

Junta Directiva

Por los Comerciantes

Principales

Francisco Eslava Mocha
Jaime Orlando Ángel
Germán Barrera Pinto
Santos Armando Velandia S.

Suplentes

Daniel Landinez Martínez
Freidman Meneses Gómez
Oscar Hincapié Sierra

Por el Gobierno

Luis F. Pérez Salamanca
Pedro Nel Calderón Fonseca

Luís Álvaro Sanabria Díaz

Presidente Ejecutivo

Raúl Yeraldo Barón Pirabán

Cámara de Comercio de Casanare

Diagonal 16 No. 14-08
Tel.: PBX 6357656
E-mail: yccc@telecom.com.co
www.cccasanare.com

Introducción

En cada uno de los sectores generadores de ingresos se han desarrollado una serie de actividades reguladas por las leyes y normas de los diferentes niveles, nacional, regional y local, con las cuales se busca que se lleguen a acuerdos formales de manera justa. Sin embargo, otras actividades, especialmente de tipo mercantil, son aplicadas por acuerdos entre las partes participantes de los hechos mercantiles, que no obedecen a la Ley, pero que por simple generalización son aplicados por los miembros de un grupo económico particular.

En atención a estos casos, el Código de Comercio dedica una parte fundamental a la manera de establecer de manera objetiva, aquellos actos de tipo mercantil que se celebran de manera generalizada, y que son asumidos por la población como un hecho cierto. Para la recolección y corroboración de esta información, encarga a las Cámaras de Comercio existentes, a recolectar aquellas actividades que por ser aceptadas e incorporadas dentro de las costumbres de los actores en la actividad comercial, pueden regular de manera indirecta, el bien actuar de los agentes comerciales que intervengan.

Cumpliendo esta función, la Cámara de Comercio de Casanare, ha dedicado sus esfuerzos en recopilar aquellas actividades que por presentarse de manera generalizada y reiterativa en un tiempo determinado, pueden tomar la forma de normas regulatorias para la comercialización de productos o servicios; tales como el arrendamiento de inmuebles destinados para la actividad comercial.

Con esto y a través de este estudio, se espera, recolectar las actividades que por su aplicación pueden ser consideradas como Costumbre Mercantil, a la luz del Código de Comercio y del Código Civil, como soporte a la certificación de estas por parte de la Cámara de Comercio de Casanare.

Marco Jurídico

La sociedad a fin de regular las acciones de sus componentes, personas, y sociedades, ha encontrado expresiones formales como los son las normas y leyes emanadas de los cuerpos legislativos creados para tal fin. Sin embargo, otras expresiones derivadas de las conductas repetitivas y aceptadas de manera generalizada, se convierten en una costumbre y como tal cumplen la función de regulación en el sector que se apliquen.

En el sector mercantil, la costumbre se define como 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. Dicho código, a fin de dar propiedad a esta expresión determina su Título Preliminar, artículo 3º, 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 en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella [...]». Por su parte, el artículo 5º, establece que la costumbre mercantil cumple con una función adicional, que es la de servir para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio al momento de interpretar los actos y convenios mercantiles.

Con estos parámetros, la Costumbre Mercantil adquiere la misma autoridad de la ley comercial, en los casos que cumpla lo antes mencionado, manteniendo una subordinación especial a la misma, ya que solo reemplaza en los casos que no son regulados expresamente por la ley y con la pretensión de establecer o definir el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio e interpretar los actos y convenios mercantiles.

Con el ánimo de reconocer en la dinámica mercantil, la aplicación de prácticas susceptibles de ser consideradas como costumbre mercantil, el estatuto Mercantil en su artículo 86, faculta a las Cámaras de Comercio para la recolección y posterior certificación de las costumbres mercantiles identificadas. Así, la existencia de la costumbre mercantil se prueba mediante el testimonio de cinco comerciantes idóneos inscritos en el registro mercantil, la copia auténtica de de dos decisiones judiciales definitivas y la certificación de la Cámara y Comercio con jurisdicción comprobada en la zona geográfica donde se establece la costumbre.

Marco Jurídico

La sociedad a fin de regular las acciones de sus componentes, personas, y sociedades, ha encontrado expresiones formales como los son las normas y leyes emanadas de los cuerpos legislativos creados para tal fin. Sin embargo, otras expresiones derivadas de las conductas repetitivas y aceptadas de manera generalizada, se convierten en una costumbre y como tal cumplen la función de regulación en el sector que se apliquen.

En el sector mercantil, la costumbre se define como 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. Dicho código, a fin de dar propiedad a esta expresión determina su Título Preliminar, artículo 3º, 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 en el lugar donde hayan de cumplirse las prestaciones o surgido las relaciones que deban regularse por ella [...]». Por su parte, el artículo 5º, establece que la costumbre mercantil cumple con una función adicional, que es la de servir para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio al momento de interpretar los actos y convenios mercantiles.

Con estos parámetros, la Costumbre Mercantil adquiere la misma autoridad de la ley comercial, en los casos que cumpla lo antes mencionado, manteniendo una subordinación especial a la misma, ya que solo reaplica en los casos que no son regulados expresamente por la ley y con la pretensión de establecer de definir el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio e interpretar los actos y convenios mercantiles.

Con el ánimo de reconocer en la dinámica mercantil, la aplicación de prácticas susceptibles de ser consideradas como costumbre mercantil, el estatuto Mercantil en su artículo 86, faculta a las Cámaras de Comercio para la recolección y posterior certificación de las costumbres mercantiles identificadas. Así, la existencia de la costumbre mercantil se prueba mediante el testimonio de cinco comerciantes idóneos inscritos en el registro mercantil, la copia auténtica de de dos decisiones judiciales definitivas y la certificación de la Cámara y Comercio con jurisdicción comprobada en la zona geográfica donde se establece la costumbre.

