



**Sandra Irina Villa Villa**

Abogada, especialista en Derecho Comercial y Derecho de Familia. Magíster en Educación con énfasis en Gestión Educativa. Magíster en Psicología y Consejería Familiar. Directora del Centro de Investigaciones Jurídicas y Sociojurídicas. Docente de pregrado y posgrado de la Universidad Libre Seccional Barranquilla. Editora de la revista *Advocatus*, categoría B en Publindex de Colciencias. Líder del grupo INCOM (Investigaciones en Derecho Comercial), Categoría C de Colciencias. Asesora de Monografías y Proyectos de investigación. Ponente nacional e internacional, Coordinadora de la Secretaría Técnica del Nodo Caribe – Red de Grupos y Centros de Investigación Jurídica y Sociojurídica de la región Caribe. Mención de Honor al Mérito a la labor pedagógica y la producción intelectual, otorgada por la Red Iberoamericana de Pedagogía.



Universidad Libre Seccional Barranquilla

ISBN 978-958-9145-52-4



9 789589 145524

COSTUMBRES MERCANTILES

Sandra Irina Villa Villa



# COSTUMBRES MERCANTILES

## EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA



Sandra Irina Villa Villa



*Sandra Iriua Villa Villa*

---

# **COSTUMBRES MERCANTILES**

**EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL  
Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA**

**Editores**

*Luis Felipe Juliao Carbonell  
Carlos Aníbal Espinel Benítez*



Villa Villa, Sandra Irina

Costumbres mercantiles en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla / Sandra Irina Villa Villa; editores, Luis Felipe Julio Carbonell, Carlos Anibal Espinel Benítez. -- Barranquilla: Cámara de Comercio de Barranquilla, Universidad Libre Seccional Barranquilla, 2014.  
84 p. : Tablas; 16,5 x 22 cm.  
ISBN: 978-958-9145-52-4

Contenido: C.1. Marco de Referencias: La Costumbre Mercantil y el Comercio; 1.1. Orígenes de la Costumbre Mercantil; 1.2. La Costumbre Mercantil; 1.3. La Prueba de la Costumbre Mercantil; 1.4. Recopilación y Certificación de la Costumbre Mercantil por las Cámaras de Comercio; 1.5. Sectores del Comercio Estudiados: Inmobiliario, Financiero, Transporte de Carga Terrestre, Hotelero, Automotriz e Informático -- C.2. Diseño Metodológico para la Recopilación de las Costumbres Mercantiles; 2.1. Tipo de Estudio y Método -- C.3. Costumbres Mercantiles Certificadas por la Cámara de Comercio de Barranquilla en los Ámbitos Estudiados: Inmobiliario, Financiero, Transporte de Carga Terrestre, Hotelero y Turístico y Automotor; 3.1. Sector inmobiliario; 3.1.1. Cobro de Gastos de Adjudicación; 3.1.2. Comisión por Suscripción de Contrato (10 %); 3.1.3. Comisión por Venta del Inmueble (3 %); 3.2. Sector Financiero; 3.2.1. Significado de la Palabra 'Contragarantía'; 3.3. Sector Transporte de Carga Terrestre; 3.3.1. Concepto de la Palabra 'Contraentrega'; 3.4. Sector Hotelero y Turístico; 3.4.1. El Check Out es a las 3:00 p.m.; 3.4.2. El Seguro Hotelero comprende: Vida y Bienes del Huésped; 3.4.3. Contenido de la Tarifa de Alojamiento; 3.5. Sector Automotor; 3.5.1. Gastos Compartidos en la Venta de Automóvil Usado -- Glosario -- Referencias Bibliográficas

1. Derecho comercial -- Colombia -- 2. Costumbres mercantiles -- Barranquilla -- I. Julio Carbonell, Luis Felipe. II. Espinel Benítez, Carlos Anibal. III. Cámara de Comercio de Barranquilla. IV. Universidad Libre Seccional Barranquilla

347 -- dc

*Sandra Iriua Villa Villa*

# **COSTUMBRES MERCANTILES**

**EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL  
Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA**

**Editores**

*Luis Felipe Juliao Carbonell  
Carlos Aníbal Espinel Benítez*



#### DIRECTIVOS NACIONALES

<b>Presidente Nacional</b>	VÍCTOR HERNANDO ALVARADO ARDILA
<b>Vicepresidente</b>	MARÍA INÉS ORTIZ BARBOSA
<b>Rector Nacional</b>	NICOLÁS ENRIQUE ZULETA HINCAPIÉ
<b>Censor</b>	ANTONIO JOSÉ LIZARAZO OCAMPO
<b>Director Centro de Investigaciones</b>	JOSÉ HELVERT RAMOS

#### DIRECTIVOS SECCIONALES

<b>Presidente Delegada</b>	MARÍA ELENA PARRA MIRANDA
<b>Rector Seccional</b>	RACHID NADER ORFALE
<b>Director Centro de Investigaciones</b>	JORGE ENRIQUE SENIOR MARTÍNEZ
<b>Censor</b>	JUAN CARLOS GUTIÉRREZ STRAUSS
<b>Decana Facultad de Derecho y Ciencias Sociales</b>	CLAUDIA FERNÁNDEZ CASTRO
<b>Directora Centro de Investigaciones Jurídicas y Socio-jurídicas</b>	SANDRA VILLA VILLA

---

### **COSTUMBRES MERCANTILES EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL Y PORTUARIO DE BARRANQUILLA**

Sandra Irina Villa Villa

**Cámara de Comercio de Barranquilla**  
**Universidad Libre Seccional Barranquilla**

ISBN: 978-958-9145-52-4

**Ediciones**

**Universidad Libre**

Km. 7 antigua carretera a Puerto Colombia  
[www.unilibrebaq.edu.co](http://www.unilibrebaq.edu.co)

Octubre, 2014

**Impresión**

Calidad Gráfica S.A.

Av. Circunvalar Calle 110 No. 6QSN-522

PBX: 336 8000

[info@calidadgrafica.com.co](mailto:info@calidadgrafica.com.co)

Barranquilla, Colombia

**A este libro se le aplicó**

**Patente de Invención No. 29069**

Este material es propiedad intelectual de los autores.

Prohibida su reproducción total o parcial sin previa autorización del autor o los autores.

Todos los derechos reservados.

*Printed and made in Colombia*

---

## DEDICATORIA

---

*Gracias Señor, por darme la sabiduría necesaria.*

*Esta obra, fruto de la constancia, inspirada  
en el propósito de generar apertura analítica  
y reflexión científica en el ámbito de la costa Caribe,  
la dedico a toda mi familia, ya que gracias a su amor,  
comprensión y apoyo pude lograrlo.*

*Especialmente a mi esposo Alex Estarita Marrugo,  
a mi adorada hija Alexsandra Estarita Villa,  
a mis padres Julio C. Villa D'Ávila y Deyanira Villa de Villa,  
a mis hermanas Issis Villa Villa y Eréndira Villa Villa,  
a mi cuñado Marcos Payares Polo,  
y a mi sobrina Shadia Payares Villa.*

**SANDRA IRINA**



---

## CONTENIDO

---

<b>Prólogo</b> .....	11	
<b>Presentación</b> .....	15	
<b>Capítulo 1. Marco de Referencias</b>		
<b>La Costumbre Mercantil y el Comercio</b> .....	19	
1.1. Orígenes de la Costumbre Mercantil.....	19	
1.2. La Costumbre Mercantil.....	21	
1.3. La Prueba de la Costumbre Mercantil .....	23	
1.4. Recopilación y Certificación de la Costumbre Mercantil por las Cámaras de Comercio .....	25	
1.5. Sectores del Comercio Estudiados: Inmobiliario, Financiero, Transporte de Carga Terrestre, Hotelero, Automotriz e Informático .....	26	
<b>Capítulo 2. Diseño Metodológico para la Recopilación de las Costumbres Mercantiles</b> .....		29
2.1. Tipo de Estudio y Método .....	29	

**Capítulo 3. Costumbres Mercantiles Certificadas  
por la Cámara de Comercio de Barranquilla en los Ámbitos  
Estudiados: Inmobiliario, Financiero, Transporte de Carga**

<b>Terrestre, Hotelero y Turístico y Automotor .....</b>	<b>31</b>
3.1. Sector inmobiliario.....	31
3.1.1. Cobro de Gastos de Adjudicación.....	32
3.1.1.1. Resultados de la Práctica.....	35
3.1.1.2. Certificación de la Práctica.....	35
3.1.2. Comisión por Suscripción de Contrato (10 %) .....	36
3.1.2.1. Resultados de la Práctica.....	37
3.1.2.2. Certificación de la Práctica.....	37
3.1.3. Comisión por Venta del Inmueble (3 %) .....	37
3.1.3.1. Resultados de la Práctica.....	40
3.1.3.2. Certificación de la Práctica.....	41
3.2. Sector Financiero .....	41
3.2.1. Significado de la Palabra ‘Contragarantía’ .....	43
3.2.1.1. Resultados de la Práctica.....	44
3.2.1.2. Certificación de la Práctica.....	44
3.3. Sector Transporte de Carga Terrestre .....	44
3.3.1. Concepto de la Palabra ‘Contraentrega’ .....	47
3.3.1.1. Resultados de la Práctica.....	48
3.3.1.2. Certificación de la Práctica.....	48
3.4. Sector Hotelero y Turístico .....	49
3.4.1. El <i>Check Out</i> es a las 3:00 p.m.....	50
3.4.1.1. Resultados de la Práctica.....	53
3.4.1.2. Certificación de la Práctica.....	54

3.4.2. El Seguro Hotelero comprende:	
Vida y Bienes del Huésped .....	54
3.4.2.1. Resultados de la Práctica.....	57
3.4.2.2. Certificación de la Práctica.....	58
3.4.3. Contenido de la Tarifa de Alojamiento .....	58
3.4.3.1. Resultados de la Práctica.....	60
3.4.3.2. Certificación de la Práctica.....	61
3.5. Sector Automotor .....	61
3.5.1. Gastos Compartidos en la Venta de Automóvil Usado .....	64
3.5.1.1. Resultados de la Práctica.....	68
3.5.1.2. Certificación de la Práctica.....	69
<b>Glosario</b> .....	71
<b>Referencias Bibliográficas</b> .....	79



---

## PRÓLOGO

---

Un prólogo o *paratexto* –según Gérard Genette\*–, es la presentación de una obra y de su autor ante la sociedad, en este caso, la comunidad académica de juristas; exposición que detalla quien conoce a su autor y al trabajo ejecutado. En ese orden de ideas, las circunstancias que rodean este manual, me erigen en un testigo excepcional; efectivamente, conozco a la Dra. Sandra Irina Villa Villa, e igualmente, reconozco su tesonera labor académica realizada hace varios lustros, en un medio que no está desprovisto de eminentes doctos en el estudio del Derecho Comercial.

La virtud de la Dra. Sandra Villa, radica en dedicar tiempo de calidad a la investigación metodológica inductiva, del importante –y a veces preterido– tema de la Costumbre Mercantil, como quiera que con esta tarea, se reivindicque el papel que desempeña esta histórica fuente del Derecho, porque, como dijera el maestro Waldemar Martins, “las costumbres: se presentan en el origen de todas las legislaciones, precédenlas como precede la palabra hablada a la palabra

---

\* El francés Gérard Genette es un teórico contemporáneo de literatura y poética, un precursor de la narratología.

escrita. Son, como suele decirse, el derecho en un estado cartilaginoso, en vía de osificarse en las leyes escritas” (1951, p. 110).

