



PAGO DE COMISIÓN O PORCENTAJE POR LA INTERMEDIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES USADOS.

OBJETIVO ESPECÍFICO

Determinar si es costumbre mercantil que se pague una comisión o porcentaje por la intermediación en la compraventa de automotores usados.

RECOPIACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Grupo objetivo investigado:

Personas Naturales, Jurídicas y Establecimientos de Comercio ubicados en Neiva, que ejercen la actividad comercial de compra venta de vehículos usados (CIU 4512).

Método de investigación:

Muestreo.

Metodología utilizada:

Encuesta estructurada con aplicación personalizada.

Marco de investigación:

Se tomó como marco de referencia para la investigación, la base de datos de los Registros Públicos de la Cámara de Comercio de Neiva, de aquellas empresas que ejercen la actividad de compraventa de vehículo usados y tienen matrícula mercantil vigente, existiendo en total de 25 registrados en Neiva.

Muestra seleccionada:

De las empresas inscritas, 13 de ellas fueron encuestadas, teniendo en cuenta que las 12 restantes, a pesar de tener matrícula mercantil vigente, algunas en la actualidad no ejercen la actividad y otros venden vehículos automotores nuevos, o no dieron respuesta a la encuesta.

Período de recolección: 05 al 15 de noviembre de 2013.

RESULTADOS

La metodología adoptada por la Cámara de Comercio de Neiva, exige que las preguntas estén relacionadas con la verificación de los requisitos establecidos para identificar si una práctica puede ser considerada costumbre mercantil, identificando si la misma es uniforme, reiterada, obligatoria, pública y vigente. Se tiene previsto que el resultado debe arrojar un porcentaje mínimo del 70%, para efectos de que sea certificable como costumbre mercantil.

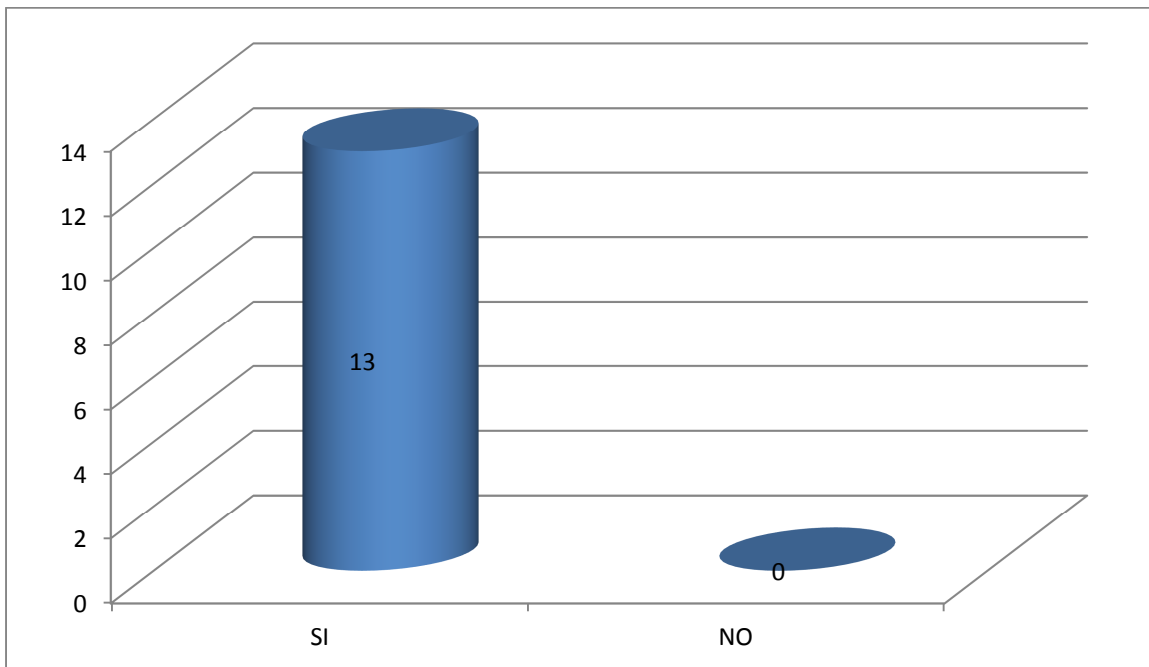
VERIFICACIÓN DE LOS REQUISITOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Uniformidad: De acuerdo con los datos que arroja la encuesta aplicada, el 100% de las empresas encuestadas indicó que cobra un porcentaje o comisión por la intermediación en la compraventa de automotores usados.