Para cumplir con esta función, se establecen las características contenidas en las prácticas mercantiles que las identifican como costumbre mercantil. De acuerdo con las normas señaladas, se identifican dos grupos de elementos:

1. Elementos de tipo externo, los cuales consisten en la existencia de una práctica o conducta mercantil general, pública, reiterada y uniforme, en una época y dentro de una zona territorial determinada.
 - ◆ **La generalidad** se refiere al hecho que la práctica o conducta debe encontrarse lo suficientemente extendida dentro del grupo social concreto en el cual encuentra arraigo.
 - ◆ **La publicidad** se refiere a que la práctica o conducta respectiva se realice sin el más mínimo asomo o pretensión de clandestinidad, de tal manera que no sea objeto de ocultamiento alguno.
 - ◆ **La reiteración** es un elemento temporal, referente a la extensión de la práctica en el tiempo.
 - ◆ **La uniformidad** se refiere a que la práctica es la misma en todos los casos, de tal suerte que presenta siempre un contenido idéntico y un mismo sentido.

Finalmente, debe tenerse presente que toda práctica social se desarrolla en un **ámbito temporal y geográfico determinado**, sobre los cuales habrá de indagarse — a efectos de su determinación — en la respectiva tarea de recopilación: ámbito territorial y tiempo desde el cual se desarrolla la práctica constitutiva de la costumbre. El ámbito territorial debe corresponder a la jurisdicción de la Cámara de Comercio que desarrolla el proceso de recopilación.

2. Elementos de tipo interno son los que identifican la costumbre como tal y la separan del concepto de hábito, ya que estos son una práctica reiterada pero sin conciencia de obligatoriedad. El elemento "opinio juris" identifica a la costumbre por la conciencia existente en el grupo social que la practica, sobre la obligatoriedad jurídica de la misma.

En cuanto al alcance geográfico que tiene la costumbre mercantil, puede establecerse que esta puede ser de índole **local** cuando esta se practica solo en una región determinada y es certificada por la Cámara de Comercio que tiene jurisdicción en la zona; **general** cuando es observada y conocida en todo el territorio, se puede decir que son costumbres de aplicabilidad nacional; **extranjeras** cuando se aplican en otro país; e **internacionales** cuando son observadas y aceptadas en varios países.

Costumbre Mercantil de Arrendamiento de Locales Comerciales en Casanare

1. Justificación

El Sector inmobiliario en cuanto al los establecimientos comerciales, en Casanare ha tenido un amplio desarrollo durante la última década, debido al crecimiento demográfico y al desarrollo económico y de infraestructura, siendo este uno de los sectores generadores de empleo y dinamizando el mercado de bienes raíces para uso comercial.

La Cámara de Comercio de Casanare, considerando que los agentes que intervienen en este mercado, mantienen comportamientos tendientes a la generalización y a fin de identificar estas prácticas, realiza este trabajo investigativo, a través de la Lonja de Propiedad Raíz de Yopal y Casanare, de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio, y el cual servirá de herramienta probatoria para certificar las costumbres mercantiles que se identifiquen plenamente, en los resultados que este arroje.



Costumbre Mercantil de Arrendamiento de Locales Comerciales en Casanare

1. Justificación

El Sector inmobiliario en cuanto al los establecimientos comerciales, en Casanare ha tenido un amplio desarrollo durante la última década, debido al crecimiento demográfico y al desarrollo económico y de infraestructura, siendo este uno de los sectores generadores de empleo y dinamizando el mercado de bienes raíces para uso comercial.

La Cámara de Comercio de Casanare, considerando que los agentes que intervienen en este mercado, mantienen comportamientos tendientes a la generalización y a fin de identificar estas prácticas, realiza este trabajo investigativo, a través de la Lonja de Propiedad Raíz de Yopal y Casanare, de conformidad con lo establecido en el Código de Comercio, y el cual servirá de herramienta probatoria para certificar las costumbres mercantiles que se identifiquen plenamente, en los resultados que este arroje.



2. Objetivos

Identificar y caracterizar la costumbre mercantil en el sector inmobiliario del departamento de Casanare, aplicado a los establecimientos de comercio, a través de la recolección de información de primera mano en los principales municipios del departamento, considerados como los de mayor actividad comercial.

2.1. Objetivos Específicos

- ☐ Establecer las actividades que son comúnmente reconocidas por parte de la comunidad mercantil, en costumbre mercantil de arrendamiento de establecimientos comerciales.
- ☐ Definir los comportamientos generalizados por parte de los propietarios, en la constitución de contratos mercantiles sobre establecimientos comerciales de compra – venta y de arrendamiento.
- ☐ Caracterizar las principales actividades, susceptibles de ser certificadas como costumbre mercantil, ejercidas tanto por los agentes inmobiliarios, como por los propietarios, en las transacciones cuyo objetivo involucre a los establecimientos comerciales.

CERTIFICACIÓN de la Costumbre Mercantil de Arrendamiento de Locales Comerciales en Casanare

Una vez evaluados los resultados de la investigación, en los cuales se pudo establecer que las prácticas identificadas en esta actividad, no contradicen la Ley para la fecha en que la certificación fue aprobada, que los hechos constitutivos de la misma son publicados, uniformes y reiterados en el territorio del departamento de Casanare y que las personas que realizan dichas prácticas las entienden como obligatorias cuando no han convenido algo diferente. De acuerdo a lo anterior y en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código del Comercio.

LA CAMARA DE COMERCIO DE CASANARE CERTIFICA:

Que las siguientes prácticas son parte constitutiva de la actividad de arrendamiento de bienes de inmuebles para establecimientos comerciales en el departamento de Casanare y la forma acostumbrada y aceptada por quienes las practican son tal como se describen a continuación:



1. Preferencia de arrendatarios para acceder a un inmueble comercial

La Costumbre

Se realizan directamente con el propietario del bien inmueble.