Esta misma pasión ha inculcado en sus discípulos –contándome entre ellos–; razón de más, para que el prologuista haga mención de las jornadas de investigación en las que ha estado presente y a las que dedica la Dra. Villa gran parte de su tiempo, cuando organiza la presentación de ponencias en los encuentros del Nodo Caribe de Investigación y en los Encuentros Nacionales de Grupos de Investigación Jurídica y Sociojurídica, en los cuales, el auditorio ha empezado ya, a apoyar un cuerpo de doctrina impulsado desde la cátedra que, con el tiempo podría estructurarse como escuela del pensamiento jurídico.

Fruto de su afán por llevar la teoría a la praxis, la Dra. Villa ha impulsado, apoyado y ejecutado, hace una década un Convenio Interinstitucional entre la Universidad Libre de Barranquilla y la Cámara de Comercio, en el que se han estudiado distintos sectores del comercio, para identificar, recopilar y certificar las prácticas susceptibles de ser costumbre jurídica mercantil con impacto sensible en el tráfico comercial de la ciudad.

Por último, la obra que se presenta, ofrece una perspectiva metodológica simple; su lectura es amena para estudiantes, abogados, jueces y público interesado en el comercio. Tras sintetizar la historia del mismo, ofrece nociones fundamentales y actualizadas de la costumbre, describe su papel en el Derecho Comercial, presenta los

aspectos probatorios con singular sencillez –claro está, a tono con el Código de Procedimiento Civil– y comenta las diferentes prácticas –ya certificadas como costumbres– en cada uno de los sectores estudiados.

*Carlos Aníbal Espinel Benítez*

Abogado Litigante

Investigador Externo Grupo Incom



---

## PRESENTACIÓN

---

En la víspera de su bicentenario, el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla suscita tanto interés como a principios del siglo XX; sin lugar a discusión, el rol protagónico de la ciudad en los últimos 100 años, le granjean el rótulo de ‘Capital de la Región Caribe’. A su vez, los vientos de integración económica que se ciernen sobre los cuatro puntos cardinales del globo, le han merecido el título de ‘Capital del TLC’. En efecto, la situación geográfica privilegiada, su acceso a río y mar, su tradición industrial y el establecimiento de inversionistas de diferentes latitudes, le han proporcionado el impulso y la vocación de desarrollo que ha evidenciado en 200 años de historia.

En su momento, la construcción del viejo muelle en Puerto Colombia, sirvió de vitrina a una ciudad en la que la brisa y el folclor, han crecido parejos con una agitada actividad comercial; es así, como la actividad portuaria –en buena parte debida al Río Grande de la Magdalena– conectó al interior del país (Honda-Tolima) con la costa Atlántica; y a esta, con el mundo entero en la llamada ‘Ruta del Café’; también, la aviación entró por la ‘Puerta de Oro de Colombia’ y tras su paso, un crecimiento exponencial en la población de ‘La

Arenosa', unido a una actividad industrial y comercial, que en breve la destacó frente al concierto de ciudades del país.

Hoy, aunque del viejo muelle solo queden canciones, fotografías y recuerdos, a Barranquilla le cabe en la cabeza el progreso. De cara a una serie de desafíos que impone *la globalización*, se coloca a tono con las necesidades de una aldea global, asume el reto de modernizar sus instituciones, despliega las velas al vertiginoso desarrollo que la coloca en abierta competencia con las ciudades más grandes e industrializadas del continente. Es por esto que incursiona en diferentes sectores de la economía, agiliza su tránsito de capital del Atlántico a Metrópoli de la región Caribe, pues el incremento de su actividad mercantil, le permite disfrutar de un sitio privilegiado en la generación de empleo.

Enhorabuena, la Cámara de Comercio de Barranquilla, cumpliendo con sus atribuciones legales, ha dispuesto a través de un Convenio Interinstitucional con la Universidad Libre Seccional Barranquilla, de tiempo y recursos, destinados al estudio minucioso de los diferentes ámbitos o sectores del comercio, que han reportado incremento en su actividad; con esto, se pretende aquilatar los valiosos aportes del comerciante que, en su diario quehacer regula su gremio empíricamente.

Siendo así las cosas, se ha diseñado una metodología que brinda objetividad al estudio realizado, en aras de identificar, estudiar y recomendar al Comité Jurídico de la Cámara de Comercio, las prácticas mercantiles en los diferentes sectores; así, este órgano de la Cámara,

podrá decidir sobre su certificación, lo que sin duda, dotará de solidez y certidumbre el tráfico mercantil en la ciudad de Barranquilla. Este trabajo es el resultado de un esfuerzo conjunto; las instituciones comprometidas, han puesto en marcha cuantiosos recursos económicos, años de experiencia y una noble fuerza estudiantil orientada por maestros en el Derecho Comercial; aspectos estos que, exponen en estas líneas una novedosa y útil doctrina mercantil.

SANDRA IRINA VILLA VILLA

Investigadora Principal

BELIÑA HERRERA TAPIAS

Investigador Externo

Cámara de Comercio de Barranquilla

Universidad Libre Seccional Barranquilla

Grupo Incom<sup>1</sup>

---

1. Investigadores Auxiliares: Yulibeth Sarmiento, Angie Polo, Lili Mercado, Juan Cueto, Carlos Espinel, Óscar Mauricio Cáceres Landínez, Luis José Romero Támara, Yusid Ríos Valderrama, Carolina Acosta Romero, María Karina Banda, Diana Vanessa Bravo, Vanessa López García, Yurley Caruly Amaya Acosta, Luz Mireya Julio Bermúdez, Liana Saray Palmezano Maestre, Paola Patiño Paso, Esthefanía Coronado Echeverry, Luis Fernando Pérez Ariza, Lina Marcela Quintero Durán y Pamela Reynoso Gómez.



---

# CAPÍTULO I

## MARCO DE REFERENCIAS: LA COSTUMBRE MERCANTIL Y EL COMERCIO

### 1.1. ORÍGENES DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

El Derecho Privado o común, es desde la antigua Roma, el ordenamiento regulador de las principales instituciones de la vida de los sujetos de derecho; en efecto, la personalidad, la familia y el sistema de la propiedad han sido tutelados bajo la influencia jurídica romana; con todo, en la Edad Media, debido al desarrollo del comercio en las inmediaciones del mar Mediterráneo, un cisma se produjo, germinó una disciplina más interesada en la dinámica producción de riqueza: el Derecho Comercial\*. En realidad, el fortalecimiento de la actividad mercantil, evidenció los límites del Derecho Civil, de suerte que, resultó ser el empirismo –y no una medida legislativa– la respuesta a la ausencia normativa; con razón afirma Vivante: “El Derecho Mercantil se ha formado y ampliado casi empíricamente desviándose del tronco común del Derecho Romano y Civil fuera

---

\* Para Rocco, citado por Monroy, el Derecho Comercial es “la rama del Derecho que estudia los preceptos que regulan el comercio y las actividades asimiladas a él, y las relaciones jurídicas que se derivan de sus normas”. MONROY CABRA, Marco Gerardo. *Introducción al Derecho*. Decimotercera edición. Bogotá: Editorial Temis, 2003, p. 245.

de toda influencia de las escuelas económicas o filosóficas, con una disciplina estrechamente ajustada a la actividad comercial bajo el impulso de la libre concurrencia y de la libre producción” (1932, p. 17).

En su momento el Derecho Romano, concretamente, el *ius pretorio* fue suficiente para atender las necesidades que imponían los fenómenos económicos, “el espíritu de equidad que informó el desarrollo de aquel derecho bastó para ser eficaz tutela del comercio, ejercido lo mismo por los ciudadanos y por los extranjeros” (Vivante, 1932, p. 21); pero en el corazón de la Edad Media, la rigidez de los sistemas romano, germánico y canónico, dejó sin respuesta a las eventualidades en el tráfico mercantil. La solución no se hizo esperar, los comerciantes establecieron usos sociales propios, es decir, formularon prácticas para perfeccionar sus negocios y convinieron seguirlas\*; entonces, la publicitación de estos usos, unida a la uniformidad material en su exteriorización y reiteración, dio origen a la *costumbre jurídica mercantil*, sustrato del Derecho Comercial moderno y fuente formal con suficiente poder coercitivo en las relaciones profesionales del tráfico mercantil. Así se superó la inexistente legislación positiva y se escindió el Derecho Privado.

La costumbre jurídica mercantil constituyó un sistema normativo sustentado en la praxis, válido por su publicidad, uniformidad y

---

\* “El uso sería, también un medio para resolver, extralegalmente, intereses opuestos, pero se considera que solo puede aplicarse en virtud de la voluntad tácita de los interesados”. BONNECASE, Julien. *Tratado Elemental de Derecho Civil*. Tomo I, traducido por Enrique Figueroa Alfonzo. México D.F.: Editorial Pedagógica Iberoamericana, S.A. de C.V., 1997, p. 23.

reiteración\*; un sistema empírico y consuetudinario, que vino a complementarse con la sistematización que de los usos hiciera la doctrina en 1553, de la mano de Benvenuto Stracca en el *Tratado sobre el Comercio y el Comerciante*♣.

## 1.2. LA COSTUMBRE MERCANTIL

La formación empírica y consuetudinaria del Derecho Comercial, es sin duda, su principal característica; la válvula para su génesis y posterior evolución, es la *costumbre jurídica*. Los clásicos entienden por *costumbre*: “el conjunto de normas jurídicas derivadas de la repetición más o menos constante de actos uniformes” (Torre, 1965, p. 312); también, se dice que es “una regla de derecho que se constituye progresivamente bajo la influencia subconsciente de la noción de derecho y de las aspiraciones sociales” (Bonnetcase, 1997, p. 24); entonces, el valor de esta fuente material del derecho, radica en ser la formalización de la conducta practicada por los asociados. En este punto, menester es aclarar que el valor de la costumbre se encuentra restringido por el imperio de la ley, o en otras palabras, el ordenamiento jurídico colombiano no admite la aplicación de

---

\* Artículo 3. Autoridad de la Costumbre Mercantil - Costumbre Local - Costumbre General. La costumbre mercantil tendrá la misma autoridad que la ley comercial, siempre que no la contrarie 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.

En defecto de costumbre local se tendrá en cuenta la general del país, siempre que reúna los requisitos exigidos en el inciso anterior.

♣ “La doctrina precisó los conceptos elaborados empíricamente por los propios comerciantes o reconocidos por la jurisprudencia de los tribunales consulares. Este avance en su presentación técnica adquiere pleno desarrollo con el italiano Benvenuto Stracca (1553) y su *Tratado sobre Comercio y el Comerciante*”. MADRIÑÁN DE LA TORRE, Ramón. *Principios de Derecho Comercial*. Novena edición. Bogotá: Editorial Temis, 2004, p. 9.

costumbres en contravía de las disposiciones legales. En su obra Monroy enseña: “En Colombia no existe la costumbre contraria a la ley. Se admite, como se verá, la costumbre que interpreta la ley y la costumbre que suple los vacíos o lagunas de la ley siempre que sea general y conforme con la moral” (Monroy, 2003, p. 137). Así las cosas, no sobra mencionar que, en lo relativo al Derecho Comercial la *costumbre jurídica* tiene la autoridad de una ley, siempre que no sea contraria\*.

