



**CÁMARA DE COMERCIO DE  
BARRANCABERMEJA**

*Unidos por la competitividad*

Es costumbre mercantil en la ciudad de Barrancabermeja la aplicación del sistema de plan separe en almacenes de prendas de vestir, en el cual el comprador separa la mercancía con el porcentaje mínimo del 10% de su valor, mediante contrato de compraventa, pagando el dinero restante dentro del término de 1 mes, para que le sea entregado el producto sin que exista aumento en el precio.

Presentado por:

CINDY VANESSA HERNANDEZ ORTIZ  
JULIETH ALEJANDRA ZAMBRANO MORALES

Presentado A:

MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA  
CÁMARA DE COMERCIO BARRANCABERMEJA

Octubre 2017  
Barrancabermeja



**CÁMARA DE COMERCIO DE  
BARRANCABERMEJA**  
*Unidos por la competitividad*

## **TABLA DE CONTENIDO**

**INTRODUCCIÓN**

**ANTECEDENTES JURÍDICOS**

**MARCO NORMATIVO**

**FUNCIONES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL**

**PRESENTACIÓN DE LA COSTUMBRE A CERTIFICAR**

**OBJETIVO GENERAL**

**OBJETIVOS ESPECIFICOS**

**METODOLOGÍA ESTADISTICAS**

**CONCLUSIÓN**

## INTRODUCCIÓN

Las Cámaras de Comercio en cumplimiento de las funciones delegadas por el estado, tienen la responsabilidad de realizar la recopilación y certificación de las costumbres locales mediante la investigación realizada a la población dentro de su jurisdicción, esta investigación tiene por objeto establecer las practicas o reglas de conducta de carácter comercial, observadas en forma pública, uniforme y reiterada, siempre que estas se encuadren conforme a las normas legales vigentes.

De lo anteriormente dicho, es importante señalar que las relaciones interpersonales objetivas de los comerciantes desatan ciertas acciones que pueden ser importantes para la sociedad, tanto así, que se reglamentan, expresándose en normas jurídicas y en su efecto, evocándolas y aplicándolas si existe litigio, pero esas normas jurídicas pueden ser incompletas en su aplicabilidad tanto que pueden desarrollar caos en la sociedad, por lo que las cámaras de comercio cumplen con el importante rol en el proceso de consolidación de la costumbre, como fuente de derechos y obligaciones en las transacciones de comerciantes.

La Cámara de Comercio de Barrancabermeja viene desarrollando estudios con el fin de identificar la existencia de posibles costumbres mercantiles, al seno de todo el municipio, con el propósito de que puedan ser utilizadas en el mundo de los negocios del comercio.

Es por ello, que, en ejercicio de esta función legal impuesta a las Cámaras de Comercio, necesariamente conlleva a la tarea de investigación, confrontación y recopilación con el fin de brindar a la comunidad suficiente certeza sobre su existencia y alcance.

Para el desarrollo de la presente investigación realizada por la entidad en lo transcurrido del año 2017, con el ánimo de identificar las costumbres mercantiles que se están implementado en el Municipio de Barrancabermeja, teniendo cuenta que el numeral 5 del artículo 86 del Código de Comercio, el artículo 4 numeral 4 del decreto 2042 de 2014 y ahora el artículo 2.2.2.38.1.4. numeral 4 del decreto 1074 de 2015, le ordena a las Cámaras de Comercio la función de recopilar y certificar la costumbre mercantil mediante investigación realizada dentro de su propia jurisdicción, la cual tendrá por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme, reiterada y general, siempre que no se oponga a las normas legales vigentes; por lo anterior la entidad procede a certificar la existencia de la siguiente costumbre mercantil Contrato De Compraventa Por Sistema de Plan Separe, con el fin de que sirva de referencia y medio de prueba para la comunidad en general.

