

**CÁMARA DE COMERCIO DE SAN JOSÉ**  
**COSTUMBRE MERCANTIL**  
**“COMPRA DE MERCANCÍAS A TRAVÉS DEL MÉTODO DE SEPARADOS**  
**O APARTADOS”**

TABLA DE CONTENIDO

1. INTRODUCCION
2. GENERALIDADES
  - 2.1 objetivo general
  - 2.2. objetivos especificos
3. IMPORTANCIA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL
4. LA COSTUMBRE Y LA LEY
5. USO DE LA COSTUMBRE
6. MARCO CONCEPTUAL
7. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL
8. PROCESO DE FORMACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL
9. LA COSTUMBRE EN SAN JOSE DEL GUAVIARE
10. PROCESO DE SELECCIÓN Y ESTUDIO DE LA COSTUMBRE
  - 10.1 encuesta
11. ADECUACIÓN Y ANÁLISIS
12. CONCLUSIONES

## 1. INTRODUCCION

La Cámara de Comercio de San José, desde el momento de su constitución el 31 de marzo de 2000, siempre ha demostrado su interés por la investigación y desarrollo de la región que compone su jurisdicción.

Es así, como a lo largo de este tiempo ha elaborado tres importantes estudios en el sector mercantil, con el fin de cumplir una de sus más importantes tareas, la de recopilar las costumbres más utilizadas en la región y poderlas certificar.

El sector comercial en el departamento del Guaviare, es uno de los más desarrollados en San José, en donde la comercialización de productos como vestido, calzado, electrodomésticos y joyas, a pesar de ser considerados como de "lujo", en esta región son de fácil adquisición gracias a los sistemas de financiamiento que ofrecen los almacenes, en cómodas cuotas.

Las anteriores consideraciones fueron derroteros que en su momento determinaron que la Cámara de Comercio de San José orientara su labor de recopilación de la costumbre mercantil hacia el sector del comercio específicamente y confiamos en que el trabajo adelantado, además de satisfacer los objetivos de orden legal, contribuya en alguna medida a la promoción regional, que en ultimas es nuestra gran misión.

## 2. GENERALIDADES

### 2.1 OBJETIVO GENERAL

Recopilar la Costumbre Mercantil del sector comercial de San José, por medio de una metodología confiable que se ajuste a las características peculiares de la ciudad.

### 2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Recomendar la aprobación de la vigencia de la practica mercantil con el propósito de recopilarla y certificar acerca de su existencia, de conformidad con la ley.
- Aplicar la metodología de trabajo empleando un proyecto anterior para recopilar costumbres.
- Evaluar la práctica acopiada dentro del trabajo de campo, a fin de determinar si reúne las condiciones para constituirse en costumbre mercantil.
- Determinar la naturaleza de la practica seleccionada, destinada a ser recopiladas como costumbre mercantil del sector comercial, de conformidad con las características de la ciudad.
- Generar un producto nuevo que sirva al gobierno para reconocer efectivamente la existencia de practicas constitutivas de costumbre mercantil y a las Cámaras de Comercio, para mejorar su oferta de servicios.

espíritu empresarial en la construcción regional

- Identificar las entidades o personas que serán objeto de la investigación a fin de obtener de estas la información que eventualmente genere practica constitutiva de costumbre en el sector comercial.

## 3. IMPORTANCIA DE LA. COSTUMBRE MERCANTIL

La costumbre mercantil entre una región y otra cobra su importancia en el momento de exigir el cumplimiento de una obligación, ya que los comerciantes

al celebrar negocios obran de buena fe y a su vez, la presumen de su contrario, necesitándose de esta manera un medio de coerción por el cual se pueda hacer tal exigencia.

Las Cámaras de Comercio entonces, tienen la labor trascendental de su certificación, donde ella sirve como fundamento para dirimir conflictos presentados entre los comerciantes y en razón a la existencia o no de estas costumbres resolver sus diferencias.

Es aquí, donde se empiezan a vislumbrar las diferencias que pueden existir entre el comercio de una región a otra, ya que a pesar de regirse todos por una misma legislación como el Código del Comercio, guardan una identidad propia en la forma de hacer negocios hacia el interior de la misma región.

#### 4. LA COSTUMBRE Y LA LEY

El derecho está constituido con el objetivo primordial de regular las relaciones entre los asociados, por lo tanto el derecho ha tenido que valerse de diversas fuentes para poder nacer y desarrollarse en

todos los campos de la vida cotidiana. Es así que las fuentes más importantes de las que se surte el derecho son la ley y la costumbre; en Colombia se ha desarrollado el derecho positivo, cuyo principal ingrediente es la estipulación escrita de la normatividad que rige las diferentes actividades de los ciudadanos. Es así que nuestro país se ve inmerso en diferentes códigos los cuales a pesar de tener el mismo espíritu se encarga de aplicarlos concretamente a situaciones determinadas.