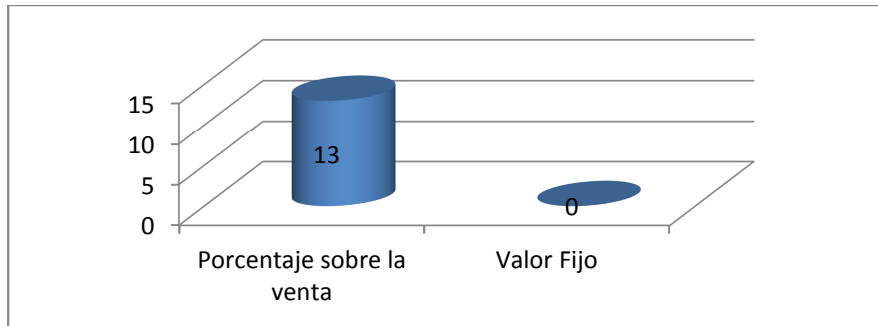
A su vez, el 100% de los encuestados contestó que la modalidad de pago que se utiliza es el de un porcentaje sobre la venta del automotor, el cual oscila principalmente entre el 1% y el 3%, según lo afirmó el 84,62% de los empresarios.

De otro lado, el 76,92% de los encuestados manifestó el quien paga el porcentaje de comisión es el vendedor.

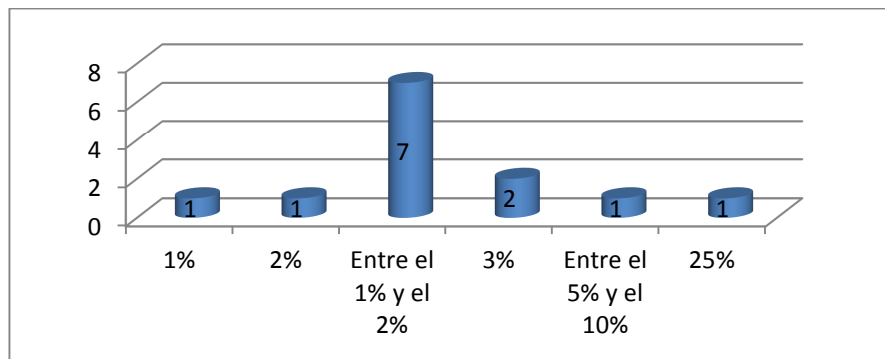
1. ¿Cobra un porcentaje o comisión por la intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados?



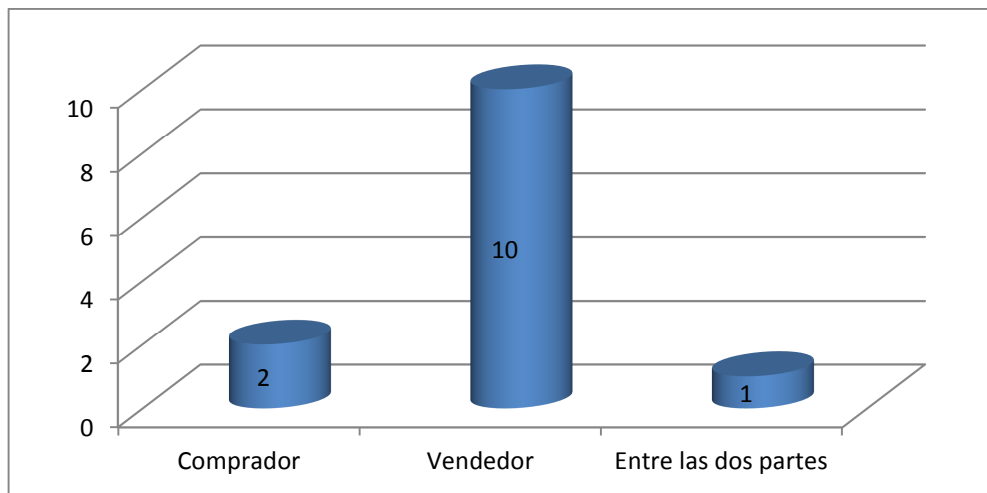
2. ¿Qué modalidad de pago utiliza como intermediario en la compraventa de un vehículo automotor usado?