2. Formalización de los contratos de arrendamiento.

La Costumbre

La formalización de los contratos de arrendamiento la realizan directamente con el propietario del inmueble.

CERTIFICACIÓN de la Costumbre Mercantil de Arrendamiento de Locales Comerciales en Casanare

Una vez evaluados los resultados de la investigación, en los cuales se pudo establecer que las prácticas identificadas en esta actividad, no contradicen la Ley para la fecha en que la certificación fue aprobada, que los hechos constitutivos de la misma son publicados, uniformes y reiterados en el territorio del departamento de Casanare y que las personas que realizan dichas prácticas las entienden como obligatorias cuando no han convenido algo diferente. De acuerdo a lo anterior y en cumplimiento de la función establecida en el numeral 5 del artículo 86 del Código del Comercio.

LA CAMARA DE COMERCIO DE CASANARE CERTIFICA:

Que las siguientes prácticas son parte constitutiva de la actividad de arrendamiento de bienes de inmuebles para establecimientos comerciales en el departamento de Casanare y la forma acostumbrada y aceptada por quienes las practican son tal como se describen a continuación:



1. Preferencia de arrendatarios para acceder a un inmueble comercial

La Costumbre

Se realizan directamente con el propietario del bien inmueble.

2. Formalización de los contratos de arrendamiento.

La Costumbre

La formalización de los contratos de arrendamiento la realizan directamente con el propietario del inmueble.

3. Tiempo estipulado para el pago del arrendamiento

La Costumbre

El tiempo estipulado por los propietarios de los inmuebles para la realización de los pagos mensuales, es mes adelantado durante los primeros cinco días calendario del mes.

4. Forma de pago del arrendamiento.

La Costumbre

Los arrendatarios realizan el pago directamente al propietario en efectivo.

Observaciones

Estas costumbres solo pueden invocarse como fuente de derecho cuando no exista una estipulación contractual sobre la misma obligación a la que se refieran prácticas mencionadas. En consecuencia, las personas que realizan estas prácticas dentro de la jurisdicción del departamento de Casanare, conservan autonomía para convertir algo distinto o diferente a las prácticas certificadas como costumbre.

Fecha de Expedición

La presente certificación se fundamenta en un investigación realizada entre Agosto y Diciembre de 2005

Dada en Yopal a los treinta (30) días del mes de enero de 2006


Raúl Yeraldo Barón Pirabán
 Presidente Ejecutivo

Metodología

1. Selección de los lugares de aplicación

Dentro de los pasos propuestos para la realización de la caracterización de la costumbre mercantil en el sector inmobiliario de Casanare aplicado a los establecimientos de comercio, se ha establecido la aplicación de las herramientas de recolección y análisis de la información en los principales municipios del departamento, que muestran un alto movimiento del sector comercial y donde tiene jurisdicción la Cámara de Comercio de Casanare, como son: Yopal, Aguazul, Villanueva, Paz de Ariporo, Tauramena, Monterrey y Trinidad.

De igual manera se identificaron dos poblaciones, dentro del sector inmobiliario, como sustrato para la recolección de la información:

Establecimientos Comerciales: permite establecer costumbres mercantiles tanto en la compra-venta como en el arrendamiento de inmuebles de uso comercial, considerando que estos, en su mayoría en el departamento no se realizan a través de un agente comercial.

Agentes Inmobiliarios: permite establecer costumbres mercantiles tanto en la compra-venta como en el arrendamiento de establecimientos de uso comercial, y que son establecidas como requerimientos para la prestación de los servicios por parte de los agentes inmobiliarios existentes en el departamento, e inscritos en la Cámara de Comercio de Casanare.

2. Selección de la herramienta de recolección

La herramienta utilizada para la recolección de la información es la *Encuesta* aplicada a las poblaciones arriba identificadas de manera aleatoria, por un grupo de encuestadores capacitados y entrenados.

Esta herramienta permite una fácil recolección de la información, de manera confiable y con preguntas dirigidas a comprobar que las costumbres mercantiles contiene las cinco características fundamentales de generalidad, publicidad, reiteración, uniformidad y que se desarrolle en un ámbito temporal y geográfico determinado que para el caso son los siete municipios arriba mencionados, del departamento de Casanare.

Metodología

1. Selección de los lugares de aplicación

Dentro de los pasos propuestos para la realización de la caracterización de la costumbre mercantil en el sector inmobiliario de Casanare aplicado a los establecimientos de comercio, se ha establecido la aplicación de las herramientas de recolección y análisis de la información en los principales municipios del departamento, que muestran un alto movimiento del sector comercial y donde tiene jurisdicción la Cámara de Comercio de Casanare, como son: Yopal, Aguazul, Villanueva, Paz de Ariporo, Tauramena, Monterrey y Trinidad.

De igual manera se identificaron dos poblaciones, dentro del sector inmobiliario, como sustrato para la recolección de la información:

Establecimientos Comerciales: permite establecer costumbres mercantiles tanto en la compra-venta como en el arrendamiento de inmuebles de uso comercial, considerando que estos, en su mayoría en el departamento no se realizan a través de un agente comercial.

Agentes Inmobiliarios: permite establecer costumbres mercantiles tanto en la compra-venta como en el arrendamiento de establecimientos de uso comercial, y que son establecidas como requerimientos para la prestación de los servicios por parte de los agentes inmobiliarios existentes en el departamento, e inscritos en la Cámara de Comercio de Casanare.

2. Selección de la herramienta de recolección

La herramienta utilizada para la recolección de la información es la *Encuesta* aplicada a las poblaciones arriba identificadas de manera aleatoria, por un grupo de encuestadores capacitados y entrenados.

