre mercantil.

2. Determinación de la Viabilidad Jurídica: En esta etapa se inició el proceso de investigación jurídica, de manera que deberá determinarse si la práctica o uso a recopilar no contraría el ordenamiento jurídico vigente; se deberá ser escrupuloso en lo que respecta en que realmente no haya norma aplicable al caso y que de la práctica se observe el vacío normativa raíz y sabia de la costumbre como fuente formal del derecho e interpretativa y auxiliar de las áreas civil y comercial. En el caso de ésta ser pertinente la recolección de las bases de datos.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPA PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

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.

5.2.5.2. 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.

5.2.5.3. 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".

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARÉ
PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS
MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

7. Elaboración de la propuesta

5.2.5.4. 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.

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

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPAE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

6. MARCO JURÍDICO

6.1. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

El artículo 1849 del Código civil, regula bajo la denominación de “La Compraventa”, aquel contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarlo en dinero. Aquella se dice vender y esta a comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.

El código de Comercio en su artículo 905 define el contrato de compraventa como *“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. Cuando el precio consista parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero, y venta en el caso contrario. Para los efectos de este artículo se equiparán a dinero los títulos valores de contenido crediticio y los créditos comunes representativos de dinero”*.

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, dejan un vacío normativo y discrecional a 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.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARÉ PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

Es así como nace dentro de los comerciantes de los municipios de Duitama, Paipa y Soatá existe 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.

6.2. CARACTERÍSTICAS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Dentro de las características del contrato de compraventa encontramos las siguientes:

- ✓ Nominado o típico puesto que se encuentra reglamentado en la ley.
- ✓ Bilateral, del que nacen obligaciones para las dos partes, tanto para el que compra, como para el que vende.
- ✓ Consensual, para que su perfeccionamiento, el del contrato, basta con un acuerdo sobre la cosa y el precio, un consenso.
- ✓ Obligatorio, duplicidad de obligaciones, el vendedor se obliga a transmitir la cosa, y el comprador se obliga a pagar el precio pactado.
- ✓ Conmutativo, se tiende a que cada parte entregue una cosa a cambio de otra.

6.3. ELEMENTOS DEL CONTRATO DE COMPRAVENTA

- ✓ **Cosa:** objeto material, en oposición a los, derechos creados sobre él y a las prestaciones personales. Son bienes o derechos que estén dentro del comercio.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPAE PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

- ✓ **Precio:** significa valor pecuniario en que se estima algo, valor que se pide por una cosa o servicio. Sus condiciones deben ser cierto, verdadero, en numerario y justo.

- ✓ **Personas o partes:** el vendedor que es la persona física o jurídica que transfiere la propiedad y el comprador que es quien la adquiere.

- ✓ **Formales:** regularmente los contratos de compraventa no se otorgan por escrito, ya que la ley no requiere tal formalidad; sin embargo, en la práctica es habitual que el consentimiento se plasme en un documento privado que sirva de prueba. Hay excepciones en diferentes ordenamientos jurídicos, para el caso de venta por plan separe, bienes inmuebles, o ciertos otros contratos que se obligan a realizar por escrito, expresa o tácitamente.

- ✓ **De validez:** la capacidad en donde el principio general dice que toda persona capaz de disponer de sus bienes puede vender y toda persona capaz de obligarse puede comprar; y el consentimiento, que se refiere a que haya un acuerdo de las partes que recaiga sobre el precio y la cosa.

6.4. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR SISTEMA DE PLAN SEPAE

El sistema de venta por plan separe 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 que oscila entre el 10 y el 50% del valor total y pagar el resto en un plazo de dos o tres meses.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPAE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

Si el comprador desiste del negocio el dinero no le será devuelto en efectivo y es recompensado con otro artículo.