Ahora bien, los elementos estructurales de la *costumbre jurídica* constituyen precisamente su fundamento: “uno, de orden material, que consiste en la práctica, por medio de la cual se resuelve, en una época dada y al margen de la ley, una dificultad; el otro, de orden psicológico, constituido por la convicción en los que recurren a ella, o de las que la sufren, de su fuerza obligatoria” (Bonnecase, 1997, p. 24). Algún sector de la doctrina denomina a estos elementos así: objetivo y subjetivo; el primero, se entiende como la conducta repetida constantemente; mientras que por el segundo, se tiene que es “el convencimiento de que aquello que se hace es jurídicamente obligatorio” (Legaz & Lacambra, 1943, p. 295); ahora, el elemento material u objetivo, debe estar asistido de ciertas notas distintivas de vital importancia, a saber: *la uniformidad*, “un proceder idéntico frente a determinada situación”; *la publicidad*, “que las prácticas sean conocidas por el conglomerado social”; y *la reiteración*, “es decir, no pue-

---

\* Artículo 3. Concordado con Artículo 5. Las costumbres mercantiles servirán, además, para determinar el sentido de las palabras o frases técnicas del comercio y para interpretar los actos y convenios mercantiles.

den ser transitorias u ocasionales, pues a lo sumo podrían tenerse como usos comunes” (Madrrián, 2004, p. 47).

Siendo así las cosas, es forzoso reconocer que, en virtud de la dialéctica del tráfico comercial, se precisa de respuestas ágiles cuando surgen diferencias entre los profesionales del comercio; desde luego, la vida misma es más ingeniosa que el más acucioso legislador, por eso, *la costumbre* adquiere relevancia social. Su función como fuente formal del Derecho Comercial\* queda consagrada legalmente•; con todo, *la costumbre jurídica mercantil*, no está asistida de la publicidad de que sí goza la ley por medio del acto trascendente de la promulgación, razón por la cual, se requiere su certeza a través de pruebas, si se piensa ventilar como argumento en juicio.

### 1.3. LA PRUEBA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

En virtud de su particular forma de gestación, *la costumbre mercantil* “puede variar según el lugar, de una época a otra, y generalmente no es conocida sino por los comerciantes de cada lugar y ramo de actividad en que se practica. La norma consuetudinaria produce en el Derecho Comercial efectos iguales a los de la norma legal, en los casos y en las condiciones que se han hecho notar” (Pinzón, 1985, p.

---

\* Al hablarse de fuente formal, se ha preferido acoger -para no abundar en disquisiciones- la teoría clásica expuesta por los juristas romanos y más modernamente, sostenida por cultores del Derecho como el francés *Julien Bonnet*; no obstante, la autoridad del profesor Gabino Pinzón, no puede desconocerse. En su obra *Introducción al Derecho Comercial*, expone que *la costumbre* y *la doctrina*, constituyen fuentes o reglas no formales.

◆ Ley 153 de 1887, Artículo 13. La costumbre, siendo general y conforme con la moral cristiana, constituye derecho, a falta de legislación positiva. Concordado con el Artículo 3° C. de Co.

98); mas, la diferencia estriba en el origen de cada una, de modo que su aplicación no es exigible al juez u operador jurídico, hasta tanto no se alegue soportada mediante pruebas.

En la doctrina nacional se acepta sin ambages, que la *costumbre jurídica mercantil* sea objeto de prueba; debido a que, la conducta humana por compleja impone la necesidad de ser probada, entonces, “existen dos medios probatorios para establecer la costumbre: el documento, siempre que tenga la calidad de auténtico, y el testimonio, constituido por dos declaraciones, que es el mínimo plural exigido” (Azula Camacho, 2003, p. 19). En palabras del maestro colombiano Devis Echandía: “la necesidad de la prueba procesal de la costumbre, cuando suple a la ley o la complementa, depende de la política legislativa adoptada en cada país. Por ello debemos contemplar dos hipótesis: existencia de norma legal que exija su prueba o que la haga innecesaria, y falta de regulación normativa” (Devis Echandía, 2006, p. 186); así las cosas, se tiene que por expresa remisión legal, se ha establecido un sistema probatorio al concordar los Códigos de Comercio\* y de Procedimiento Civil♣.

---

\* Artículo 6. Prueba de la Costumbre Mercantil - Prueba con Testigos. La costumbre mercantil se probará como lo dispone el Código de Procedimiento Civil. Sin embargo, cuando se pretenda probar con testigos, estos deberán ser, por lo menos, cinco comerciantes idóneos inscritos en el registro mercantil, que den cuenta razonada de los hechos y de los requisitos exigidos a los mismos en el Artículo 3º; y cuando se aduzcan como prueba dos decisiones judiciales definitivas, se requerirá que estas hayan sido proferidas dentro de los cinco años anteriores al diferendo.

♣ Artículo 189. Pruebas de Usos y Costumbres. Los usos y costumbres aplicables conforme a la ley sustancial, deberán acreditarse con documentos auténticos o con un conjunto de testimonios. Concordado con Artículo 190. Prueba de la Costumbre Mercantil. La costumbre mercantil nacional invocada por alguna de las partes, podrá probarse también por cualquiera de los medios siguientes:

1. Copia auténtica de dos decisiones judiciales, definitivas que aseveren su existencia.
2. Certificación de la Cámara de Comercio correspondiente al lugar donde rija.

Ahora bien, en virtud de la importancia que tiene la costumbre mercantil, la ley ha delegado en las manos de las Cámaras de Comercio, la recopilación y certificación de las prácticas mercantiles constitutivas de costumbre jurídica.

#### **1.4. RECOPIACIÓN Y CERTIFICACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL POR LAS CÁMARAS DE COMERCIO**

Las Cámaras de Comercio\* del país, cumplen con un papel de vital importancia para el tráfico mercantil del territorio en que ejercen su jurisdicción; si bien es cierto, su creación obedece en algunos casos a la iniciativa privada, empero, buena parte de sus funciones, tienen carácter administrativo. Es así, como el Código de Comercio colombiano, radicó en cabeza de estas entidades el deber de “recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas” (Madrinián, 2004, p. 155); desde luego, se justifica sobradamente esta atribución legal\*, toda vez que se aprecia que son los comerciantes mismos, los que impulsan sus intereses a través de la agremiación.

Siendo así las cosas, se parte de que la Cámara de Comercio diseña un método y dirige su actividad a garantizar la veracidad de las

---

\* Artículo 78. Definición de Cámara de Comercio. Las Cámaras de Comercio son instituciones de orden legal con personería jurídica, creadas por el Gobierno Nacional, de oficio o a petición de los comerciantes del territorio donde hayan de operar. Dichas entidades serán representadas por sus respectivos presidentes.

◆ Artículo 86. Funciones de la Cámara de Comercio.- Las Cámaras de Comercio ejercerán las siguientes funciones: [...] 5. Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas. [...].

prácticas que recopila, dotando de certeza jurídica el tráfico mercantil; entonces, solo hasta la certificación, la práctica adquiere el carácter de costumbre, y por tanto, valor probatorio como se anotó anteriormente. Desde luego, para efectos de organización, las Cámaras de Comercio cuentan con una porción del territorio nacional que, les es asignada para adelantar sus tareas de manera eficiente\*; con esto, se tiene que las costumbres mercantiles pueden ser de diferentes ámbitos, es decir, existen costumbres *locales, nacionales, extranjeras e internacionales*; no obstante, para efectos de este trabajo, serán objeto de estudio, las *costumbres jurídicas mercantiles locales*, o sea, las prácticas recopiladas por la Cámara de Comercio de la ciudad de Barranquilla, Distrito Especial, Industrial y Portuario.

Gracias a su situación geográfica y a la dialéctica mercantil, Barranquilla presenta un panorama atractivo para la inversión en diferentes áreas.

### **1.5. SECTORES DEL COMERCIO ESTUDIADOS: INMOBILIARIO, FINANCIERO, TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE, HOTELERO, AUTOMOTRIZ E INFORMÁTICO**

La geografía de la ciudad de Barranquilla, Distrito Especial, Indus-

---

\* Artículo 79. Integración y Jurisdicción de la Cámara de Comercio.- Cada Cámara de Comercio estará integrada por los comerciantes inscritos en su respectivo registro mercantil. Tendrá una junta de directores compuesta por un número de seis a doce miembros, con sus respectivos suplentes, según lo determine el Gobierno Nacional en atención a la importancia comercial de la correspondiente jurisdicción. El Gobierno Nacional determinará la jurisdicción de cada Cámara, teniendo en cuenta la continuidad geográfica y los vínculos comerciales de los municipios que agrupare, dentro de la cual ejercerán sus funciones.

trial y Portuario, la ha erigido en una plaza importante para el desarrollo del comercio en diferentes ámbitos; en efecto, su auge en la primera mitad del siglo XX, le sirvió para la consolidación de su vocación mercantil. Como consecuencia lógica, los profesionales del comercio irrumpieron decididamente en la escena local, invirtiendo, negociando y, no pocas veces, regulando su quehacer.

Siendo así las cosas, el incremento en las construcciones de unidades residenciales, debido en parte a la explosión demográfica y a las sucesivas migraciones, propició la constitución de firmas dedicadas a la gestión de asuntos relacionados con esas unidades (**Sector Inmobiliario**); también, el ingreso de capitales con destino a la inversión y su captación, gestión y erogación, sirvió de plataforma para el establecimiento de un sistema bancario (**Sector Financiero**); igualmente, por tratarse de una metrópoli, la construcción del puente 'Laureano Gómez' conocido también como puente 'Pumarejo', en honor a Alberto Pumarejo, su principal impulsor en 1974, facilitó la conectividad terrestre entre las 'Tres Perlas del Caribe', lo que centralizó aún más a Barranquilla en materia de transporte de todo tipo de mercaderías (**Sector Transporte Terrestre**); además, sus hermosos paisajes, el calor de su gente, el irresistible atractivo de su famoso Carnaval, la convirtieron en destino para una marejada de turistas, dando fundamento a una amplia red hotelera (**Sector Hotelero**); es más, *la globalización* con todas sus implicaciones, ha incidido en el dinamismo del comercio de esta ciudad, así que, la importación y comercialización de vehículos automotores ha ganado terreno, siendo una variable considerable en el Producto Interno Bruto (PIB) generando desarrollo (**Sector Automotriz**); de igual

manera, los avances en esta era de telecomunicaciones, han tejido un complejo sistema informático que no se detiene y que expone a sus actores a retos en materia de propiedad intelectual (**Sector Informático**); todo esto, en una misma ciudad, constituye evidencia suficiente para justificar este trabajo.