Esta herramienta permite una fácil recolección de la información, de manera confiable y con preguntas dirigidas a comprobar que las costumbres mercantiles contiene las cinco características fundamentales de generalidad, publicidad, reiteración, uniformidad y que se desarrolle en un ámbito temporal y geográfico determinado que para el caso son los siete municipios arriba mencionados, del departamento de Casanare.

3. Diseño de la encuesta

En las variables de diseño de la encuesta se tuvieron en cuenta aquellas que permiten comprobar las características definidas de la costumbre mercantil, como son la uniformidad, publicidad, reiteración, obligatoriedad, generalidad, vigencia y pertenencia a la materia mercantil. Las costumbres a que se hace referencia en la encuesta han sido analizadas en cuanto a la conformidad y derecho a fin de que no se presenten irregularidades.

Se pretende con el análisis, comprobar que las costumbres mercantiles identificadas, se les pueda dar validez como ley comercial en el Departamento, a través de la Cámara de Comercio de Casanare y de conformidad con la Ley.

La encuesta se encuentra diseñada, de manera que el encuestado brinde información aplicada actualmente, de acuerdo a la experiencia real vivida, permitiendo que la información que se recolecta, sea veraz y corresponda a la realidad, asegurando que la costumbre mercantil que se identifique como tal se encuentre vigente, es este tiempo actual y en el espacio geográfico identificado como la zona de influencia de la Cámara de Comercio de Casanare.

4. Selección de la Muestra

El universo poblacional son los establecimientos de comercio que cuentan con la matrícula mercantil renovada en la Cámara de Comercio de Casanare.

Con esta consideración, se determina la realización de un muestreo aleatorio simple, de 120 encuestas y con distribución proporcional a la concentración de la actividad comercial en los municipios seleccionados.

En el caso de los agentes inmobiliarios, la encuesta se aplica a la población total, considerando que el número de agentes activos en la actividad inmobiliaria son pocos y se encuentran principalmente focalizados en la ciudad de Yopal, con una mínima representación en Aguazul y Villanueva.

5. Aceptabilidad de la Actividad mercantil como Costumbre Mercantil

De acuerdo al código de comercio, la aceptabilidad de las actividades mercantiles estudiadas, como Costumbre Mercantil, se da cuando son ejercidas por lo menos por cinco comerciantes legalmente constituidos y registrados ante la Cámara de Comercio que tenga jurisdicción. Por tanto, en la medición se tendrá en cuenta este parámetro, y adicionalmente, se considera aceptable, para que se cumplan las características de generalidad y reiteración de la aplicación de la actividad por los Establecimientos Comerciales una frecuencia del 70% de las respuestas.

Resultados Estadísticos

Con la aplicación de los resultados obtenidos en cada uno de los municipios, se puede realizar una caracterización general de las preferencias en cuanto a las actividades mercantiles de mayor uso por los establecimientos comerciales del departamento de Casanare, en lo concerniente al sector inmobiliario.

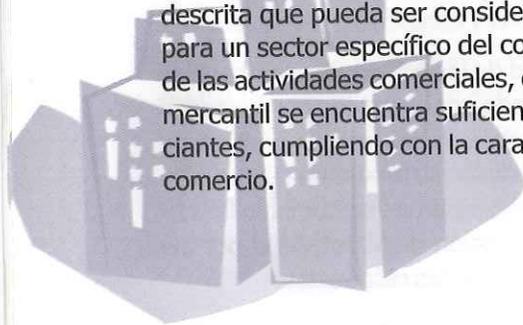
En primer lugar, se realiza el análisis de los resultados unificados en cuanto a las costumbres aplicadas por los establecimientos comerciales en Casanare, caracterizando los establecimientos comerciales en cuanto a sus actividades comerciales, ubicación y preferencia en cuanto a la propiedad del inmueble y con esto se realiza el análisis conjunto de cada una de las costumbres identificadas e indagadas en cada uno de los apartes de la herramienta de recolección aplicada.

En segundo lugar se realiza el análisis de los resultados obtenidos al indagar a los Agentes Inmobiliarios en cuanto a la aplicación de actividades comerciales del sector inmobiliario, en lo referente a los establecimientos comerciales.

Questionario utilizado en la costumbre mercantil aplicada a los establecimientos comerciales en el sector inmobiliario

Los establecimientos comerciales objeto de la encuesta en los siete municipios objeto del estudio, se encuentran en el **espacio geográfico delimitado** en el departamento de Casanare, zona que se encuentra bajo la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Casanare, y estas se aplican en el **tiempo** presente, de manera que lo aquí expuesto cumple esta característica descrita en el código de comercio.

De igual forma, en cuanto a los establecimientos comerciales encuestados, la escogencia de manera aleatoria, garantiza que se obtenga la información a partir de diferentes actividades comerciales, con lo cual se asegura que la característica descrita que pueda ser considerada como costumbre mercantil no sea válida solo para un sector específico del comercio, sino que sea aplicado por todo el universo de las actividades comerciales, de manera tal, que se comprueba que la costumbre mercantil se encuentra suficientemente extendida dentro del grupo de los comerciantes, cumpliendo con la característica de **generalidad** descrita en el código de comercio.



Resultados Estadísticos

Con la aplicación de los resultados obtenidos en cada uno de los municipios, se puede realizar una caracterización general de las preferencias en cuanto a las actividades mercantiles de mayor uso por los establecimientos comerciales del departamento de Casanare, en lo concerniente al sector inmobiliario.

En primer lugar, se realiza el análisis de los resultados unificados en cuanto a las costumbres aplicadas por los establecimientos comerciales en Casanare, caracterizando los establecimientos comerciales en cuanto a sus actividades comerciales, ubicación y preferencia en cuanto a la propiedad del inmueble y con esto se realiza el análisis conjunto de cada una de las costumbres identificadas e indagadas en cada uno de los apartes de la herramienta de recolección aplicada.