El plan separe tiene varias características como son:

- ✓ El comprador promete comprar el producto en un término, el cual garantiza un pago parcial del precio.
- ✓ La tenencia del producto queda en manos del vendedor
- ✓ El producto se aparta de la mercancía para la venta.
- ✓ El comprador puede hacer varios abonos, durante el tiempo estipulado hasta el pago total del precio.
- ✓ El producto no puede ser usado durante el termino de deposito
- ✓ El termino para el pago total del precio lo pactan las partes el cual puede oscilar entre 1 a 4 meses.

Una vez vencido el término pactado, si el comprador no ha terminado de pagar el elemento, no puede exigir la devolución de lo pagado y el vendedor puede exhibir al público nuevamente la mercancía.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPAE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

7. MARCO METODOLÓGICO

7.1. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN

El proceso metodológico para investigación y certificación de una costumbre mercantil inicia con la determinación de su viabilidad jurídica. En una siguiente fase se identifican las necesidades de información a través de la recolección de las bases de datos de los grupos o sectores económicos que realizan la costumbre.

La compilación de la información se realiza mediante una encuesta personal que puede aplicarse a una muestra representativa de la población o a su totalidad, mediante la cual se busca verificar si la practica estudiada reúne los requisitos exigidos por el código de comercio para que una costumbre mercantil sea validada: uniformidad, reiteración, obligatoriedad vigencia y publicidad.

La metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Duitama, exige que las preguntas relacionadas con los requisitos de la costumbre (uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), arrojen un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SE PUEDE CONSIDERAR COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

7.2. CÁLCULO POBLACIONAL PARA REALIZAR EL ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

Grupos objetivos investigados: Comerciantes del sector comercio que se dedican a las actividades de la compraventa de artículos como electrodomésticos, muebles para el hogar, ropa para dama y caballero, tecnología para uso personal.

Método de investigación: muestreo

Metodología utilizada: encuesta estructurada con aplicación personal

Marco de investigación: 482 establecimientos comerciales

Encuestas Realizadas: 256 establecimientos comerciales

MUESTRA ESTRATIFICADA O POR RACIMOS

CÁLCULO DE LA MUESTRA PARA POBLACIÓN FINITA			
Z=	nivel de confianza: 95%	1,96	(95%-5%
N=	UNIVERSO	482	
P=	probabilidad a favor	0,5	
q=	probabilidad en contra	0,5	
e=	error de estimación	2%	
n=	tamaño de la muestra	256	

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

FÓRMULA	
n=	$Z^2 pq N$
	$Ne^2 + Z^2 pq$

Proyección por racimos:

	DUITAMA	PAIPA	SOATÁ	TOTAL
Electrodomésticos	8	5	2	15
Muebles Hogar	19	4	4	27
Ropa	342	73	15	430
Tecnología	10	0	0	10
TOTAL	379	82	21	482
	79%	17%	4%	100%
Muestra por municipio	188	46	19	256

TOTAL	%	Muestra x Empresa
15	3%	7
27	6%	12
430	89%	191
10	2%	4
482	100%	256

Muestra por cada racimo:

	DUITAMA	PAIPA	SOATÁ
Electrodomésticos	10	5	2
Muebles Hogar	16	6	3
Ropa	128	45	15
Tecnología	18	3	5
Totales	172	59	25
Muestra	256		

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

**7.3. APLICACIÓN CUESTIONARIO ENCUESTA REALIZADA EN LOS
ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES**

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
COMPRAVENTA SISTEMA PLAN SEPRE PUEDE SER CERTIFICADA
COMO COSTUMBRE MERCANTIL**

LA CÁMARA DE COMERCIO DE DUITAMA DE ACUERDO A 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. ESTABLECE DENTRO DE SUS FUNCIONES "RECOPIRAR LAS COSTUMBRES MERCANTILES DE LOS LUGARES CORRESPONDIENTES A SU JURISDICCIÓN Y CERTIFICAR SOBRE LA EXISTENCIA DE LAS RECOPIRADAS". POR LO ANTERIOR AMABLEMENTE LE SOLICITAMOS EL FAVOR SE SIRVA DAR CONTESTACIÓN AL SIGUIENTE CUESTIONARIO:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: _____