Con este telón de fondo se aprecia la importancia de las prácticas mercantiles en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, toda vez que los diferentes sectores comentados, sean sensiblemente volátiles y la actividad legislativa no alcance a regular satisfactoriamente las situaciones que susciten diferendos entre los comerciantes. Así que, en atención a estos argumentos, se presentarán las prácticas identificadas, recopiladas, estudiadas y recomendadas, ante el Comité Jurídico de la Cámara de Comercio de Barranquilla; entidad que, en últimas, decide sobre su certificación como *costumbre jurídica mercantil*.

---

## CAPÍTULO 2

# DISEÑO METODOLÓGICO PARA LA RECOPIACIÓN DE LAS COSTUMBRES MERCANTILES

---

### 2.1. TIPO DE ESTUDIO Y MÉTODO

El proyecto de investigación ejecutado obedece a una metodología previamente establecida. Así, se tiene que el estudio de la teoría aplicada a hechos concretos –como las prácticas mercantiles– constituye *ciencia factual*, es decir, ciencia activa; en otras palabras, “es la investigación aplicada también llamada activa o dinámica que se sirve de la primera en cuanto utiliza los descubrimientos y aportes teóricos de la investigación pura. Esta forma de investigación tiene como objeto confrontar la teoría con la realidad, ir a los problemas concretos, en circunstancias y características concretas” (Clavijo Cáceres, 2010, p. 145). En conclusión, dado que se estudiaron conceptos jurídicos fundamentales del Derecho Comercial, se exploraron los diferentes sectores atendándose a la identificación de prácticas mercantiles y se les aplicó a hechos concretos de la realidad comercial de la ciudad de Barranquilla, esta es, una investigación de *tipo factual o aplicada*.

En lo que respecta a la metodología, el profesor Clavijo enseña: “El

método debe ser visto como la estrategia concreta integral de la investigación, ya que no existe un método único y eterno para crear ciencia, partiendo del hecho de que cada investigación científica es un acto original y creativo” (Morales, citado por Clavijo Cáceres, 2010, p. 163). De manera que, el análisis y la inducción sirvieron de estrategia para desglosar los elementos del objeto de la investigación y enlazarlos para crear patrones generales, respectivamente. Entonces, los elementos estructurales de las prácticas identificadas, señalados legalmente en el precitado **Artículo 3 del C. de Co.\***, se enlazan a través de la inducción, es decir, del tránsito que se hace del caso concreto al establecimiento de una norma general. Claro está, la cuantificación de estos elementos debe darse en un índice no inferior al 70 %, tal y como lo exige el Comité Jurídico de la Cámara de Comercio.

La recolección de información, a través de encuestas, dependió de la aplicación de un instrumento a una muestra de la población de cada sector; con esto, se intentó incluir a la mayor cantidad de comerciantes y diversidad de prácticas, a fin de obtener un alto margen de objetividad en los resultados. Cada sector fue estudiado concienzudamente, la dedicación de tiempo y recursos por parte de la Universidad Libre y la Cámara de Comercio, ha dado su fruto. Juzgue ahora el lector.

---

\* Uniformidad, reiteración, vigencia, obligatoriedad y publicidad. Aunque el Legislador solo menciona tres -publicidad, uniformidad y reiteración-, la doctrina comercial incluye la obligatoriedad y la vigencia, como elementos estructurales de las prácticas mercantiles.

---

## Capítulo 3

# COSTUMBRES MERCANTILES CERTIFICADAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANQUILLA EN LOS ÁMBITOS ESTUDIADOS: INMOBILIARIO, FINANCIERO, TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE, HOTELERO Y TURÍSTICO Y AUTOMOTOR

### 3.1. SECTOR INMOBILIARIO

Dentro de los denominados ‘contratos típicos’, el de arrendamiento es de frecuente ocurrencia; en consecuencia, las *prácticas* que han corrido parejas con el desarrollo de esta figura contractual no han sido pocas. Desde luego, ha correspondido a las personas jurídicas\* dedicadas profesionalmente a la gestión de bienes raíces con destino a vivienda urbana, la aplicación de medidas que suplan los vacíos legales.

---

\* Agencia Inmobiliaria: Empresa comercial, oficina o despacho destinados a gestionar ciertos asuntos o prestar determinados servicios a nivel inmobiliario. Tomado de SARMIENTO MIRANDA, Yulibeth *et al.* Monografía de Grado intitulada *Recopilación de las Costumbres Mercantiles en el Sector Inmobiliario de la Ciudad de Barranquilla*. Grupo Incom, Universidad Libre Seccional Barranquilla, 2009, p. 13, sin publicar.

Se tiene entonces que, el contrato de arrendamiento se define como aquel “en virtud del cual una de las partes se obliga a proporcionarle a otra el uso y goce de una cosa, durante cierto tiempo, y esta a pagar, como contraprestación, un precio determinado. La parte que proporciona el goce se llama arrendador y la parte que da el precio, arrendatario”<sup>\*</sup>; y en su ejecución, en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, se han hecho inveteradas, las siguientes prácticas:

### 3.1.1. Cobro de Gastos de Adjudicación

A pesar del volumen de parágrafos contenidos en el Código Civil y en el antiguo Código de Comercio Terrestre, ha sido objeto de preocupación del Legislador, el marco legal dentro del cual se mueve la autonomía de la voluntad; en efecto, los bienes que son socialmente necesarios no son precisamente los más accesibles en un mercado como el nacional, donde el capital se concentra en un porcentaje reducido de la población, conminando a la mayoría a recurrir al arriendo.

---

\* BONIVENTO FERNÁNDEZ, José Alejandro. *Los Principales Contratos Civiles y su Paralelo con los Comerciales*, T. I, Decimosexta edición. Bogotá: Editorial Librería Ediciones del Profesional Ltda., 2004, p. 401. Igualmente, la Ley por catalogarlo como nominado lo define así en el Código Civil, Art. 1973. El arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado. Con un planteamiento jurídico muy similar, en la República de Panamá, el Código Civil, Art. 1298. Se llama arrendador al que se obliga a ceder el uso de la cosa, ejecutar la obra o prestar el servicio; y arrendatario al que adquiere el uso de la cosa o el derecho a la obra o servicio que se obliga a pagar.

Para la primera mitad del siglo XX, el Ejecutivo, consciente de la problemática de incalculable costo social, emprendió una carrera en pro de regular mejor la materia; así es que, con un espíritu social lideró una modernización de la estructura del contrato de arrendamiento\*. Por ejemplo, se resalta cómo en el **Decreto 2768 de 1946**, se dispuso que “quedarían sometidos a este estatuto los inmuebles urbanos ubicados en capitales departamentales con población superior a 50.000 hombres, basando el canon mensual en proporción al avalúo catastral del inmueble, estableciendo una tasa máxima sobre los mismos” (Herazo Villa, *et al.*, 2005, p. 51), con lo que se limitó el ejercicio de la libre autonomía contractual; claro está, esta limitación no operó en detrimento de los propietarios, sino que, gravitó sobre la idea de restablecer el equilibrio entre las partes, impidiendo el posible abuso de la posición de dominio.

No obstante, un auténtico hito legislativo, no tanto por su eficacia, como por su debatida vigencia, fue la Ley 56 de 1985, o *Régimen de Arrendamiento de Vivienda Urbana*; “esta ley sufrió muy prolongados debates en el Congreso Nacional. Se empantanó en más de una oportunidad y en otras tantas el Ejecutivo concertó acuerdos con el

---

\* Por copiosa, esta legislación no se comentará en detalle en este trabajo; sí, se citarán por relevantes los siguientes estatutos: Ley 7 de 1943; Decreto 2768 de 1946; Decreto 1070 de 1956; Decreto 453 de 1956; Decreto 1616 de 1956; Decreto 1849 de 1956; Decreto 1943 de 1956; Decreto 699 de 1957; Decreto 210 de 1958; Decreto 1148 de 1964; Decreto 1965; Decreto 2770 de 1976; Decreto 63 de 1977; Decreto 2923 de 1977; Decreto 2813 de 1978; Decreto 3209 de 1979; Decreto 3450 de 1980; Decreto 237 de 1981; Decreto 3745 de 1981; Decreto 3817 de 1982; Decreto 169 de 1983; Decreto 2221 de 1983; Ley 56 de 1985; y Ley 820 de 2003.

Legislativo para el estudio y la aprobación de lo que en la Cámara y el Senado se llamó Estatuto de Arrendamientos. Por otra parte la Ley 56 de 1985 fue reglamentada por el Decreto 1816 del 6 de agosto de 1990” (Herazo Villa, *et al.*, 2005, p. 59). Sí merece –a pesar de sus antecedentes– destacar que, con esta norma en vigencia, se pudo definir el avalúo comercial (el doble del catastral); se catalogaron los contratos de arrendamiento; se fijó el mínimo de requisitos para entender perfeccionado el contrato de arrendamiento, bien fuera verbal o escrito; e “incluyó como novedad la posibilidad de terminación unilateral y voluntaria del contrato de arrendamiento. De esta causal podían hacer uso tanto el arrendador como el arrendatario desahuciando, mediante aviso, a su contraparte con tres meses de anticipación a la terminación del contrato. Y se le incluyeron modificaciones al Código de Procedimiento Civil en lo referente a los procesos de lanzamiento” (Herazo Villa, *et al.*, 2005, p. 61).

Por último, la Ley 820 de 2003, modernizó integralmente el sistema contractual en materia de arrendamiento. En esta oportunidad, se establecieron reglas claras y equilibradas para ambas partes; con esto, se hizo atractivo para el propietario, pensar en arrendar los bienes inmuebles de que dispusiere. Con esta disposición más técnica y moderna, se estimuló la inversión en el sector inmobiliario, a tal punto que se generaron soluciones habitacionales para cerca de un millón trescientas mil familias en Colombia.

Dentro de esos afanes, las Agencias Inmobiliarias han cobrado

auge, porque su actividad es precisamente mediar entre los sectores detentores de la propiedad y los que carecen de ella, necesitando un techo donde vivir. Esta actividad, especulativa, sin duda, coloca a las inmobiliarias en el corazón del sector y justifica que, por realizar la labor de intermediación cobre una suma especial denominada *gastos de adjudicación*, que comprende los gastos de papelería, asesoría y elaboración de documentos.

### 3.1.1.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Cobro por gasto de adjudicación</u>	100
<u>Periodicidad</u>	100
<u>Cuantía</u>	100
<u>Porcentaje</u>	
Base sobre la que se aplica	100
<b>Reiteración</b>	100
<b>Obligatoriedad</b>	100
<b>Publicidad</b>	100
<b>Vigencia</b>	100

### 3.1.1.2. Certificación de la Práctica

Con ocasión de la labor investigativa realizada, se ha podido establecer en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Barranquilla que, es costumbre mercantil que un agente inmobiliario recaude de los arrendatarios una suma especial, con motivo de las erogaciones causadas por la celebración del contrato, lo que engloba papelería,

asesoría y elaboración de documentos, entre otros; todo bajo el concepto de Gastos de Adjudicación, equivalente al 60 % del canon, renta de un mes. Mediante **Resolución de marzo 2 de 2006**.

### **3.1.2. Comisión por Suscripción de Contrato (10 %)**

Como se ha insistido, las inmobiliarias cumplen con una labor de intermediación muy especial, en la que son, sin duda alguna, profesionales concededores del mercado de la propiedad raíz; entonces, al encontrar las necesidades con los factores de satisfacción, se granjean, como efecto natural, el derecho a percibir unos emolumentos.