¿Cuánto?



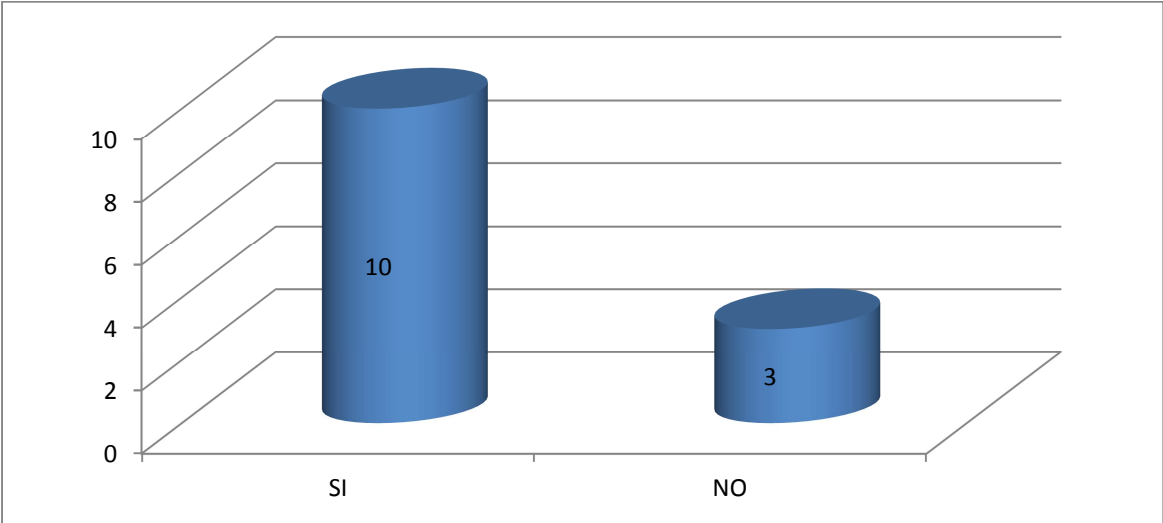
3. ¿Quién paga la comisión?



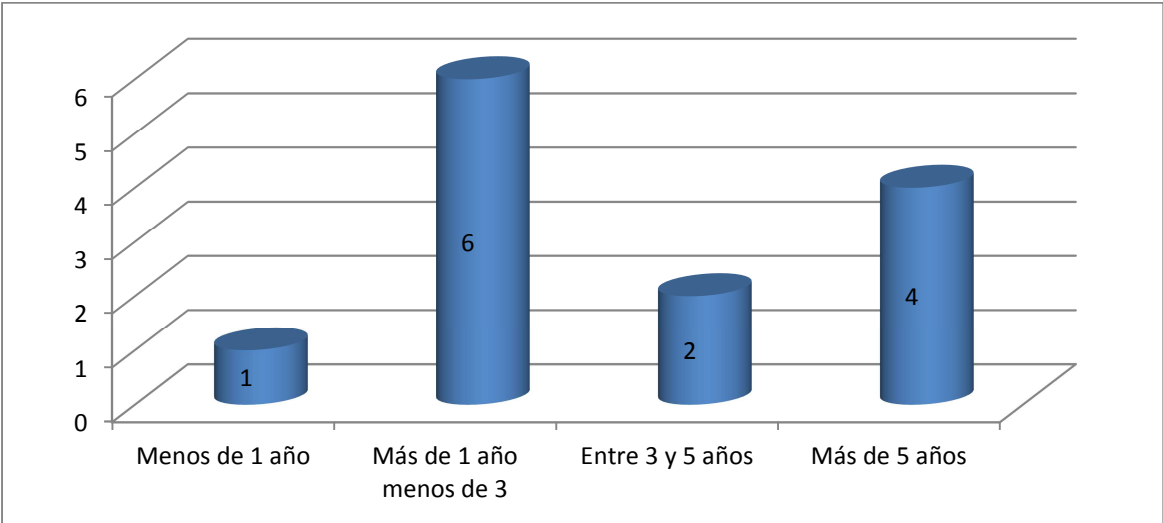
Reiteración. El 76,92% de los encuestados afirma que la práctica de cobrar una comisión sobre la venta, se efectúa siempre de la misma forma.