REPRESENTANTE LEGAL: _____

MUNICIPIO: _____

TELÉFONO: _____

DIRECCIÓN: _____

EMAIL: _____

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPARE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

De lo anterior determine el sector de comercialización a que pertenece:

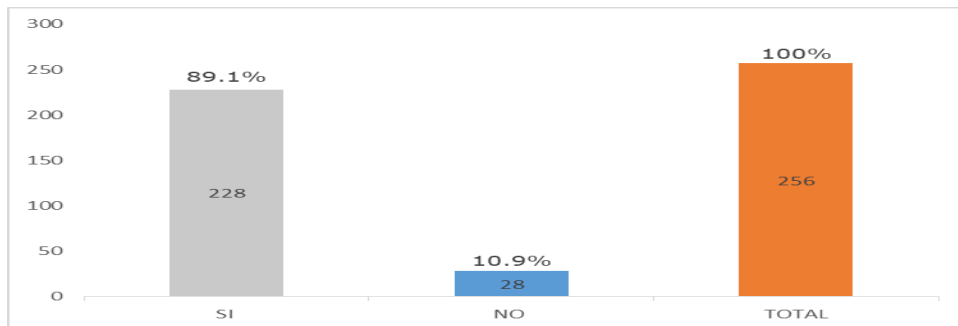
ELECTRODOMÉSTICOS **MUEBLES PARA EL HOGAR**
TECNOLOGÍA **ROPA Y ACCESORIOS**

UNIFORMIDAD

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

**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE UTILIZAN EL SISTEMA DE
CONSIGNACIÓN PLAN SEPARE**

SI	228	89.1%
NO	28	10.9%
TOTAL	256	100%



De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 89.1% utiliza el sistema de plan separe como estrategia de venta, mientras que el 10.9% no lo utiliza.

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

**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE LE RESERVAN EL
ARTÍCULO AL COMPRADOR QUE LO HA SEPARADO**

SI	256	100%
NO		
TOTAL	256	100%

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**



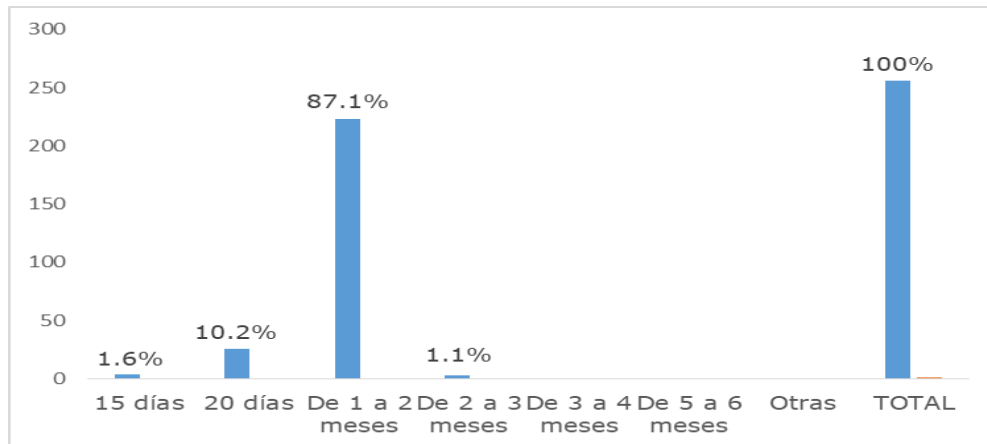
De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 100% le reserva el artículo al comprador siempre y cuando no haya contratiempos en el cumplimiento de pago y tiempo.

3. ¿Hasta por cuánto tiempo tiene este derecho?