En segundo lugar se realiza el análisis de los resultados obtenidos al indagar a los Agentes Inmobiliarios en cuanto a la aplicación de actividades comerciales del sector inmobiliario, en lo referente a los establecimientos comerciales.

Cuestionario utilizado en la costumbre mercantil aplicada a los establecimientos comerciales en el sector inmobiliario

Los establecimientos comerciales objeto de la encuesta en los siete municipios objeto del estudio, se encuentran en el **espacio geográfico delimitado** en el departamento de Casanare, zona que se encuentra bajo la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Casanare, y estas se aplican en el **tiempo** presente, de manera que lo aquí expuesto cumple esta característica descrita en el código de comercio.

De igual forma, en cuanto a los establecimientos comerciales encuestados, la escogencia de manera aleatoria, garantiza que se obtenga la información a partir de diferentes actividades comerciales, con lo cual se asegura que la característica descrita que pueda ser considerada como costumbre mercantil no sea válida solo para un sector específico del comercio, sino que sea aplicado por todo el universo de las actividades comerciales, de manera tal, que se comprueba que la costumbre mercantil se encuentra suficientemente extendida dentro del grupo de los comerciantes, cumpliendo con la característica de **generalidad** descrita en el código de comercio.

1. Identificación del Establecimiento

Los establecimientos comerciales objeto de este estudio en su mayoría están ubicados en zonas comerciales, con estrato dos y tres principalmente, donde las actividades más representativas es la venta de calzado, ropa, alimentos y bebidas.

2. Propiedad del inmueble

La propiedad sobre el inmueble, en su totalidad (99%) se mantienen en la modalidad de arriendo, por lo cual el estudio y las conclusiones que de este se puedan inferir, se aplican solo para el caso del arrendamiento. En el caso de la compra-venta, se infieren costumbres mercantiles, las aplicadas por los agentes inmobiliarios dentro de las políticas expresadas en las encuestas correspondientes, que son descritas en la segunda parte de este punto.

Propiedad del inmueble	%	No.
Propio con contrato de compra-venta	0%	0
Propiedad familiar	1%	1
En arriendo	99%	119

3. Sobre la Costumbre Mercantil

3.1. Al momento de iniciar la búsqueda del inmueble comercial, el medio utilizado para informarse de la oferta existente fue:

Respuestas	%	No.
1. Anuncios radiales	0%	0
2. Anuncios clasificados en el canal local	1%	1
3. Búsqueda en el sitio	48%	57
4. Avisos en prensa escrita	0%	0
5. Oficinas inmobiliarias	0%	0
6. Amigos y familiares	52%	62

Observación: En el departamento, los medios mas utilizados para la búsqueda de la oferta de establecimientos comerciales, se realiza a través de la información suministrada por referencia de amigos o familiares y realizando la búsqueda en el sitio, debido en parte a la baja existencia de agentes inmobiliarios formales y activos en los municipios. Tan solo en la ciudad de Yopal se identifican agentes inmobiliarios, dedicados principalmente a transacciones sobre bienes inmuebles de uso familiar.

3.2. Preferencia de arrendatarios para acceder a un inmueble comercial

Respuestas	%	No.
1. El propietario directamente	95%	114
2. A través de un agente inmobiliario	0%	0
3. A través de un intermediario no formal (amigo, familiar, otro)	5%	6

Observación: Alta preferencia de los arrendatarios a realizar la negociación directamente con el propietario del inmueble, evitando la intermediación del agente inmobiliario

3.3. Formalización de contratos de arrendamiento

Respuesta	%	No.
1. Lo hizo de manera directa con el propietario del inmueble	97%	117
2. Lo hizo a través de un agente inmobiliario	0.8%	1
3. No Responde	1.6%	2

Observación: Los arrendatarios formalizan directamente los contratos con sus arrendadores y no a través de un agente inmobiliario.

3.4. Garantías exigidas por el propietario.

A fin de evitar el riesgo de incumplimientos perjudiciales para el propietario, cuando el arrendatario, por cualquier motivo, puede o no realizar los pagos pactados al momento de la negociación y formalización del contrato o acuerdo de arrendamiento, se generan garantías entre las que se cuentan los pagos adelantados, pagos de cuotas como abonos, firma de títulos valor y fiadores entre otros, sobre esto se tiene las siguientes garantías:

Garantías exigidas por el propietario		
Respuesta	%	No.
Un fiador solvente y un fiador con finca raíz	3%	4
Un fiador con finca raíz	4%	5

3.2. Preferencia de arrendatarios para acceder a un inmueble comercial

Respuestas	%	No.
1. El propietario directamente	95%	114
2. A través de un agente inmobiliario	0%	0
3. A través de un intermediario no formal (amigo, familiar, otro)	5%	6

Observación: Alta preferencia de los arrendatarios a realizar la negociación directamente con el propietario del inmueble, evitando la intermediación del agente inmobiliario

3.3. Formalización de contratos de arrendamiento

Respuesta	%	No.
1. Lo hizo de manera directa con el propietario del inmueble	97%	117
2. Lo hizo a través de un agente inmobiliario	0.8%	1
3. No Responde	1.6%	2

Observación: Los arrendatarios formalizan directamente los contratos con sus arrendadores y no a través de un agente inmobiliario.