Ahora bien, la ley a pesar de ser la principal fuente de derecho no es suficiente para abarcar todas las situaciones presentadas en el diario convivir de las personas en sociedad, es así como se debe recurrir a otra fuentes las cuales para el derecho mercantil, le da el carácter de fuente primaria de nuestro ordenamiento jurídico, en el mismo nivel que la legislación. Se trata pues, de una excepción que la ley hace, y que atiende a la naturaleza de las relaciones mercantiles, esencialmente dinámicas y que rebasan con frecuencia el texto legal por reciente que este sea.

## 5. USO DE LA COSTUMBRE

Sin embargo, la costumbre mercantil no tiene esta trascendencia por si sola, debemos recordar que antes de la estipulación escrita de la reglamentación del derecho, las primeras manifestaciones jurídicas estuvieron enmarcadas por la aplicación de usos y costumbres. Es decir que al no conocerse aun la escritura, sería acudir a la tradición de la costumbre y de los usos de los grupos sociales, para la solución de cada conflicto en particular. En ese momento la costumbre era la ley, y para poder llegar a la reglamentación de hoy, se tuvo que pasar por todo un proceso de observación y recopilación de las prácticas y usos más generalizados en la comunidad, para poder concretarlos en las diferentes normas que nos rigen en la actualidad.

En la actualidad la costumbre que más tiene aplicación es la mercantil, ésta se manifiesta en diferentes aspectos sin ser conscientes de ello, por ejemplo cuando se hacen las compras en el mercado, cuando se cierran negocios, cuando llegan a acuerdos para realizar pagos, cuando se prestan dinero, etc.

## 6. MARCO CONCEPTUAL

La costumbre mercantil según el artículo 3 del Código de Comercio se le atribuye la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contraríe manifiesta o tácitamente. Así mismo, se requiere 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.

Sin embargo el artículo citado condiciona el rol de la costumbre como fuente primaria, al hecho de que no contraríe a la ley (contra legem), es decir, su vigencia depende del hecho de que no haya ley aplicable y por tanto opera en defecto de aquella. Pareciera, que en este caso, debe entenderse la expresión ley como sinónimo de norma jurídica y no como texto legal y por ello, constar en varias disposiciones, siempre que guarden congruencia y puedan aplicarse

a un hecho concreto. Además, es posible que la practica derive de una disposición legal, y ante esta posibilidad la ley prevé es que no pueda existir practica jurídica alguna que contraríe el tenor de dicho texto.

Sin embargo, el derecho consuetudinario esta todavía a la espera de un desarrollo adecuado que imprima certeza jurídica a las relaciones entre comerciantes y que impida las controversias entre estos. Para ello, se hizo indispensable el diseño de una metodología que permitiera primero la identificación de las prácticas que constituyen costumbres jurídicas y su adecuada recopilación. Está claro, que las entidades llamadas a desarrollar la labor son las Cámaras de Comercio por expresa autorización de la ley. En efecto, el artículo 86 del Código de Comercio, al hacer referencia a las funciones de las Cámaras dispone en la parte pertinente: “Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las ya recopiladas”.

Corresponde, pues, a las Cámaras de Comercio asumir dos responsabilidades conexas y disímiles. Por un lado, las cámaras deben recopilar las prácticas constitutivas de costumbre y por el otro, certificar sobre existencia de las recopiladas.

La función certificadora de la cámara se ejerce en el momento en que el usuario o tercero la requiere. Sin embargo, cabe anotar que de acuerdo con la ley comercial colombiana la certificación sólo puede expedirse siempre que se cumplan las dos condiciones: a) Si es una practica local subregional, que se desenvuelve dentro del territorio de jurisdicción de la respectiva Cámara y b) Si ésta ha sido previamente recopilada por ella. Es decir, que a diferencia de la ley mercantil que es de carácter general y que por ende, se aplica uniformemente dentro de territorio nacional, el derecho consuetudinario sólo tiene validez asimétrica y se reduce exclusivamente al espacio territorial de jurisdicción de la Cámara recopiladora y en ningún otro caso a otro lugar distinto.

Es pues, evidente la aceptación de que los alcances territoriales de una práctica, que pretende elevarse al rango de costumbre jurídica, no tiene por qué tener una cobertura amplia. Por eso, la ley prefiere atribuir esa responsabilidad a las Cámaras individualmente

consideradas con el propósito de que las recojan y certifiquen en el ámbito local.