POR CUENTO ES EL TIEMPO QUE SE LE TIENE SEPARADO UN ARTÍCULO A UN COMPRADOR

15 días	4	1.6%
20 días	26	10.2%
De 1 a 2 meses	223	87.1%
De 2 a 3 meses	3	1.1%
De 3 a 4 meses		
De 5 a 6 meses		
Otras		
TOTAL	256	100%

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPARE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**



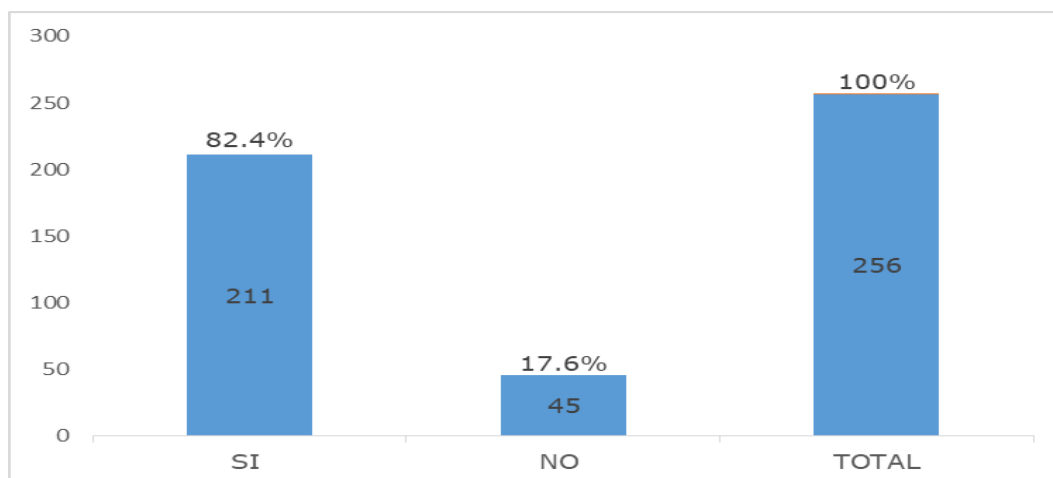
De los 256 establecimientos comerciales el 87.1% es el tiempo promedio que resalta sostener el artículo separado para el comprador pero acá influyó mucho el sector de electrodomésticos y muebles para el hogar, ya que en el sector de la tecnología y ropa para dama y caballero el promedio de tiempo no es superior a 30 días, es por eso que el 10.2% es el porcentaje que sigue en cuanto a 20 días promedio de tiempo de reservar el artículo para el comprador.

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

PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE SOSTIENEN EL PRECIO DEL ARTÍCULO UNA VEZ SEA SEPARADO POR PARTE DEL COMPRADOR

SI	211	82.4%
NO	45	17.6%
TOTAL	256	100%

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SE PUEDE SER CONSIDERADO COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**



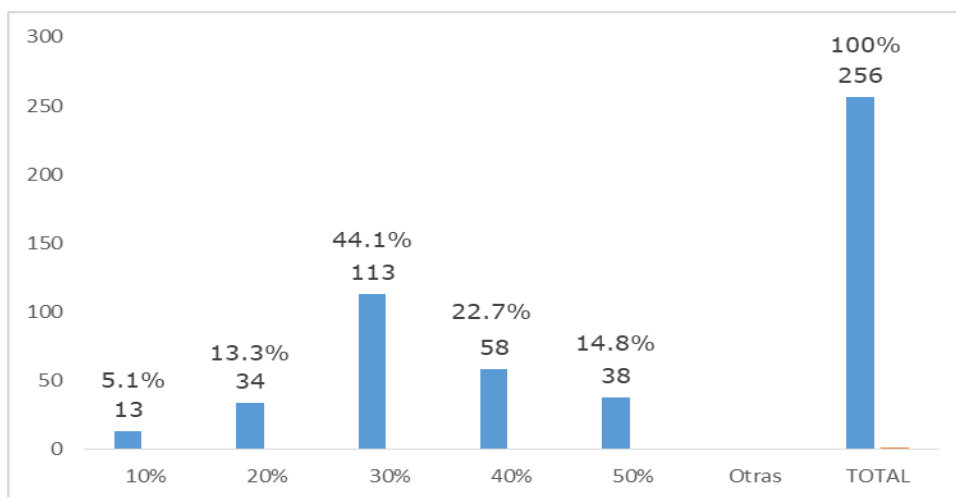
De los 256 establecimientos encuestados el 82.4% afirmó que si le sostiene el precio al comprador en el sistema de compra plan separate, que solamente el 17.6% de los encuestados afirmaron que no se le sostiene el precio del artículo al comprador, la razón cuando se excede en el tiempo de pago de lo pactado en el acuerdo de compra en el monto del saldo para ya retirar el artículo del establecimiento comercial.