3.4. Garantías exigidas por el propietario.

A fin de evitar el riesgo de incumplimientos perjudiciales para el propietario, cuando el arrendatario, por cualquier motivo, puede o no realizar los pagos pactados al momento de la negociación y formalización del contrato o acuerdo de arrendamiento, se generan garantías entre las que se cuentan los pagos adelantados, pagos de cuotas como abonos, firma de títulos valor y fiadores entre otros, sobre esto se tiene las siguientes garantías:

Garantías exigidas por el propietario		
Respuesta	%	No.
Un fiador solvente y un fiador con finca raíz	3%	4
Un fiador con finca raíz	4%	5

Un fiador solvente	16%	19
Dos fiadores solventes	0%	0
Dos fiadores con finca raíz	0%	0
Entrega de un cheque post-fechaado	0%	0
Abono de un valor equivalente a un mes de arriendo	12%	14
Firma de una letra	0%	0
Otro: Ninguna	60%	72
Son familiarizados. Confianza	1%	1
Pago adelantado del primer mes	1%	1

Observación: De acuerdo a los resultados obtenidos, actualmente se aplica de manera generalizada, uniforme y reiterada por parte de los propietarios, la no exigencia de garantías para la formalización del contrato de arrendamiento, ya que a 72 de los 120 establecimientos encuestados, el 60%, no les fueron exigidas ningún tipo de garantías.

3.5. Vigencia del contrato de arrendamiento

El periodo de tiempo de arriendo estipulado en el contrato, que actualmente usted mantiene es:

Respuesta	%	No.
Menor a tres meses	1%	1
3 meses	3%	3
6 meses	8%	9
1 año	56%	67
Otro	3%	3
2 años	7%	8
5 años	1%	1
8 años	1%	1
Indefinido	18%	22
Prórroga inmediata	1%	1
Sin contrato	2%	2

Observación: El 56% de los encuestados demuestran una preferencia a establecer contratos de arrendamiento por periodos de un año y el 18% a tiempo indefinido, cuando los contratos de arrendamiento se realizan de manera directa con el propietario.

3.6. Acuerdos de tiempo pago para el arrendamiento.

El Tiempo estipulado para el pago del arrendamiento es:

Respuesta	%	No.
1. Mes adelantado, pagado los primeros 5 días calendario del mes	76%	91
2. Mes adelantado, pagado los primeros 5 días corridos desde la fecha de realización del contrato	8%	9
3. Mes vencido, pagado los 5 últimos días del mes de arrendamiento	11%	13
4. Mes vencido, pagado los primeros 5 días del mes siguiente.	5%	6

Observación: Para la realización del pago del valor del arrendamiento el 76% de los propietarios exigen, a sus arrendatarios, que este se haga mes adelantado durante los primeros cinco días calendario del mes. Esta condición es aplicada a los arrendatarios de manera reiterada y uniforme, en los contratos de arrendamiento y por el tiempo de vigencia del mismo.

3.7 Forma de pago del arrendamiento

El pago del valor del canon de arrendamiento del inmueble, según las fechas pactadas, se realiza de la siguiente manera:

Respuestas	%	No.
1. Pagarlo directamente al propietario o agente inmobiliario	94%	111
2. Realizarlo a través de una entidad bancaria	6%	7

Observación: Dada la condición de la realización del contrato directamente con el propietario del establecimiento comercial, es de manera general para el 93% de los establecimientos comerciales que se encuentran en condiciones de arriendo pagarlo directamente al propietario y no utilizar las entidades bancarias.

Observación: El 56% de los encuestados demuestran una preferencia a establecer contratos de arrendamiento por periodos de un año y el 18% a tiempo indefinido, cuando los contratos de arrendamiento se realizan de manera directa con el propietario.

3.6. Acuerdos de tiempo pago para el arrendamiento.

El Tiempo estipulado para el pago del arrendamiento es:

Respuesta	%	No.
1. Mes adelantado, pagado los primeros 5 días calendario del mes	76%	91
2. Mes adelantado, pagado los primeros 5 días corridos desde la fecha de realización del contrato	8%	9
3. Mes vencido, pagado los 5 últimos días del mes de arrendamiento	11%	13
4. Mes vencido, pagado los primeros 5 días del mes siguiente.	5%	6

Observación: Para la realización del pago del valor del arrendamiento el 76% de los propietarios exigen, a sus arrendatarios, que este se haga mes adelantado durante los primeros cinco días calendario del mes. Esta condición es aplicada a los arrendatarios de manera reiterada y uniforme, en los contratos de arrendamiento y por el tiempo de vigencia del mismo.

3.7 Forma de pago del arrendamiento

El pago del valor del canon de arrendamiento del inmueble, según las fechas pactadas, se realiza de la siguiente manera:

Respuestas	%	No.
1. Pagarlo directamente al propietario o agente inmobiliario	94%	111
2. Realizarlo a través de una entidad bancaria	6%	7

Observación: Dada la condición de la realización del contrato directamente con el propietario del establecimiento comercial, es de manera general para el 93% de los establecimientos comerciales que se encuentran en condiciones de arriendo pagarlo directamente al propietario y no utilizar las entidades bancarias.

3.8. Aumento en el canon de arrendamiento.

El porcentaje de aumento en el canon de arrendamiento aplicado por usted es:

Respuestas	%	No.
Inflación	3%	4
% de Ley para vivienda	19%	23
Mutuo acuerdo	13%	15
2%	2%	2
4%	0%	0
5%	6%	7
6%	3%	4
7%	2.5%	3
7.5%	1%	1
9%	2.5%	3
10%	7%	8
2%	1%	1
15%	2.5%	3
16%	2%	2
17%	1%	1
20%	2%	2
Superior al 20%	3%	5
No aplica	2%	2
No responde	28%	34

Observación: El porcentaje aplicado para el aumento del canon de arrendamiento es muy variable y el mas representativo es el determinado por la ley para el caso de vivienda, al principio de cada año que lo aplica 19% de los encuestados. En este caso, se entiende entonces, que los propietarios de los establecimientos comerciales, aplican el porcentaje de aumento del canon de arrendamiento para vivienda en el arrendamiento de estos inmuebles, considerando que la ley no establece porcentaje alguno para el caso de los establecimientos comerciales.