## ANTECEDENTES JURIDICOS

Las Cámaras de Comercio están facultadas por el Artículo 86 Numeral 5 del Código de Comercio y el Decreto 2042 de 2014 en su artículo 4 numeral 4 y ahora el artículo 2.2.2.38.1.4 numeral 4 del Decreto 1074 de 2015 para recopilar y certificar las costumbres mercantiles surgidas en lugares correspondientes a su jurisdicción, es por ello, que todos los actos que efectúan los comerciantes son aceptados por la uniformidad, reiteración y publicidad por la Cámara de Comercio; a lo cual conlleva que se transfiguren en costumbre mercantil.

## MARCO NORMATIVO

Le damos cumplimiento a cabalidad, a la solemnidad que nos otorga el artículo 86 inciso 5 del Código de Comercio, el cual nos designa la función de poder recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas, de lo anterior es importante hacer mención de la siguiente normatividad:

- ✓ Artículo 3° del código de comercio donde establece la validez de la Costumbre Mercantil;
- ✓ **Ley 153 de 1887; artículo 13.** “La costumbre, siendo general y conforme con la moral cristiana, constituye derecho, a falta de legislación positiva”.
- ✓ **Código Civil artículo 8°.** “La costumbre en ningún caso tiene fuerza contra la ley. No podrá alegarse el desuso para su inobservancia, ni práctica, por inveterada y general que sea”.
- ✓ **Artículo 179 Código General del Proceso** - Prueba de la costumbre mercantil; “La costumbre mercantil nacional y su vigencia se probarán:

1. Con el testimonio de dos (2) comerciantes inscritos en el registro mercantil que den cuenta razonada de los hechos y de los requisitos exigidos a los mismos en el Código de Comercio.

2. Con decisiones judiciales definitivas que aseveren su existencia, proferidas dentro de los cinco (5) años anteriores al diferendo.

3. Con certificación de la cámara de comercio correspondiente al lugar donde rija.

La costumbre mercantil extranjera y su vigencia se acreditarán con certificación del respectivo cónsul colombiano o, en su defecto, del de una nación amiga. Dichos funcionarios para expedir el certificado solicitarán constancia a la cámara de comercio local o a la entidad que hiciere sus veces y, a falta de una y otra, a dos (2) abogados del lugar con reconocida honorabilidad, especialistas en derecho comercial. También podrá probarse mediante dictamen pericial rendido por persona o institución experta en razón de su conocimiento o experiencia en cuanto a la ley de un país o territorio, con independencia de si está habilitado para actuar como abogado allí.

La costumbre mercantil internacional y su vigencia se probarán con la copia de la sentencia o laudo en que una autoridad jurisdiccional internacional la hubiere reconocido, interpretado o aplicado. También se probará con certificación de una entidad internacional idónea o mediante.

## **FUNCIONES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL**

Analizaremos las siguientes funciones:

- 1- Función Interpretativa; sirven para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles. (Artículo 5 Código de Comercio)
- 2- Función Interpretadora; cuando una norma mercantil remite expresamente a la costumbre de manera que esta viene a completar la norma, convirtiéndose en parte de ella.
- 3- Función Normativa; cuando la costumbre 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.

## **PRESENTACION DE LA COSTUMBRE A CERTIFICAR**

El tema que escogió el área de jurídica de la oficina de la Unidad Servicios registrales de la cámara de comercio de Barrancabermeja junto con los investigadores, es la aplicación del sistema de plan separe en almacenes de prendas de vestir, en el cual el comprador adquiere la mercancía con el porcentaje mínimo del 10% de su valor, mediante contrato de compraventa, pagando el dinero restante dentro del término de un mes, para que le sea entregado el producto sin que exista aumento en el precio.

## OBJETIVO GENERAL

Realizar un trabajo de investigación entre los comerciantes que se dedican a las actividades de compraventa de artículos de ropa, con el objetivo de identificar si es o no costumbre mercantil que en los Contratos de Compraventa emplee el Sistema de Plan Separe como estrategia de venta en el municipio de Barrancabermeja.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

Verificar si la aplicación de la práctica mercantil antes descrita, cumple los requisitos de uniformidad, reiteración, obligatoriedad, vigencia y publicidad para ser certificada como costumbre mercantil.