## 7. ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

El Código del Comercio ha dispuesto que para que una práctica social se pueda catalogar como costumbre mercantil debe reunir las siguientes características: Que sean públicas, uniformes, reiteradas y que no contraríen tácita o manifiestamente la ley.

- Que sean públicas: Esto quiere decir que la conducta sea ampliamente conocida por los comerciantes de la región, ósea que debido a la publicidad que ostenta, los comerciantes saben en que consiste la conducta y en que casos hay que aplicarla.
- Que sean uniformes: Esto quiere decir que la conducta sea siempre la misma, ósea que no varíe en su presentación y aplicación, ya que no tendría objeto una costumbre que no guarda las mismas características y que no cumpliera con el objetivo de ayudar a interpretar los conflictos que pudieran surgir sino que por el contrario, sería otro elemento más de ambigüedad y disputa.
- Que sean reiteradas: Esto quiere decir que la conducta debe presentarse de manera permanente, ósea que su aplicación no sea esporádica sino que debido al uso continuado en el tiempo sea una práctica comúnmente aceptada y por lo tanto repetitiva al momento de desarrollar la actividad comercial.
- Que no contraríen manifiesta o tácitamente a la ley: Existen muchas prácticas sociales en determinadas regiones que a pesar de reunir las tres (3) primeras características, no constituyen costumbre mercantil por ser contrarias a la ley, esto quiere decir que a pesar de que una conducta sea aceptada y practicada por toda una colectividad, ésta no puede suplir en ningún momento a la ley, ni contrariarla, ya que se podría presentar la legalización de hechos ilícitos e impedirá que la costumbre pueda cumplir su función más importante: la normativa, la cual permite que como regla de derecho en el ámbito mercantil a falta de una norma expresa o aplicable por analogía de la ley civil, se tenga que acudir a la costumbre para el llenado de estos vacíos; esto permite que no se

desdibujen los límites de la costumbre y de la ley, y que por el contrario se complementen.

## 8. PROCESO DE FORMACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Con la costumbre ocurre todo lo contrario a la legislación. Es decir, el proceso de formación de la costumbre como norma jurídica opera de lo particular a lo general, del fenómeno a la ley, del hecho concreto a la práctica aceptada, del ámbito local o nacional. Con la legislación, por el contrario, al menos en nuestro medio, el proceso deviene de lo general a lo particular, de la generalización abstracta al hecho concreto, del ámbito nacional o local

El artículo 3 del código de comercio precisa los criterios de aplicación a partir de los cuales se aplica de preferencia la costumbre local, cuando afirma “En defecto de la costumbre local se tendrá en cuenta la general del país. Lo que significa, “a contrario sensu” que otorga primacía a la primera sobre la última y sobre esa base debe diseñarse una metodología idónea para la recopilación de la costumbre mercantil.

Por su parte, el artículo 7 del referido estatuto de los comerciantes reza: “Los tratados o convenciones internacionales de comercio no ratificados por Colombia, la costumbre mercantil internacional que reúna los requisitos del art. 3, así como los principios generales del derecho comercial, podrán aplicarse a las cuestiones mercantiles que no puedan resolverse conforme a las reglas precedentes”. Es, sin duda, esta disposición legal una curiosa adaptación del art. 28 de la carta de la ONU, que Colombia suscribiera en San Francisco en 1945. que enumera las fuentes del derecho internacional. Sin embargo, tiene no sólo la importancia, que admite pinzón de reconocer a la costumbre internacional un nivel destacado dentro de la escala de aplicación del derecho consuetudinario sino que además, a nuestro juicio, plantea la posibilidad de que tratándose de una práctica constitutiva de costumbre compartida por varios países entre ellos Colombia, pueda aplicarse en el territorio con la misma fuerza de ley.

## 9. LA COSTUMBRE EN SAN JOSE DEL GUAVIARE

San José del Guaviare, capital del departamento, como ya lo habíamos mencionado, tiene un gran desarrollo a nivel comercial, día por día se ve el incremento de establecimientos de comercio, que sostienen la economía del municipio y que a su vez representa más del 60% de los ingresos de los habitantes.

Ya sea el comercio formal o informal, en San José se presentan variadas formas de financiación, con el cual cualquier habitante puede adquirir no sólo productos de primera necesidad sino productos de segunda mano, por medio de cuotas muy cómodas.

Uno de estos sistemas es el objeto de nuestro estudio, al cual hemos llamado “de mercancías a través del método de separados o apartados” y que consiste en “la compra de un producto con parte del precio, el cual se deja en depósito al vendedor, hasta que se termine de pagar dicho elemento”.