3.9. Periodicidad para aplicar el aumento del canon de arrendamiento.

El periodo estipulado para la aplicación del porcentaje de aumento del canon de arrendamiento es:

Respuestas	%	No.
Al inicio del año calendario	48%	57
Al inicio de cada periodo anual, según la fecha de formalización del contrato	28%	34
No Responde	24%	29

En cuanto al aumento en el valor del arrendamiento de establecimientos comerciales, el 48% de los propietarios de estos, lo aplica al inicio del año calendario, mientras que el 28% lo aplica al inicio del periodo anual según la fecha de formalización o perfeccionamiento del contrato de arrendamiento.

Esto es, que la práctica generalizada para la aplicación de un aumento porcentual del canon de arrendamiento es un porcentaje equivalente al porcentaje que determine la ley y un porcentaje acordado por las partes del contrato, a la formalización del mismo, aplicándose esta propiedad por un porcentaje significativo de los establecimientos comerciales.

3.10. Publicidad.

Sobre los aumentos en el canon de arrendamiento se dan a conocer a través de:

Respuestas	%	No.
1. Información voz a voz	59%	71
2. Volantes de información especial	3%	4
3. En las cláusulas del contrato	25%	30
4. Noticias y periódico	8%	10
5. No responde	4%	5

Observación: Estas características o actividades comerciales, aplicadas por lo propietarios a los arrendatarios, en los contratos de arrendamiento de establecimientos comerciales, son reconocidas, aceptadas y aplicadas plenamente por las partes, dándose a conocer a través de la información voz a voz al momento de iniciar los trámites de perfeccionamiento del acto de arrendamiento en el 59% de los casos, y al momento de la lectura de las cláusulas del contrato, el 25% de los encuestados.

4. Cuestionario aplicado a los agentes inmobiliarios

En cuanto a los resultados arrojados de la aplicación de la encuesta a los agentes inmobiliarios, se tiene una población muy reducida de empresarios dedicados al

Respuestas	%	No.
Al inicio del año calendario	48%	57
Al inicio de cada periodo anual, según la fecha de formalización del contrato	28%	34
No Responde	24%	29

En cuanto al aumento en el valor del arrendamiento de establecimientos comerciales, el 48% de los propietarios de estos, lo aplica al inicio del año calendario, mientras que el 28% lo aplica al inicio del periodo anual según la fecha de formalización o perfeccionamiento del contrato de arrendamiento.

Esto es, que la práctica generalizada para la aplicación de un aumento porcentual del canon de arrendamiento es un porcentaje equivalente al porcentaje que determine la ley y un porcentaje acordado por las partes del contrato, a la formalización del mismo, aplicándose esta propiedad por un porcentaje significativo de los establecimientos comerciales.

3.10. Publicidad.

Sobre los aumentos en el canon de arrendamiento se dan a conocer a través de:

Respuestas	%	No.
1. Información voz a voz	59%	71
2. Volantes de información especial	3%	4
3. En las cláusulas del contrato	25%	30
4. Noticias y periódico	8%	10
5. No responde	4%	5

Observación: Estas características o actividades comerciales, aplicadas por los propietarios a los arrendatarios, en los contratos de arrendamiento de establecimientos comerciales, son reconocidas, aceptadas y aplicadas plenamente por las partes, dándose a conocer a través de la información voz a voz al momento de iniciar los trámites de perfeccionamiento del acto de arrendamiento en el 59% de los casos, y al momento de la lectura de las cláusulas del contrato, el 25% de los encuestados.

4. Cuestionario aplicado a los agentes inmobiliarios

En cuanto a los resultados arrojados de la aplicación de la encuesta a los agentes inmobiliarios, se tiene una población muy reducida de empresarios dedicados al

sector, lo cual hace que se evidencie de forma explícita la dispersión en cuanto a la aplicación de las actividades propias del sector.

4.1. Comisiones

Respuestas	%	No.
a. En el caso de los contratos de arrendamiento de inmuebles comerciales, la comisión establecida sobre el valor del arrendamiento del inmueble es de:		
8%	17%	1
10%	50%	3
No responde	33%	2
b. Está estipulado que el pago de esta comisión se haga:		
1. Descontando el valor equivalente del pago mensual del arriendo	67%	4
2. Descontando el valor equivalente y acumulado por el tiempo del contrato, del primer o primeros pagos realizados por el arrendatario.	0%	0
No responde	33%	2

Observación: De los contratos de arrendamiento celebrados por los agentes inmobiliarios, el 50% aplican una comisión del 10% del valor del canon de arrendamiento, aplicado al establecimiento comercial, el cual es de preferencia descontado del pago mensual del arriendo.

4.2. Garantías exigidas por agentes inmobiliarios para la realización de contratos de arrendamiento.

Respuestas	%	No.
1. Un fiador con finca raíz	17%	1
2. Un fiador solvente	0%	0
3. Dos fiadores solventes	0%	0
4. Un fiador solvente y un fiador con finca raíz	50%	3
5. Otro: Ninguna	17%	1
6. No responde	17%	1

Observación: Para tres de los agentes inmobiliarios encuestados, es válido como garantía para la realización de los contratos de arrendamiento de establecimientos comerciales, la documentación pertinente de un fiador solvente y un fiador con finca raíz.