5. ¿Con que porcentaje se reserva el artículo?

PORCENTAJE CON QUE SE SEPARA EL ARTÍCULO POR PARTE DEL COMPRADOR ANTE EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL

10%	13	5.1%
20%	34	13.3%
30%	113	44.1%
40%	58	22.7%
50%	38	14.8%
Otras		
TOTAL	256	100%

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARE PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ



De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 44.1% fue la respuesta más significativa al porcentaje con que se puede separar un artículo para su posterior adquisición por parte del comprador referente al 30% de su valor total, le siguió en su orden el 22.7% para un 40% de su valor total y el 14.8% para un 50% de su valor total.

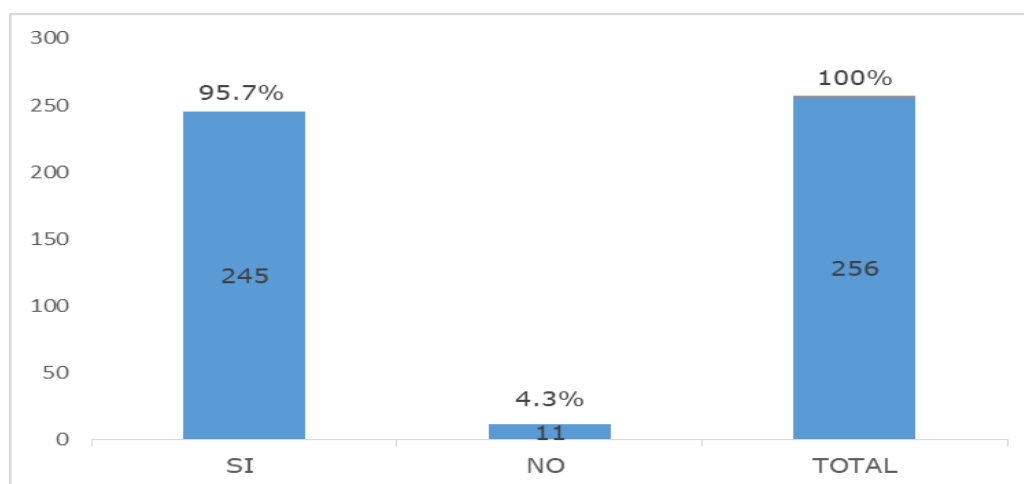
REITERACION

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

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE
MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE LE RESPETAN EL PRECIO Y
EL TIEMPO DEL ARTÍCULO SEPARADO POR PARTE DEL COMPRADOR**

SI	245	¿Por qué	POLÍTICA DEL ESTABLECIMIENTO	95.7%
NO	11	¿Por qué	Varía de acuerdo al cliente (Antigüedad, habitualidad), otros consideran que cuando el artículo tiene un precio demasiado alto se puede separar con un porcentaje menor y darle mayor tiempo para pagarlo.	4.3%
TOTAL	256			100%



De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 95.7% consideran que el comprador cancela el mismo porcentaje del valor del artículo y se le reserva el mismo tiempo señalado, solamente el 4.3% de los establecimientos comerciales manifiestan que si puede variar de acuerdo al comprador y su sentido de pertenencia con el establecimiento comercial.