Ahora bien, no son pocos los propietarios que contratan con las Agencias Inmobiliarias la administración de muchos de los bienes con que cuentan; en estos casos, es deber del comerciante, gestionar con presteza la ubicación de potenciales clientes, arrendatarios, que cumplan con los perfiles exigidos y satisfagan los cánones; así, las inmobiliarias responden por el adecuado estado del inmueble, administrando el contrato de manera tal que, los propietarios perciban la renta mensualmente, muchas veces sin conocer siquiera, quién hace uso de sus bienes.

Esta administración del contrato por parte de la Agencia Inmobiliaria, le permite acreditarse un porcentaje por cumplir con la labor de gestión y administración de este. Se ha estilado en la ciudad, un 10 % mensual como valor de la comisión para las inmobiliarias por virtud de su labor.

### 3.1.2.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Cobro de la Comisión</u>	100
<u>Periodicidad</u>	100
<u>Cuantía</u>	100
<u>Porcentaje</u>	
Comisión del 7 %	2,13
Comisión del 8 %	4,30
Comisión del 9 %	2,13
Comisión del 10 %	91,5
<u>Base sobre la que se aplica</u>	100
<b>Reiteración</b>	100
<b>Obligatoriedad</b>	100
<b>Publicidad</b>	100
<b>Vigencia</b>	100

### 3.1.2.2. Certificación de la Práctica

Basados en los resultados expuestos se ha podido establecer en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla que, la práctica consistente en el cobro realizado por la Agencia Inmobiliaria dé una comisión al propietario, por virtud de haber gestionado un contrato de arrendamiento en su lugar o por cuenta de este, y la consecuente administración de dicho contrato, equivalente al 10 %, constituye una costumbre mercantil; para efectos legales, se aprobó mediante **Resolución de marzo 2 de 2006**.

### 3.1.3. Comisión por Venta del Inmueble (3 %)

La voz 'comisión' se relaciona usualmente con las operaciones co-

merciales; desde luego, el vínculo se presume más estrecho cuando se habla del 'corretaje'. Entonces, en la práctica de que tratan estas líneas, se conjugan varios elementos del tráfico jurídico mercantil, a saber: el contrato de compraventa, la actividad inmobiliaria y el corretaje.

Ahora bien, es un hecho incontrovertible que los mercados se expanden y por tal virtud, se hacen complejos; en consecuencia, personas dedicadas, casi que exclusivamente, a conocer estos renglones del mercado, se sitúan entre los extremos de la negociación, asumiendo el rol de director o asesor de la operación, porque dados su conocimiento y experiencia, reconocen las necesidades de los contratantes. Esta *persona* recibe técnicamente el nombre de *corredor* y en el estatuto mercantil se le define como: "la persona que, por su especial conocimiento de los mercados, se ocupa como agente intermediario en la tarea de poner en relación dos o más personas, con el fin de que celebren un negocio comercial, sin estar vinculado a las partes por relaciones de colaboración, dependencia, mandato o representación"\*.

En la ciudad de Barranquilla, no siempre un potencial comprador sabe con exactitud qué inmueble va a comprar; de igual manera, un potencial vendedor desconoce a qué público ofertar. Es así como las

---

\* Código de Comercio, Art. 1340. El profesor Hildebrando Leal Pérez, al comentar este artículo enseña: "El corredor no representa a las partes que han de celebrar el negocio jurídico a cuya conclusión coopera con su intermediación, sino que simplemente aproxima a los interesados y les facilita el camino para su entendimiento. Tampoco celebra él dicho negocio jurídico, el que queda perfeccionado con la intervención directa de las partes contratantes. Por consiguiente, el corredor no es un mandatario. Tampoco es un comisionista, porque este actúa en nombre propio pero por cuenta ajena, y celebra personalmente el negocio jurídico asumiendo la investidura de un mandatario sin representación. El corredor no es mandatario".

Agencias Inmobiliarias fungen como *corredores*; en efecto, acercan a los extremos de un contrato de compraventa, sin que medie un nexo contractual con ninguna de las partes. Su labor –normalmente de resultado– es estimada por el ahorro de tiempo y esfuerzo con que beneficia a las partes, de manera que, se ha estilado otorgar una **comisión del 3 %** sobre el precio por cada contrato de compraventa perfeccionado.

Si bien es cierto, legalmente no existe una definición para el *contrato de corretaje*; lo que sí se ha podido establecer por vía de doctrina es, qué notas distintivas lo informan y le dan la estructura que se le conoce; entonces, es sabido que la principal característica del corredor es su ‘conocimiento del mercado’; el objeto contractual consiste en la realización de una operación comercial –para este caso contrato de compraventa–; el éxito del corretaje es medido por el resultado, es decir, se entenderá cumplido con el perfeccionamiento del negocio; y siempre tendrá el carácter de oneroso porque el corredor persigue una remuneración.

Entonces, “el contrato de corretaje inmobiliario, es aquel por el cual el propietario otorga el derecho a un agente inmobiliario para que este consiga un comprador o arrendatario a cambio de una retribución que, puede ser un monto fijo o un porcentaje o una cuota mensual. Así mismo, el contrato de corretaje inmobiliario puede ser un contrato por adhesión o con negociación previa, es decir, en este contrato no siempre existen tratativas, tratos previos o preliminares, ya que es probable que las Agencias Inmobiliarias establezcan documentos preestablecidos y no admitan negociar las cláusulas” (Sarmiento Miranda *et al.*, 2009, p. 70).

### 3.1.3.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Comisión por Intermediación</u>	100
<u>Titular del Pago</u>	
Propietario del Inmueble	100
Comprador	0
Otro	0
<u>Cuantía</u>	
Suma Fija	0
Porcentaje	100
Otro	0
<u>Base de Porcentaje</u>	
Precio de Venta	100
Otro	0
<b>Reiteración</b>	
<u>Siempre</u>	
Sí	100
No	0
<b>Vigencia</b>	
<u>Aplicación Actual</u>	
Sí	100
No	0
<u>Tiempo de Aplicación</u>	
Meses	0
Años	100
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	100
No	0
<b>Publicidad</b>	
Sí	100
No	0

### 3.1.3.2. *Certificación de la Práctica*

Tal como se evidenció en el cuadro anterior, los requisitos que por ley deben atenderse, según el Artículo 3, precitado, del **Decreto 410 de 1971**, para que una práctica sea susceptible de certificación, fueron cumplidos por el uso social estudiado. Así que en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Barranquilla, se certifica como *Costumbre Jurídica Mercantil* mediante la **Resolución 9 de 2010 (enero 26)** el hecho de que un agente o corredor inmobiliario sirva de intermediario en un contrato de compraventa de inmueble urbano, cobrando una comisión del 3 % sobre el precio de venta.

## 3.2. SECTOR FINANCIERO

En Colombia no pocos autores reconocen la independencia del Derecho Financiero, frente a su género más próximo: el Derecho Comercial. Lo que sí se discute sin acuerdo a la vista, es, su lugar dentro de la tradicional clasificación del Derecho. Eso sí, por parte de la doctrina se afirma que el Derecho Financiero “es precisamente, el que se refiere a la percepción, gestión y erogación de los medios económicos conferidos al Estado y a los entes públicos para el desarrollo de sus actividades” (Aftalión, García Olano & Vilanova, 1960, p. 579). Con todo, la perspectiva anotada anteriormente, solo aprecia el panorama a partir del Derecho Público; no obstante, la realidad del sistema financiero en Colombia permite aseverar que, las entidades dedicadas a la actividad bancaria, son *personas jurídicas privadas* seguidas o vigiladas de cerca por el Estado. Tanto es así, que los principales contratos bancarios se regulan en el **Libro Cuarto, De los Contratos y Obligaciones Mercantiles, Título XVII**

**del Código de Comercio.** Dentro del contenido del Título XVII y de particular interés para efectos de este trabajo es el **Capítulo VI** contentivo de las **Cartas de Crédito**.

En el estatuto mercantil “se entiende por crédito documentario el acuerdo mediante el cual, a petición y de conformidad con las instrucciones del cliente, el banco se compromete directamente o por medio de un corresponsal a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos” (Código de Comercio, Artículo 1408).

Siendo así las cosas, por virtud de la envergadura de estas operaciones –desde el punto de vista económico–, no son de frecuente ocurrencia; excepto, claro está, que se trate de negocios de comercio internacional, de manera que, al apelarse a la *natura* misma del Derecho Mercantil, se tiene que las prácticas de los comerciantes, incursionan en la regulación de los intereses que fueron preteridos por el Legislador\*. Con este telón de fondo, ha hecho carrera con el

---

\* El célebre José Gabino Pinzón ya había expuesto –siguiendo a la más autorizada doctrina internacional– que el Derecho Comercial es insustituiblemente internacional. “Porque el comercio se ha caracterizado siempre por una tendencia interregional que ha puesto en contacto a distintos pueblos –productores y consumidores– y que lo ha hecho rebasar las fronteras de las naciones. [...] El carácter internacional del comercio fue el que facilitó, en la Edad Media, la formación y la tecnificación de costumbres mercantiles comunes en todos los centros comerciales florecientes entonces, especialmente los del litoral mediterráneo” [...]. PINZÓN, G., *ob. cit.*, p. 32.

Dentro de este marco referencial, los corolarios son inevitables: el Derecho Comercial, como ordenamiento jurídico especial, no ha perdido su fisonomía: su natural tendencia a la globalización.

tiempo en las diferentes operaciones de 'Carta de Crédito', el empleo de la expresión '*contragarantía*'.

### 3.2.1. Significado de la Palabra 'Contragarantía'

Al hablarse de operaciones de **Crédito Documentario** o **Cartas de Crédito**, la voz compuesta *contragarantía* ha sido empleada con frecuencia y por tal, debe entenderse: "el respaldo que le permite a una aseguradora resarcirse patrimonialmente, en el evento de verse obligada a pagar la indemnización por la ocurrencia de un siniestro" (Cueto, Epinel & Mercado, 2009, p. 295).

Mediante la *contragarantía* "el tomador de la póliza se obliga con la aseguradora a reembolsar las sumas de dinero que esta llegue a pagar por concepto de la atención de un siniestro. Pueden ser: personales (pagaré en blanco o una *contragarantía* de casa matriz) o reales (hipoteca, fiducia inmobiliaria, endoso de CDT)" (Cueto, Epinel & Mercado, 2009, p. 296).

En forma adicional conviene anotar que el concepto de *contragarantía* no se encuentra definido en la ley, tampoco existe disposición que enuncie los tipos admisibles, ni que imponga a las aseguradoras limitaciones en el establecimiento de formalidades para efectos de la constitución de las *contragarantías*. Su exigencia obedece a las políticas y criterios fijados por el asegurador para efectos de una adecuada suscripción (análisis y selección de riesgos en donde se evalúa la calidad de la persona y de la obligación, cuyo cumplimiento se garantiza; su seriedad; estabilidad económica, etc.).