Esta conducta tiene varias características cuales son:

- El comprador promete comprar del producto en un término, el cual garantiza con 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 (recibos)
- El producto no puede ser usado durante el término de depósito
- El término para el pago total del precio lo pactan las partes, el cual puede oscilar entre 15 días a tres 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.

## 10. PROCESO DE SELECCIÓN Y ESTUDIO DE LA COSTUMBRE

La práctica estudiada en esta Cámara de Comercio, se inició con la observación de varias conductas que podían constituir costumbre mercantil y que a su vez, se iban descartando con la confrontación de los elementos constitutivos como costumbre y que produjeron como resultado, tres conductas en diferentes sectores.

Después del proceso de selección de las prácticas propuestas, se escogió una en particular cual es “ de mercancías a través del método de separados o apartados esta a su vez determinó su contexto debido a que esta práctica solamente se desarrolla en el sector comercial.

La muestra con la cual se trabajó para la recolección de datos fue los comerciantes debidamente matriculados y renovados para el año 2002.

Es espacio geográfico en el que se iba a desarrollar se determinó luego de un análisis crítico y objetivo, en donde se concluyó que debido a las características del departamento del Guaviare, y teniendo en cuenta que la mayoría de las transacciones comerciales se realizan en su capital, la zona en la cual se recopilaría la costumbre sería el casco urbano de San José del Guaviare.

### 10.1 ENCUESTA

Se determinó que para poder realizar el estudio se debía hacer una encuesta, ésta se compuso de preguntas específicas sobre la conducta de la cual se estaba evaluando, así:

Esta encuesta tiene el propósito de evaluar y certificar la costumbre mercantil entre los comerciantes de San José de separados o apartados (Cuando una persona paga parte del valor del artículo, a cambio de que se separe o aparte de la mercancía exhibida para la venta, con el compromiso de pagarla totalmente en una fecha determinada, en la cual se le hará entrega del artículo pagado.)

Esta encuesta tiene el propósito de evaluar y certificar la costumbre mercantil entre los comerciantes de San José de separados o apartados (Cuando una persona paga parte del valor del artículo, a cambio de que se separe o aparte de la mercancía exhibida para la venta, con el compromiso de pagarla totalmente en una fecha determinada, en la cual se le hará entrega del artículo pagado.

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:

\_\_\_\_\_

Por favor marque con una X la respuesta.

1. Usted ha vendido o comprado mercancía con el método de apartados o separados?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

2. Si su respuesta es afirmativa. ¿Cuales son los elementos que más se compran por este sistema?

JOYERIA Y RELOJERIA \_\_\_\_\_ ELECTRODOMESTICOS \_\_\_\_\_ ROPA Y CALZADO

OTROS \_\_\_\_\_ ¿CUAL? \_\_\_\_\_

3. ¿Que plazo le dan para pagar el valor total del artículo, desde el primer abono?

8 DIAS 15 DIAS \_\_\_\_\_ OTROS \_\_\_\_\_

4. ¿Hace cuanto viene trabajando con éste sistema?

MÁS DE 3 AÑOS \_\_\_\_\_ MENOS DE 3 AÑOS \_\_\_\_\_

FIRMA: \_\_\_\_\_

## 11. ADECUACIÓN Y ANÁLISIS

El examen jurídico jugó un papel fundamental por la importancia de mantener la jerarquía y estructura del ordenamiento jurídico comercial existente, buscando cumplir este objetivo se le asignó el estudio individual de los comportamientos a un miembro del comité quien determinó el cumplimiento de los requisitos exigidos por la ley, así como si la práctica era de carácter comercial, si quienes la realizaban eran comerciantes y un estudio íntegro mediante la consulta de las fuentes del derecho comercial.

El soporte cuantitativo estuvo encaminado a determinar la existencia de ciertos elementos como la aceptación de la práctica entre la muestra de la población escogida del total de comerciantes inscritos en el registro mercantil por sector y su duración en el tiempo, lo cual nos proporcionaba la verificación de la existencia de ciertas características determinantes para que un simple comportamiento pueda ser calificado como costumbre.

## 12. CONCLUSIONES

Los resultados de las encuestas arrojaron que el 96% de los entrevistados realizaban esta conducta, luego del correspondiente análisis informativo se concluyó que, dentro de la presente investigación se cumplían todos los elementos legales, que sustentan los hechos constitutivos de una costumbre mercantil en la ciudad de San José del Guaviare, ya que esta práctica era pública, uniforme y que no contrariaba la ley, con lo cual se realiza su certificación.