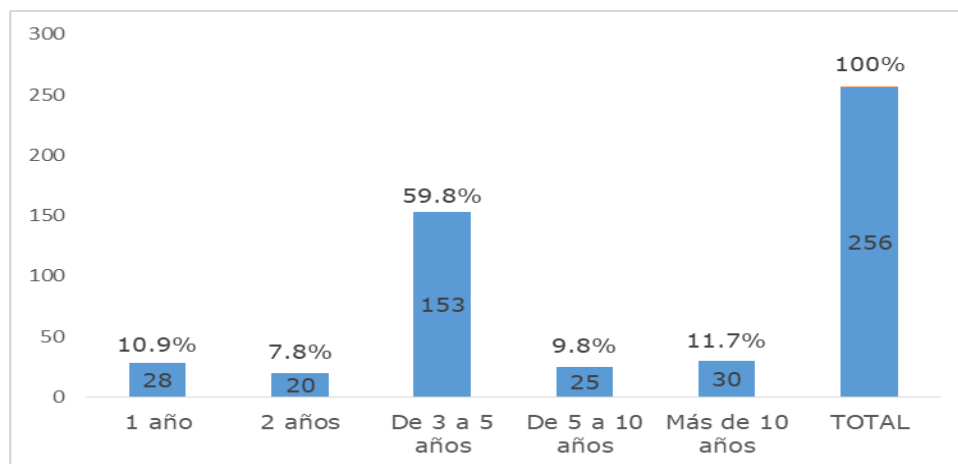
**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

VIGENCIA

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

**TIEMPO QUE EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL LLEVA EN AÑOS
PRÁCTICANDO EL SISTEMA DE COMPRAVENTA PLAN SEPRE**

1 año	28	10.9%
2 años	20	7.8%
De 3 a 5 años	153	59.8%
De 5 a 10 años	25	9.8%
Más de 10 años	30	11.7%
TOTAL	256	100%



De los 256 establecimientos comerciales encuestados con el 59.8% son los que destacan el tiempo de llevar en promedio 5 años con el sistema de compraventa plan sepre, le siguen en su orden 11,7% más de 10 años, 9.8% de 5 a 10 años, el 10,9% con un año de tiempo en el sistema de compraventa.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPARE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

8. ¿En qué temporada del año considera usted que los clientes utilizan más el sistema de venta por plan separe?

**TEMPORADA QUE EL ESTABLECIMIENTO OFRECE EL SISTEMA DE
COMPRAVENTA PLAN SEPARE AL COMPRADOR**

Todo el año	256	100%
Diciembre		
Otras		
TOTAL	256	100%



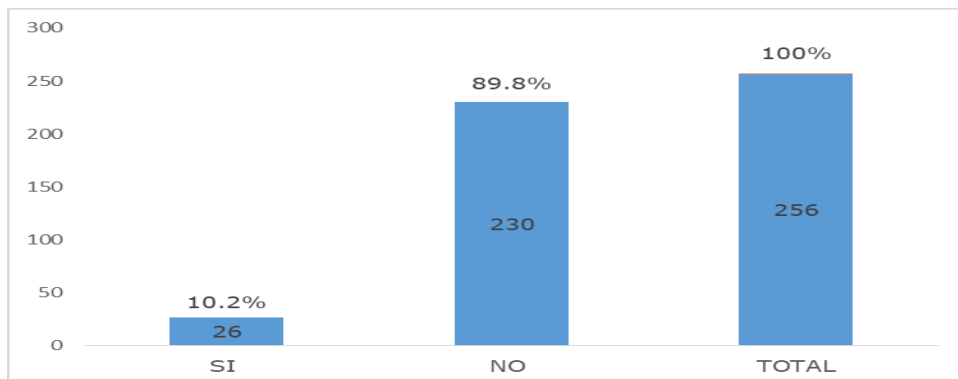
Como puede verse el sistema de compraventa plan separe se desarrolla durante todo el año, el 100% de los 256 establecimientos comerciales encuestados así lo manifestaron.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPARE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

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

**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE DEVUELVEN O NO EL
DINERO CUANDO EL COMPRADOR SE RETRACTA DE NO COMPRAR EL
ARTÍCULO DEFINITIVAMENTE**