### 3.2.1.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
Sí	75
<b>Reiteración</b>	
Frecuentemente	75
<b>Vigencia</b>	
Años	75
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	75
<b>Publicidad</b>	
Sí	75

### 3.2.1.2. Certificación de la Práctica

Entonces, en la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Barranquilla, se entiende que la expresión ‘Contragarantía’ utilizada en las operaciones de emisión de carta de crédito, hace referencia a la entrega por parte del tomador (comprador-importador) al emisor (banco) de un pagaré en blanco con carta de instrucciones, para que sea usado como título ejecutivo para el cobro en caso de incumplimiento de las obligaciones asumidas por el tomador. Y en ese sentido se aprobó en la **Resolución 9 de enero 26 de 2010**.

## 3.3. SECTOR TRANSPORTE DE CARGA TERRESTRE

Sin duda, el hombre ha hecho uso de esta figura contractual, así sea de un modo precario, desde los albores de la civilización misma; el profesor Salazar Montoya, expone que: “el transporte ha inspirado

la legislación comercial, ha determinado las maneras de comprar y de vender, ha influido en los hábitos de consumo y en los alimentarios, y ha sido el soporte de la especialización de las naciones, lo que ha hecho que su historia sea la de la civilización” (Salazar Montoya, 2001, p. 25); en efecto, el desarrollo de la civilización misma, ha estado en dirección con el progreso del *transporte*.

Antaño, los hombres acarreaban sus haberes en las espaldas, o en el mejor de los casos, a lomo de bestia; no obstante, la invención de la rueda marcó el hito histórico definitivo\*. Haciendo un salto en el tiempo, ubicados en el contexto del siglo XX, la construcción de la importante obra civil del puente ‘Laureano Gómez’ en 1974; y la del puente que atraviesa el Canal del Dique, Barranquilla centraliza aún más su posición de ciudad pujante para el comercio, pues el tráfico de mercancías entre el interior del país y ‘La Arenosa’, se hizo más intenso.

Antes de cerrar sus puertas a la actividad portuaria en 1936, el Muelle de Puerto Colombia era el principal conducto de arribo a

---

\* En uno de sus apartes, el Dr. Jaime Salazar, cita a Seherer (1878), quien afirma, respecto al transporte sobre ruedas: “Durante el imperio romano los pueblos nuevos pudieron comerciar con los antiguos por las vías que construyó Reúne y, gracias a ellas, los Antonios pudieron ver florecer la civilización material de sus dominios. El comercio primitivo fue terrestre mientras los tres continentes del antiguo mundo formaron una masa compacta de países que podían comunicarse entre sí sin el recurso de la navegación, y unían las costas y las arterias fluviales con los polos interiores del desarrollo”. SALAZAR M., J. *Ibíd.*, p. 26.

Con esto, se aprecia ostensiblemente que, el transporte sobre ruedas tuvo -y tiene- una incalculable importancia, porque respecto de él, se gestaron prácticas que hoy, sin duda, constituyen ley.

Barranquilla; mas, su cierre no significó para nada el colapso de la actividad comercial. Tanto es así que, las inversiones crecieron notablemente en las dos décadas siguientes (1940-1950), de modo que el auge comercial y el transporte multimodal se desarrollaron ampliamente en Barranquilla y de su mano, también tuvo auge sensible el comercio en la ciudad.

Con la expedición del Decreto 410 de 1971, se reguló de manera más precisa el 'Contrato de Transporte'. En efecto, según las voces del estatuto mercantil, "el transporte es un contrato por medio del cual una de las partes se obliga para con la otra, a cambio de un precio, a conducir de un lugar a otro, por determinado medio y en el plazo fijado, personas o cosas y a entregar estas al destinatario"; además, en un trazo de buena técnica legislativa, agrega: "El contrato de transporte se perfecciona por el solo acuerdo de las partes y se prueba conforme a las reglas legales. En el evento en que el contrato o alguna de sus cláusulas sea ineficaz y se hayan ejecutado prestaciones, se podrá solicitar la intervención del juez a fin de que impida que una parte se enriquezca a expensas de otra" (Código de Comercio. Art. 981. Modificado por el Decreto 01 de 1990, Art. 1.).

Del texto citado se colige con claridad que, existe un concepto, unos elementos configurativos y una causal de ineficacia que se aplica con independencia de la intervención judicial; con esto, el Legislador del 90 –que modernizó las normas del **Título IV del Libro**

IV-, dotó de seguridad jurídica a la figura contractual y a toda la agremiación\*.

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos conscientes del Legislador de turno, las prácticas mercantiles no tardan en aparecer como germen de la voluntad de los comerciantes, quienes en últimas, en ejercicio de la autonomía de la voluntad, decantan e interpretan de mejor modo el mercado en el que se desenvuelven; así las cosas, la expresión '*a cambio de un precio*', le ha servido de espacio suficiente, para que transportadores y usuarios, hayan tejido a través del uso tres modalidades o formas, de hacer efectivo ese precio, a saber: 1. Por Consignación; 2. Pago Contraentrega; y 3. Pago en Línea.

### 3.3.1. Concepto de la Palabra 'Contraentrega'

En los trabajos de campo realizados por los investigadores auxiliares, se pudo determinar que la palabra compuesta 'Contraentrega' se refiere a un medio de pago propio del sector transportador; a su vez, se constató que el término "es definido por las empresas y los clientes de las mismas, como el mecanismo de pago en el cual el

---

\* Código de Comercio. Art. 983. Las empresas de transporte son de servicio público y de servicio particular. El Gobierno fijará las características de las empresas de servicio público y reglamentará las condiciones de su creación y funcionamiento. Las empresas de servicio público someterán sus reglamentos a la aprobación oficial y si no prestan el servicio en vehículos de su propiedad, celebrarán con los dueños de estos el respectivo contrato de vinculación, conforme a las normas reglamentarias del transporte.

Parágrafo. Para la constitución de personas jurídicas que tengan por objeto el servicio público de transporte automotor, sujeto a rutas y horarios, además del lleno de los requisitos legales, será necesaria la autorización previa del Instituto Nacional del Transporte y Tránsito o de la entidad que haga sus veces, autorización que se protocolizará en copia auténtica con la respectiva escritura.

servicio del transporte se paga solo cuando la mercancía ha llegado a su lugar de destino y ese pago es efectivo, de forma que no existen pagos totales o parciales antes de que la mercancía llegue a su destino final” (Acosta Romero, *et al.*, 2010, p. 102). Estas condiciones de negociación son cada vez más frecuentes en el gremio, de modo que, se justifica sobradamente su estudio y recomendación.

### 3.3.1.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Contraentrega</u>	
Sí	97,07 %
No	2,92 %
Ns/Nr	0 %
<b>Reiteración</b>	
Sí	97,07 %
No	2,92 %
Ns/Nr	0 %
<b>Vigencia</b>	
Meses	0,58 %
Años	96,49 %
Ns/Nr	2,92 %
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	93,56 %
No	5,84 %
Ns/Nr	0,58 %
<b>Publicidad</b>	
Sí	93,56 %
No	5,26 %
Ns/Nr	1,16 %

### 3.3.1.2. Certificación de la Práctica

Entonces, dados los resultados referidos, en Barranquilla se entien-

de por el término ‘contraentrega’, la entrega inmediata del precio del flete pactado en el contrato de transporte, al momento en que la mercancía llega al lugar de destino. En esa dimensión se aprobó como costumbre mercantil, según la **Resolución 46 de diciembre 5 de 2011**.

### 3.4. SECTOR HOTELERO Y TURÍSTICO

Se advirtió en líneas precedentes que por virtud de su ubicación privilegiada, Barranquilla cuenta con una actividad turística sensiblemente dinámica. Son muchos los factores que inciden para ser considerada plaza atractiva; en efecto, tiene sitios de interés, atractivos, históricos y un ambiente cálido para los foráneos, que siempre se sentirán en su *propia casa*; así que, en ese orden de ideas, la ciudad de Barranquilla cumple con los estándares que contempla la **Organización Mundial del Turismo**, cuando afirma que “el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos a su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros” (Sancho, 2011, p. 11).

Ahora bien, parejas a la actividad turística regulada en el Código de Comercio\* se han desarrollado diversas prácticas que suplen los na-

---

\* Código de Comercio. Libro IV, Título VIII (Arts. 1192 - 1199), Art. 1192. El contrato de hospedaje será mercantil cuando el alojamiento y servicios accesorios se presten por empresas dedicadas a esa actividad.

No obstante, esta regulación del ‘contrato de hospedaje’, como tal, debe entenderse acompañada armónicamente con leyes posteriores referidas al turismo; entre ellas, Ley 32 de 1990, Decreto 1095 de 1994, Ley 300 de 1996, Decreto 972 de 1997, Ley 1111 de 2006, Decreto 2395 de 1999, Ley 561 de 2000, Decreto número 2194 de 2000, Ley 679 de 2001, Ley 768 de 2002 y Ley 1101 de 2006.

turales vacíos normativos; es así, como la compleja dinámica mercantil en el sector en comento, ha crecido por fuera de los márgenes legales, de suerte que ha propiciado espacio a los comerciantes mismos, para que tomen la iniciativa en regular sus intereses conforme al natural círculo de sus actividades. En Barranquilla, entre otras, se tienen: el *check out*, el seguro de vida para huéspedes y el contenido de la ‘tarifa’ de alojamiento.

### 3.4.1. El *Check Out* es a las 3:00 p.m.

El natural círculo de actividades de un hotel, exige la coordinación de sus diferentes instancias; es más, todas las áreas laborales operan en sincronía, sobre todo en lo que la *costumbre* ha tenido a bien denominar *temporada alta*. Las características inherentes a este mercado, lo posicionan como sector pujante de la economía del país, de manera que cumple con una función social esencial, comoquiera que contribuya en gran medida al desarrollo de subsectores relacionados con él, a saber, el transporte aéreo y terrestre de personas, los restaurantes y los almacenes o *boutiques* en general, entre otros.

Dentro de este marco de circunstancias, el Estado consciente de su necesidad ha otorgado ‘Carta de Naturaleza’ a la importancia incontroversible de este sector, a tal punto que, el 26 de julio de 1996 el Congreso de la República expidió la **Ley 300** conocida como la Ley General del Turismo\*.

---

\* Con elocuencia, la Ley 300 de 1996, expresa: Artículo 1. El turismo es una industria esencial para el desarrollo del país y en especial de las diferentes entidades territoriales y cumple una función social. Como industria que es, las tasas aplicables a los prestadores de servicios turísticos en materia impositiva, serán las que correspondan a la actividad industrial o comercial si le es más favorable. El Estado le dará especial protección en razón de su importancia para el desarrollo nacional.  
El anterior es el texto actualizado del Artículo 1, modificado por la Ley 1558 de 2012, en su Artículo 2°.

Esta regulación presentó avances significativos respecto de lo que se contempló en el Código de Comercio; tanto es así, que, a riesgo de reducir el margen de la actividad, la **Ley 300**, en el **Título IX, De los Prestadores de Servicios Turísticos en Particular, Capítulo II**, definió los *Establecimientos Hoteleros* así: “Se entiende por Establecimiento Hotelero o de Hospedaje, el conjunto de bienes destinados por la persona natural o jurídica a prestar el servicio de alojamiento no permanente inferior a 30 días, con o sin alimentación y servicios básicos y/o complementarios o accesorios de alojamiento, mediante contrato de hospedaje” (Artículo 78).