4.3. Cobro de gastos de adjudicación del contrato de arrendamiento.

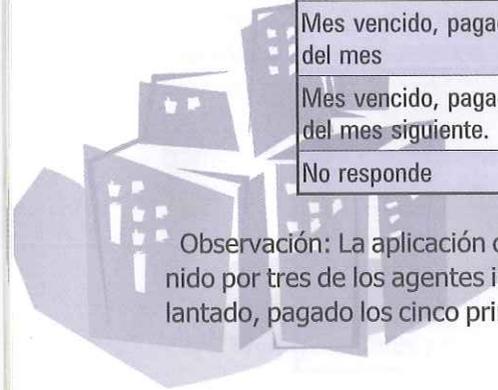
Respuestas	%	No.
Siempre	50%	3
No Cobra	0%	0
Algunas veces	17%	1
No responde	33%	2

En este caso, tres de los seis agentes comerciales encuestados, aceptan realizar el cobro de gastos de adjudicación, correspondientes a papelería, estudio de la solicitud de arrendamiento, pago de formulario asesoría legal, elaboración del mismo y otros conexos, los cuales van desde un 5% del valor del canon de arrendamiento de un mes, hasta el cobro de un valor que puede ir entre \$12.000 y \$30.000.

4.4. Tiempo y forma de pago del canon de arrendamiento.

Respuestas	%	No.
Mes adelantado, pagado los primeros cinco días calendario del mes	50%	3
Mes adelantado, pagado los primeros cinco días corridos desde la fecha de realización del contrato de arrendamiento	17%	1
Mes vencido, pagado los cinco últimos días del mes	0%	0
Mes vencido, pagado los primeros cinco días del mes siguiente.	0%	0
No responde	33%	2

Observación: La aplicación del pago del arrendamiento, según lo exigido y convenido por tres de los agentes inmobiliarios encuestados, se hace siempre mes adelantado, pagado los cinco primeros días calendario del mes.



Observación: Para tres de los agentes inmobiliarios encuestados, es válido como garantía para la realización de los contratos de arrendamiento de establecimientos comerciales, la documentación pertinente de un fiador solvente y un fiador con finca raíz.

4.3. Cobro de gastos de adjudicación del contrato de arrendamiento.

Respuestas	%	No.
Siempre	50%	3
No Cobra	0%	0
Algunas veces	17%	1
No responde	33%	2

En este caso, tres de los seis agentes comerciales encuestados, aceptan realizar el cobro de gastos de adjudicación, correspondientes a papelería, estudio de la solicitud de arrendamiento, pago de formulario asesoría legal, elaboración del mismo y otros conexos, los cuales van desde un 5% del valor del canon de arrendamiento de un mes, hasta el cobro de un valor que puede ir entre \$12.000 y \$30.000.

4.4. Tiempo y forma de pago del canon de arrendamiento.

Respuestas	%	No.
Mes adelantado, pagado los primeros cinco días calendario del mes	50%	3
Mes adelantado, pagado los primeros cinco días corridos desde la fecha de realización del contrato de arrendamiento	17%	1
Mes vencido, pagado los cinco últimos días del mes	0%	0
Mes vencido, pagado los primeros cinco días del mes siguiente.	0%	0
No responde	33%	2

Observación: La aplicación del pago del arrendamiento, según lo exigido y convenido por tres de los agentes inmobiliarios encuestados, se hace siempre mes adelantado, pagado los cinco primeros días calendario del mes.

4.5. Traslado del valor del arrendamiento al propietario del inmueble.

Respuestas	%	No.
Mes adelantado, pagado los primeros 5 días calendario del mes	0%	0
Mes adelantado, pagado los primeros 5 días corridos desde la fecha de realización del contrato de arrendamiento	17%	1
Mes vencido, pagado los 5 últimos días del mes	0%	0
Mes vencido, pagado los primeros 5 días del mes siguiente.	0%	0
Mes vencido, pagado los primeros 10 días del mes siguiente	33%	2
Otro	17%	1
Mes adelantado entre el 5 y el 10 de cada mes	17%	1
No responde	17%	1

Observación: Del traslado del valor del canon de arrendamiento al propietario, el 33% de los encuestados lo realizan mes vencido pagado los primeros diez días del mes siguiente.

4.6. Cobro de un porcentaje por mora en el pago del arrendamiento.

Respuestas	%	No.
Porcentaje determinado por el agente inmobiliario	0%	0
2%	17%	1
La tasa de interés máxima determinada para el sector financiero	50%	3
No aplica porcentaje por mora en el pago de arrendamientos	0%	0
No responde	33%	2

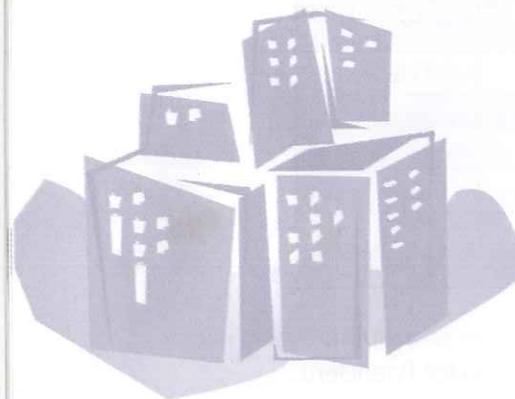
Observación: Los tres agentes inmobiliarios que aplican esta alternativa, lo hacen de acuerdo a la mayor tasa de interés aplicado por el sector financiero.

4.7. Aumento del canon de arrendamiento

El porcentaje de aumento en el canon de arrendamiento aplicado por usted es:

Respuestas	%	No.
Entre el 5% y el 10%	17%	1
7,5%	17%	1
10%	33%	2
No responde	33%	2

Observación: Los agentes inmobiliarios que optan aplicar esta alternativa, toman como porcentaje de aumento del canon de arrendamiento, entre un 5 y un 10% del valor del arrendamiento mensual, el cual se hace efectivo al inicio de cada periodo anual, según la fecha de formalización del contrato.



Costumbre Mercantil



CÁMARA DE COMERCIO
CASANARE

Arrendamiento Locales
Comerciales