SI	26	10.2%
NO	230	89.8%
TOTAL	256	100%



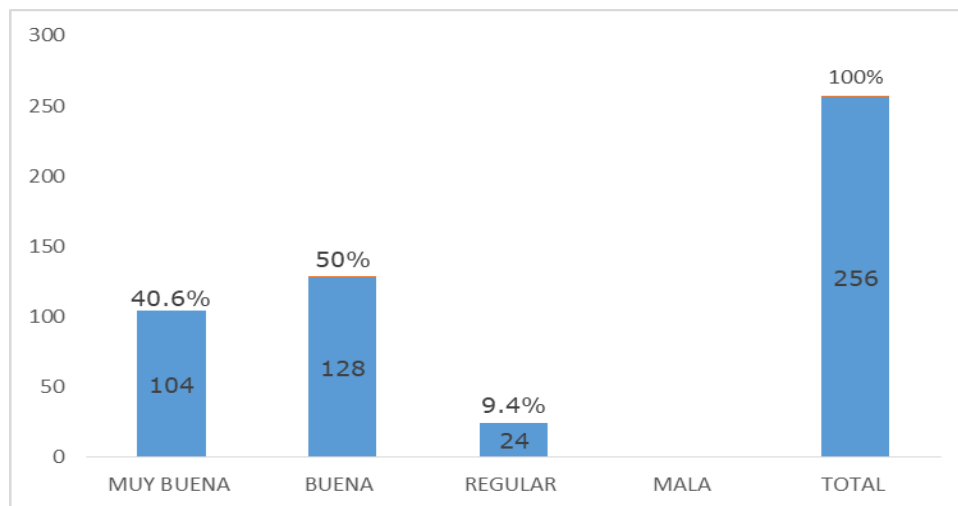
¿Qué hacen al respecto? Se le ofrece cambio por otro artículo del establecimiento comercial; se le da un saldo a favor por el valor cancelado durante el plan sepape, para que lo haga efectivo en el establecimiento. Cuando se le hace efectiva la entrega del dinero, algunos almacenes cobran un 10% por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

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

10. ¿Qué tan efectiva la estrategia de venta por plan sepre para aumentar el número de clientes de su negocio?

**PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS QUE VEN EN EL SISTEMA DE
COMPRAVENTA PLAN SEPRE UN AUMENTO DE SUS VENTAS-
COMPRADORES O NO**

MUY BUENA	104	40.6%
BUENA	128	50%
REGULAR	24	9.4%
MALA		
TOTAL	256	100%



ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 50% consideran que la estrategia de venta es efectiva beneficiando a compradores y vendedores, de igual manera el 40.6% así lo considera y solamente el 9.4% refiere a que se le han presentado algunos inconvenientes con el sistema como tener que devolver el dinero de separación del artículo, el comprador no cumplir con el acuerdo en algunos casos.

PUBLICIDAD

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

PORCENTAJE CON QUE SE CONOCE EL SISTEMA DE COMPRAVENTA PLAN SEPRE EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL

SI	256	100%
NO		
TOTAL	256	100%



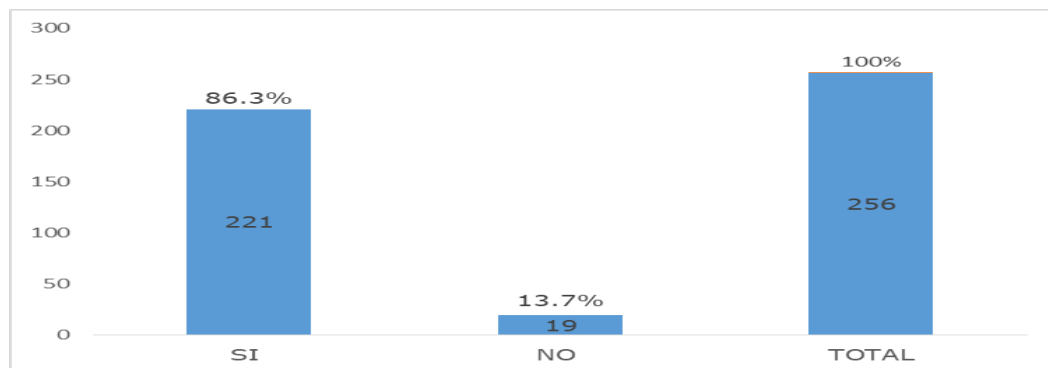
**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPRE PUEDE SER CONSIDERA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 100% considera que la práctica mercantil es conocida por todo el sector como un referente de venta el uso de compraventa de artículos en la actividad comercial.