Como sujeto dinámico en este sector, el *establecimiento hotelero* es, el principal prestador de servicios; en el extremo contrario, fungiendo como demandante de la actividad, el huésped, precisa de un portafolios de servicios variado y el vínculo entre los dos, es el *Contrato de Hospedaje*, redefinido en la precitada ley, en términos más precisos, pues reza: “El Contrato de hospedaje es un contrato de arrendamiento, de carácter comercial y de adhesión, que una empresa dedicada a esta actividad celebra con el propósito principal de prestar alojamiento a otra persona denominada huésped, mediante el pago del precio respectivo día a día, por un plazo inferior a 30 días”\*.

---

\* Artículo 79. Como característica por resaltar, la definición legal, lo encuadra dentro de los contratos denominados tradicionalmente ‘*de adhesión*’, o más exactamente, ‘*por adhesión*’. Este es, según Alessandri “el que se forma sin discusión previa, mediante la aceptación lisa y llana que una de las partes hace de las condiciones señaladas por la otra”. ALESSANDRI RODRÍGUEZ, Arturo. *De los Contratos*. Bogotá: Editorial Temis y Editorial Jurídica de Chile, 2011, p. 40.

Así, el contrato de hospedaje inicia su ejecución, en el instante mismo que el huésped ingresa a las instalaciones físicas del hotel; sin lugar a dudas, este es un momento aleatorio en la jornada laboral corriente del hotel (*Check In*), mientras que, para el establecimiento de una tarifa por hospedaje, se debió determinar un momento de finalización uniforme *-standard-* aplicable, sino a la totalidad, a la mayoría, de huéspedes (*Check Out*).

Debido al evidente vacío normativo en la Ley 300, el gremio hotelero se vio precisado a recurrir a la construcción técnica de las nociones de *Check In* y de *Check Out*. Aquel, entendido como el proceso mediante el cual, un huésped recibe la habitación de manos del hotel; mientras que por este, se entiende lo que la **Norma Técnica Sectorial Hotelera** ha definido como “proceso por medio del cual, se recibe del huésped la habitación o habitaciones que han sido ocupadas durante una estadía, se efectúa un balance de la(s) cuenta(s) con cargo o favor del huésped o huéspedes que se disponen a dejar el establecimiento y se formaliza el pago” (Norma Técnica Sectorial Hotelera 006 de 2009. Artículo 3.48). Este **Check Out** en el Distrito Especial, Industrial y Portuario de la ciudad de Barranquilla, se entiende cumplido a las tres de la tarde (3:00 p.m.).

### 3.4.1.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Hora de Salida Check Out</u>	
12:00 p.m.	4,86
01:00 p.m.	7,35
02:00 p.m.	4,86
03:00 p.m.	80,5
Otra	2,43
Ns/Nr	0
<u>Horario Check Out</u>	
Lunes - Viernes	0
Lunes - Domingo	97,57
Otra	2,43
Ns/Nr	0
<b>Reiteración</b>	
<u>Hora Check Out</u>	
Sí	100
No	0
Ns/Nr	0
<b>Vigencia</b>	
<u>Aplicación Actual Check Out</u>	
Sí	100
No	0
Ns/Nr	0
<u>Tiempo de Aplicación Check Out</u>	
Meses	7,35
Años	92,65
Ns/Nr	0
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	92,65
No	7,35
Ns/Nr	0
<b>Publicidad</b>	
Conocimiento en el Sector	
Sí	100
No	0
Ns/Nr	0

### **3.4.1.2. *Certificación de la Práctica***

Entonces, en la jurisdicción correspondiente a la Cámara de Comercio de Barranquilla, se tiene por costumbre mercantil que, la hora de salida o *Check Out* de los hoteles, de lunes a domingo, es a las 3:00 p.m. En ese estricto sentido, fue aprobada mediante la **Resolución 46 de diciembre 5 de 2011**.

### **3.4.2. El Seguro Hotelero comprende: Vida y Bienes del Huésped**

Es una ‘verdad de Perogrullo’ relacionar el comercio con la actividad aseguradora. El célebre profesor italiano Antígono Donati, enseña que: “La asociación de varias personas con finalidades de asistencia y repartición de los riesgos es un fenómeno normal de la humanidad, y se puede decir que nace con ella: inicialmente la familia, después el clan y la tribu, la realizaron naturalmente”. Y más adelante, haciendo referencia a su antigüedad, el mismo Donati, afirma: “Más tarde, con el surgimiento de la organización estatal, la asociación para mutua asistencia se transforma en un fenómeno voluntario; la encontramos en India, Persia, Palestina, Fenicia, existiendo referencias a ella en el Talmud y el Código de Hammurabi” (Donati, 1955, p. 55).

Ahora bien, estas prácticas protohistóricas, no reflejan fielmente el contenido de un ‘Contrato de Seguro’ moderno; entonces, se debe recurrir a la Italia del medioevo, a la intensa actividad comercial desplegada en la cuenca mediterránea durante el siglo XIV, puesto que es ahí, “donde los autores aceptan que se estructura por vez primera, con los lineamientos con que hoy se conoce, el contrato de

seguro; pues se empezó a practicar por los mercaderes florentinos, genoveses y venecianos. De Italia se extendió a Francia, España, y de ahí a toda Europa, siendo la modalidad de seguro marítimo la que con su desarrollo y decantación permitió lograr los grandes alcances que hoy presenta el contrato” (López Blanco, 2004, p. 16).

Siendo así las cosas, la legislación nacional por tradición histórica y comercial ha tipificado esta figura contractual, desde sus inicios como República, primero en las Ordenanzas de Bilbao; después, al adoptar el Código de Comercio de Chile (1866\*) que en sí, era el mismo Código de Comercio Terrestre de Panamá; y hasta la adopción del Decreto 410 de marzo 27 de 1971, que entró en vigencia en 1972. Entonces, reza la ley en el **Libro IV, De los Contratos y Obligaciones Mercantiles, Título V, Capítulo I, en el Artículo 1036**. El seguro es un contrato consensual, bilateral, oneroso, aleatorio y de ejecución sucesiva (Código de Comercio. Art. 1036).

En términos generales, el ‘Contrato de seguro’ es un convenio, acuerdo de voluntades, mediante el cual, una persona natural o jurídica denominada **tomador, asegurado o beneficiario**, traslada los riesgos o amenazas, a los cuales está expuesta en su persona o en su patrimonio, a una persona jurídica, llamada **asegurador**; a cambio de una contraprestación llamada **prima**. En el evento que ocurra el siniestro, la compañía de seguros tendrá que indemnizar la pér-

---

\* “Esta obra fue contratada con el argentino Gabriel Ocampo [...], quien la entregó en 1860 para su estudio por una comisión que solo la presentó para la aprobación por la Cámaras en el año 1866, en que fue aprobada, para empezar a regir el 1° de enero de 1867”. Explica con total amplitud de detalles, el profesor colombiano José Gabino Pinzón. *Ob. cit.*, p. 24.

didada o el daño del interés asegurado sea a través de su reposición, reparación, reconstrucción o pago en dinero. En cuanto al riesgo, y entendiendo que esta es parte del día a día del ser humano, hace imperiosa la necesidad de protección contra todo tipo de eventos que amenacen su existencia, la de sus familiares o el buen estado de sus bienes. Por todo esto, el riesgo es un aspecto constitutivo del mundo de los seguros.

Con base en lo anterior, se ha estimado pertinente por parte de entidades prestadoras del servicio de alojamiento o habitación, el cobro de un *seguro hotelero* que ampare a sus huéspedes en su vida y bienes; en efecto, la necesidad de garantizar una estadía placentera, unida a la guarda integral de sus efectos personales, ha crecido progresivamente. Entonces, la cancelación de un *seguro* por parte del usuario, ha venido a ser una imposición –extra, por decir lo menos– de las entidades prestadoras del servicio.

Así, según la **Norma Técnica Sectorial Hotelera** ha considerado que el *seguro* de huésped es una “póliza complementaria expedida por una empresa aseguradora que ampara la vida y los bienes del huésped que se aloja en un establecimiento hotelero” (Norma Técnica Sectorial Hotelera 009 de 2009. Art. 3.49).

### 3.4.2.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Seguro Hotelero</u>	
Sí	82,92
No	14,65
Ns/Nr	2,43
<u>Cancelado por:</u>	
Huésped	82,92
Establecimiento Hotelero	2,43
Otro	14,65
<b>Reiteración</b>	
<u>Cuando se Toma</u>	
Siempre	85,35
Casi siempre	0
Esporádicamente	0
Ns/Nr	14,65
<b>Vigencia</b>	
<u>Aplicación Actual</u>	
Sí	80,47
No	17,10
Ns/Nr	2,43
<u>Tiempo de Aplicación</u>	
Años	78,05
Meses	0
Ns/Nr	21,95
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	82,92
No	12,22
Ns/Nr	4,86
<b>Publicidad</b>	
<u>Conocimiento en el Sector</u>	
Sí	82,92
No	12,22
Ns/Nr	4,86

### 3.4.2.2. *Certificación de la Práctica*

Entonces, en virtud del estudio realizado, la jurisdicción correspondiente a la Cámara de Comercio de Barranquilla, se tiene por costumbre mercantil que, los hoteles tomen un seguro que ampare la vida y bienes del huésped, al cual se le carga su costo. En ese sentido, se aprobó a través de la **Resolución 46 de diciembre 5 de 2011**.

### 3.4.3. **Contenido de la Tarifa de Alojamiento**

Atrás se mencionó que las actividades de este Sector de la producción, gravitan en torno al Contrato de Hospedaje, reglado al detalle en el estatuto mercantil colombiano, en el precitado Artículo 1192\*. Ahora bien, respecto al contenido inherente de la expresión ‘Tarifa de Alojamiento’, se tiene que, existen variables dentro de las cuales, el monto al que asciende la tarifa puede fluctuar.

Es así que, dentro de los servicios que normalmente oferta un establecimiento hotelero, los clientes pueden encontrar una variedad de opciones que, dependerán de la estructura de la planta física del hotel; la calidad de los alimentos disponibles; y el confort al que se accede, entre otros. Sin duda, el portafolio de servicios que se oferta, es lo que atrae e incrementa la demanda; de suerte que, en el medio local, existen servicios exclusivos, denominados *Suite* Presidencial (o de lujo), en los que se accede a la utilización de *spa*, *piscina*, *barra*, entre otros no menos interesantes.

---

\* Ver el numeral 3.4 SECTOR HOTELERO Y TURÍSTICO.

Como es natural, en la oferta subyace un ánimo de lucro; tanto es así, que, esta categoría de servicios cumple un objetivo dual: de una parte, ofrecer una estadía cómoda, superior desde todo ángulo a la cotidianidad de las personas, cosa que, se suscite el anhelo o genere la necesidad de estar en un lugar diferente al habitual; y por otra, atraer a un número cada vez mayor de turistas, como consecuencia lógica de un *good will*; a la vez que generar un impacto económico externo, reflejado en los subsectores que dependen directa o indirectamente de la actividad hotelera y turística.