Determinar el porcentaje o valor designado por los comerciantes en común acuerdo con el comprador, que sea necesario para efectuar el separado de un artículo, así como el plazo límite al que se deberán acoger los clientes para terminar de pagar el producto y retirarlo del establecimiento.

Establecer los parámetros de negociación a los cuales están obligados el comprador y vendedor dentro de la relación contractual, en caso de no ser llevado a término el sistema de plan separe

## METODOLOGÍA ESTADÍSTICAS

La metodología utilizada para la recopilación y análisis de la posible Costumbre Mercantil del municipio de Barrancabermeja, se desarrollará mediante una investigación en una serie de etapas que comprende:

➤ **La identificación del grupo de estudios y las necesidades de la información**

Hace referencia a la investigación del tema, el cual se optó por identificar la costumbre mercantil sobre la aplicación del contrato de compraventa por el sistema de plan separe en almacenes de ropa en el municipio de Barrancabermeja.

Se logró identificar las variables y la focalización del tema, donde se determinó que la población objeto serán los almacenes de prendas de vestir, por su parte para ello se determinaron variables, porcentajes, tiempos, descuentos y los niveles mínimos de unidades.

Una vez identificada la población objeto de estudio, se desarrolla una serie de preguntas instauradas por el área jurídica de registro de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja en acompañamiento del Centro de estudios, investigaciones y proyectos para la competitividad de Barrancabermeja (COMPETITICS), mediante la cual se busca buscar si la práctica estudiada reúne los requisitos exigidos por el código de comercio para que se acredite como Costumbre Mercantil.

De esta forma se recogen los datos de los grupos objetivos, seleccionando una muestra representativa de la población, a la cual se le aplican encuestas personales, con el fin de verificar si la práctica estudiada cumple con los requisitos de: uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia.

**Base de datos:** Cámara de comercio de Barrancabermeja.

**Metodología utilizada:** Encuesta personal. Período de recolección: (1 mes)

➤ **Análisis de la Información**

Una vez finalizadas las encuestas, se realiza un análisis de la información en donde tomarán los resultados de las preguntas aplicadas a los grupos objetivos seleccionados como muestra representativa de los usuarios que realizan dicha actividad.

➤ **Verificación de resultados**

Se realizará la revisión de los resultados arrojados en las encuestas implementadas verificando si cumple con los requerimientos mínimos para que se constituya la costumbre mercantil.

Análisis y Validación de las encuestas

Informe estadístico

Verificación de los requisitos constitutivos

La costumbre debe cumplir con (Uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia), las cuales deben arrojar un porcentaje mínimo del 70% de las respuestas afirmativas.

➤ **Informe Estadístico**



## Ficha Técnica

Población objetivo	Almacenes de venta de prendas de vestir ubicados en el municipio de Barrancabermeja
Técnica	Entrevista directa en los establecimientos comerciales
Tamaño de la muestra	127 establecimientos activos en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja a 2017
Momento estadístico	10 a 11 de julio 2017
Margen de error observado	Margen de error 5% Nivel de confianza del 95%

### ➤ Resultados

Una vez finalizado el informe estadístico, se dictan los resultados y siendo estos con un porcentaje mínimo del 70% de las respuestas afirmativas, se acredita la Costumbre Mercantil.

## CONCLUSIÓN

En conclusión, una vez analizadas las gráficas y según lo descrito en este estudio jurídico se puede definir como costumbre mercantil la siguiente:

Es costumbre mercantil la aplicación del sistema de plan separe en almacenes de prendas de vestir, en el cual el comprador adquiere la mercancía con el porcentaje mínimo del 10% de su valor, mediante contrato de compraventa, pagando el dinero restante dentro del término de un mes, para que le sea entregado el producto sin que exista aumento en el precio.