12. ¿Utiliza herramientas publicitarias para dar a conocer a sus clientes el sistema de venta por plan separe?

PORCENTAJE DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES QUE UTILIZAN ESTRATEGIAS DE PUBLICIDAD PARA DAR A CONOCER EL SISTEMA DE COMPRAVENTA PLAN SEPRE

SI	221	86.3%
NO	19	13.7%
TOTAL	256	100%



De los 256 establecimientos comerciales encuestados el 86.3% si utiliza herramientas publicitarias para dar a conocer a sus clientes el sistema de compraventa plan separe mediante escrita (folletos, plegables), medio informático (aplicaciones o plataformas) como lo hace almacenes Éxito, Homecenter, y por el mismo sentido de costumbre en la actividad de compraventa comercial. Solamente el 13.7% no considero utilizar tipo de herramienta alguna publicitaria.

ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN SEPARE PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ

CONCLUSION ESTUDIO DE VERIFICACIÓN

La Cámara de Comercio de Duitama en cumplimiento de la función establecida en la legislación numeral 5 del artículo 85 del Código de Comercio, numeral 4 del Decreto 2042 de 2014 y ahora el artículo 2.2.2.38.1.4 del decreto 1074 de 2015, y luego de haber adelantado un trabajo de investigación jurídica y estadística, se verificó que la práctica que se pretende certificar como costumbre mercantil no es contraria a la ley comercial, que es pública, uniforme y reiterada en los municipios de Duitama, Paipa y Soatá, municipios que hacen parte de la jurisdicción de la Cámara de comercio para la fecha en que se realiza la investigación y las personas que participan en ella la entienden como obligatoria cuando no han convenido algo diferente

Teniendo en cuenta que el Código de Comercio señala que una costumbre mercantil para que sea válida debe cumplir con los criterios de uniformidad, vigencia, reiteración, obligatoriedad y publicidad y que cada uno de estos requisitos deben arrojar un 70% de respuestas afirmativas para declararse aprobada.

De acuerdo a las encuestas realizadas podemos concluir que la costumbre mercantil COMPRAVENTA POR SISTEMA DE PLAN SEPARE; es **uniforme** porque es ejecutada por el 89.1% de un sector económico; comerciantes de almacenes de electrodomésticos, muebles para el hogar, ropa, calzado y accesorios para dama y caballero; es **reiterada** por un 95.7% manteniendo el porcentaje y el tiempo señalado para el retiro del artículo.

**ESTUDIO DE VERIFICACIÓN SI LA PRÁCTICA COMERCIAL
CONTRATO DE COMPRAVENTA POR EL SISTEMA DEL PLAN
SEPAE PUEDE SER CONSIDERADA COMO COSTUMBRE MERCANTIL
EN LOS MUNICIPIOS DE DUITAMA, PAIPA Y SOATÁ**

Vigente porque es practicada actualmente. **Pública** porque es conocida por el 100% de personas que la practican y es **obligatoria** porque el 87.1% de las personas que utilizan esta estrategia de venta le dan de 1 a 2 meses de reserva del artículo al comprador y si el comprador se retracta el vendedor no hace devolución de dinero, Se le ofrece cambio por otro artículo del establecimiento comercial; se le da un saldo a favor por el valor cancelado durante el plan separe, para que lo haga efectivo en el establecimiento. Cuando se le hace efectiva la entrega del dinero, algunos almacenes cobran un 10% por retracto en el plan separe.