De acuerdo con la información que arroja la encuesta, se observa que esta práctica mercantil viene aplicándose hace menos de un año por el 7,69% de los encuestados, entre uno y tres años por el 46,15%, hace más de tres años y menos de cinco por el 15,38%, y hace más de 5 años por el 30,77% de los empresarios.

4. ¿El cobro de la comisión o porcentaje siempre se efectúa de la misma forma?

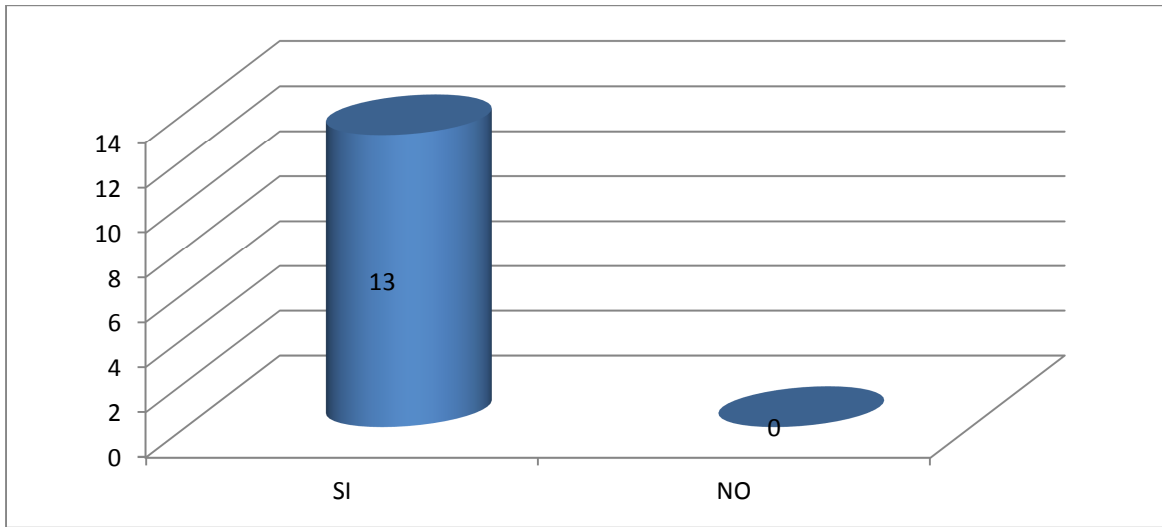


5. ¿Desde hace cuánto tiempo viene ejerciendo esta actividad, bajo la modalidad de cobro de una comisión o porcentaje por la intermediación en la compraventa de vehículo automotor usado?



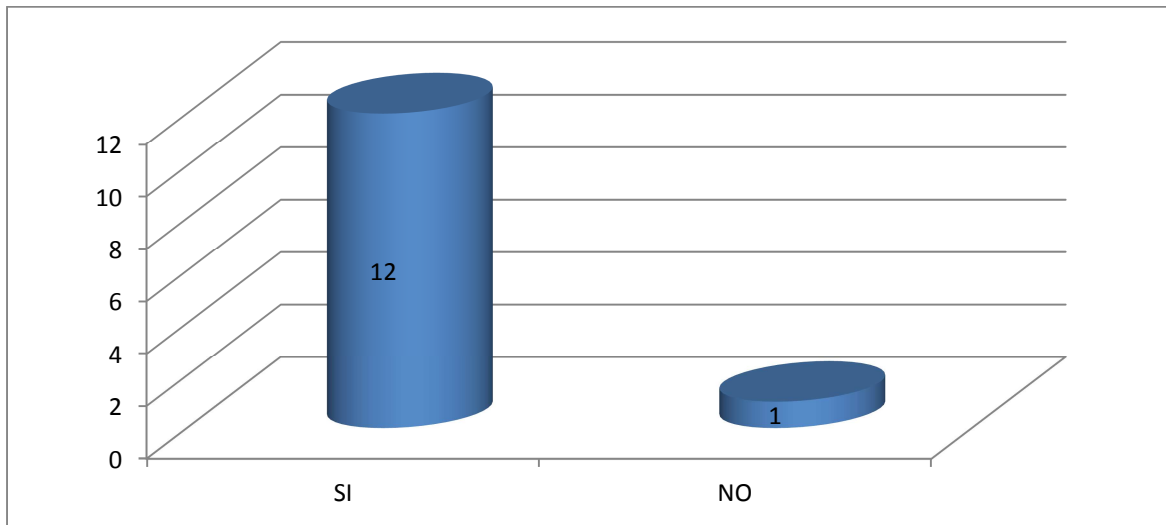
Cierta u obligatoria. El 100% de los encuestados considera que es obligatorio que por la intermediación en la compraventa de automotores usados se reconozca una comisión o porcentaje sobre la venta.

6. ¿Considera que es obligatorio que en cada intermediación en la compraventa de vehículo automotor usado se le reconozca una comisión o porcentaje?



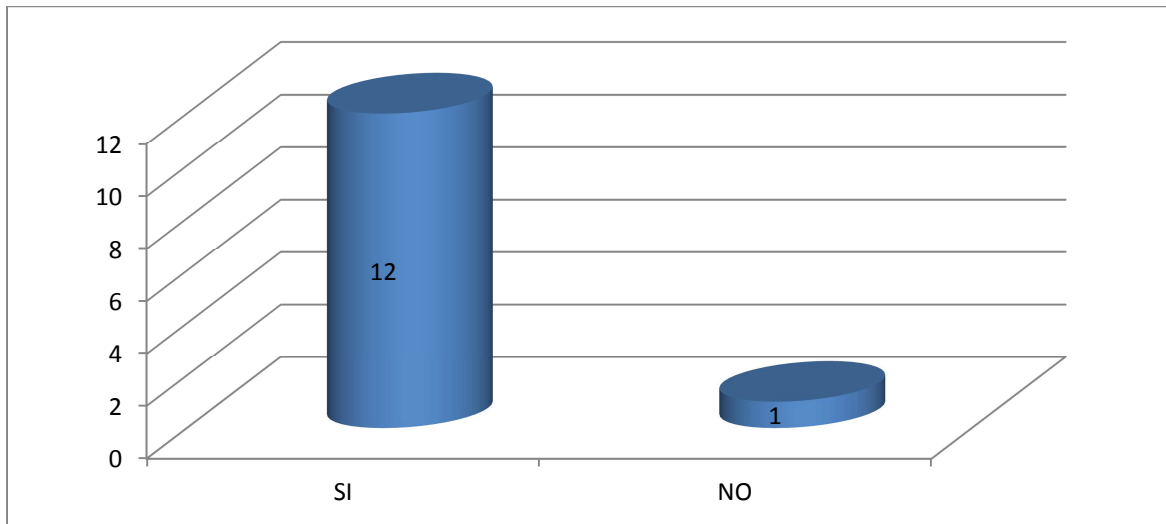
Vigencia. El 92,31% de los encuestados afirma que la práctica de cobrar una comisión o porcentaje por la intermediación en la compraventa de automotores usados se encuentra vigente.

7. ¿En este momento se encuentra vigente el cobro de una comisión por la intermediación en la compraventa de automotores usados, bajo las condiciones antes contestadas?



Publicidad. El 92,31% de los encuestados considera que esta práctica es utilizada por todas las personas que cobran un porcentaje o comisión por la compraventa de automotores usados.

8. ¿Considera que esta práctica es utilizada por todas las personas que cobran una comisión o porcentaje por la intermediación en la compraventa de vehículo automotor usado?



CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL:

La Cámara de Comercio de Neiva en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio, y luego de haber adelantado la investigación jurídica y estadística en la cual se verificó que la práctica mercantil de cobrar una comisión o porcentaje por la intermediación en la compraventa de automotores usados, cumple los requisitos de ley y encuentra viable certificarla como **costumbre mercantil**.

Es costumbre mercantil en Neiva que se cobre un porcentaje por la intermediación en la compraventa de vehículos automotores usados, con cargo al vendedor, la cual oscila entre el 1% y el 3%.