Siendo así las cosas, y, teniéndose presente que arriba se advirtió la existencia de una variedad indeterminada de servicios ofertados, lo cierto es que, existe una categoría estandarizada de productos en el mercado para un segmento más o menos amplio (si se prefiere, es un segmento con carácter general); existe un servicio o producto 'básico' que no registra variaciones sensibles y es independiente de la categorización tradicional de los distintos hoteles (de uno a cinco estrellas), siendo este conjunto de elementos, lo que comúnmente se entiende contemplado dentro del contenido de 'Tarifa de Alojamiento', a saber: 1. El uso de la habitación, 2. El cobro del seguro de huésped, 3. El desayuno, y 4. El Impuesto al Valor Agregado -IVA- que es del 8 %.

### 3.4.3.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Tarifa de Alojamiento</u>	
Sí	78,05
No	21,95
Ns/Nr	
<b>Reiteración</b>	
<u>Siempre se toma</u>	
Sí	78,05
No	21,95
Ns/Nr	0
<b>Vigencia</b>	
<u>Aplicación Actual</u>	
Sí	78,05
No	21,95
Ns/Nr	0
<u>Tiempo de Aplicación</u>	
Meses	78,05
Años	2,43
Ns/Nr	19,52
<b>Obligatoriedad</b>	
Sí	78,05
No	21,95
Ns/Nr	0
<b>Publicidad</b>	
Sí	78,05
No	19,52
Ns/Nr	2,43

### 3.4.3.2. *Certificación de la Práctica*

Entonces, por los resultados obtenidos en el estudio realizado, la jurisdicción que compete a la Cámara de Comercio de Barranquilla, se tiene por costumbre mercantil, que al momento de celebrar un contrato de hospedaje, la tarifa incluye: costo de la habitación, seguro hotelero, impuestos y desayuno; entendido así, se aprobó a través de la **Resolución 46 de diciembre 5 de 2011**.

## 3.5. SECTOR AUTOMOTOR

Hablar del Sector Automotor, es adentrarse en una industria que ha registrado los más altos índices de crecimiento en las últimas dos décadas; sin duda, se trata de un sector con una vocación dinámica muy sensible. No solo registra un índice de ventas elevado, sino que, también, reporta un nivel de utilidad social interesante, pues, cada día más “personas y familias derivan sus ingresos de un vehículo” (Amaya Acosta, Palmezano Maestre & Pérez Ariza, p. 203).

Ahora bien, sabido es que, la economía nacional ha repuntado en los últimos años, quizás por las políticas de Seguridad Democrática, debido en buena parte al incremento de la inversión extranjera; con esto, se ha visto que la economía del país ha crecido 5,1 %, un margen elevado y vertiginoso en todas las áreas de este mercado, pues, el ensamble de vehículos dentro de las fronteras nacionales ha incidido hasta en el subsegmento denominado *autopartes*.

Cabe resaltar también, que las políticas de Estado han tenido efectos positivos en la economía, particularmente, en este ámbito industrial

y comercial; así, los estímulos tributarios, el incentivo a los concesionarios y el retroceso en el desempleo, ha impactado en este sector. Como afirma Clopatosfky: “Los descuentos ya no son una ganancia sino una condición de venta y flotan entre el 6 y el 8 % contra el precio de lista, de manera generalizada. Un 60 % de las operaciones son a plazos, 18 % de contado y 24 % en leasing, una fundamental modalidad para mover las ventas en Colombia”<sup>\*</sup>.

Además, no pueden desconocerse otras circunstancias que han facilitado el repunte de este ámbito mercantil, a saber, el BBVA presentó un informe en el que señala que las bajas tasas de interés, las favorables condiciones de financiamiento, el fortalecimiento del *peso* y una atmósfera negocial confiable, han repercutido en el incremento porcentual vertiginoso de este sector, pulmón financiero de la economía nacional<sup>♣</sup>.

Esta ‘atmósfera’ permite prever que a mediano plazo “la demanda de vehículos particulares será mayor debido al crecimiento de la clase media, el mayor nivel de ingreso de la población y el bajo costo de las importaciones, que lleva implícito una competencia importante” (Amaya, *et al.*, p. 210), no dejará de crecer; en consecuencia, este importante sector promete no detenerse, así que, serán más las firmas que ingresen al territorio nacional.

\* Tomado de: <http://www.motor.com.co/>. Documento: Venta de carros vehículos y usados. Abril 30 de 2012.

♣ Tomado de: <http://www.americaeconomia.com>. Documento: Empresas latinoamericanas más globales del mundo. Abril 30 de 2012.

La transformación del sector automotor se debe también a las mejores condiciones macroeconómicas, a la seguridad en los procesos requeridos para llevar a cabo las operaciones en este sector, los cambios en las condiciones arancelarias y las mejoras en la capacidad adquisitiva de los colombianos. Es así como se puede apreciar el ingreso de marcas inéditas en el territorio, en buena medida, con procedencia asiática\*; o, el ingreso de marcas de la más alta gama como Volvo y Porsche.

Entre tanto, la dinámica del Sector Automotriz devela, más bien ratifica, lo que se ha insistido en otras ocasiones con respecto a la dinámica mercantil: todos los renglones del comercio interactúan, se agrupan, crecen casi que a un mismo paso. Esto por cuanto es un hecho incontrovertible que, el Sector Financiero desempeña un rol decisivo, toda vez que mediante sus productos apoya con capital a la industria, a los importadores, a los comercializadores y por último, a los compradores; todo esto en línea productiva.

Los analistas económicos auguran que este sector continuará creciendo debido a los vientos librecambistas que se ciernen sobre esta porción del cono. Entre otras razones porque países como Chile o Brasil, no ofrecen la demanda ingente de productos que sí se vive

---

\* Puede pensarse en los casos concretos de Chery, JAC, BYD, entre otras, que cobijadas bajo la firma Cinascar, ofrecen una amplia variedad de vehículos en los más diversos segmentos del mercado. También, resáltese la labor de Carlos Mattos con Hyundai, firma que al fortalecer la posventa incrementó ostensiblemente la confianza del consumidor. No se pueden olvidar en este comentario, las marcas japonesas. La Suzuki regresa directamente al territorio nacional, ya no bajo el consorcio que tenía con Chevrolet; la Daihatsu y su tradicionalmente fuerte impacto en los camperos, y así, por mencionar unos cuantos.

en Colombia; además, la suscripción venidera de varios Tratados de Libre Comercio (TLC), las facilidades en la financiación y la abierta competencia, acercarán más a las familias colombianas a transitar en su automóvil propio\*.

### 3.5.1. Gastos Compartidos en la Venta de Automóvil Usado

La práctica que a continuación se describe es realmente compleja; muchos resultan ser los ingredientes que la componen y corren parejas entre los particulares civiles realizando actos de disposición civil, como entre los comerciantes –comerciantes en pleno ejercicio de su profesión–; la figura jurídica por naturaleza es el Contrato de Compraventa• y con él, entran en relación todos los aspectos procedimentales que sustentan su solemnidad. Sabido es, que para muchos es mejor comprar un *usado* en excelentes condiciones que no se devaluará aceleradamente, que adquirir un automóvil nuevo respaldando un crédito extenso.

---

\* En la *Revista Motor* –órgano informal por excelencia– su director, José Clopatosky, comentó: “La gente suele quedarse con el carro durante unos seis años y medio y la edad promedio del comprador es 49 años” (Tomado de: [www.motor.com.co](http://www.motor.com.co) en noviembre 26 de 2006). Entonces, se infiere que más colombianos tienen acceso al carro nuevo; en consecuencia, el usado continúa un proceso de rotación interesante que, agrava la movilidad y uno que otro trámite notarial inconcluso.

• Código Civil. Artículo 1849. La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra, a pagarla en dinero. Aquella se dice vender y esta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida se llama precio.

Código de Comercio. Artículo 905. La compraventa es 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.

Sin duda el más importante de los contratos –como negocio jurídico– en el tráfico de las relaciones diarias de los sujetos de derecho, es la compraventa.

Así las cosas, el profesional de este sector por excelencia, no el único, es el concesionario. No pocos se dedican a la venta de automóviles *nuevos y usados*; es más, con el ánimo de acelerar las transacciones, se ha previsto aceptar el *usado* como parte del pago por vehículo *nuevo*. Esta práctica redundante en beneficios para el oferente y el demandante, porque el concesionario como comerciante, percibe un bien del que puede disponer de la manera más provechosa a sus intereses; y por su parte, el comprador, abona al precio un monto que le permite acercarse a su vehículo *nuevo*.

Esta posibilidad de manejar el precio del automóvil nuevo, presentando para su aceptación el automóvil usado, se conoce en Barranquilla como *Plan Retoma*; plan que hace referencia, se insiste, a la línea de vehículos usados, los cuales son recibidos como parte de pago directamente por el concesionario de la marca especificada y donde este, asume el trámite de la tradición –comúnmente denominado *traspaso*–; no sobra advertir que, el concesionario mismo practica una experticia sobre el vehículo *usado* para determinar con precisión el valor o monto a que asciende al momento del negocio.

Luego entonces, se tienen tres aspectos íntimamente relacionados, a saber: 1. Pago de Gastos de Traspaso, 2. Pago de Gastos de Impuestos, y 3. La Responsabilidad Abierta.

- 1. El Pago de Traspaso:** En su inmensa mayoría, los contratos de compraventa de vehículos *usados*, cubren el pago de los gastos de traspaso el comprador. Claro está, no quiere decir esto

que, no se pueda pactar en otro sentido; porque perfectamente pueden a prorrata, las partes cubrir el monto a que ascienda el traspaso al momento de perfeccionar la venta del bien sujeto a registro. Aun así, la generalidad de la práctica, es, que sea el comprador quien asuma los gastos por el traspaso.

- 2. El Pago de Gastos de Impuestos:** En este rubro de gastos que genera la compraventa de vehículos *usados*, se aprecia en la redacción de los contratos que, generalmente, las partes acuerdan cubrir proporcionalmente el monto de los impuestos que corresponda a cada una del vehículo automotor en el último año.

En los asuntos sujetos a trámites ante las oficinas de tránsito municipal, distrital o departamental, no es sabio dejar al arbitrio de uno de los contratantes, aspectos tan delicados como el perfeccionamiento documental de la operación jurídica realizada. No son pocas las personas sorprendidas con medidas coactivas que emanan de las autoridades tributarias y que impactan directamente el patrimonio del desprevenido vendedor. En muchas ocasiones, el vehículo *usado* materialmente no forma parte de su patrimonio, pero formalmente sí.

En ocasiones, puede tratarse de un error administrativo por la falta de la oportuna actualización de los datos correspondientes; en otras ocasiones, puede ser producto de una imperfección en el procedimiento registral correspondiente al negocio jurídico terminado pero no perfeccionado.

- 3. La Responsabilidad Abierta:** De manera sencilla la Dra. Marta Correa, gerente de la firma Asesorauto, manifiesta que “es muy común encontrar personas que dejan los traspasos de sus carros

abiertos y después se encuentran con estas situaciones”\*. En lo referente a temas de trámites documentales de tránsito y transporte, no resultan pocos los propietarios que, al realizar una operación jurídica de venta de su vehículo, estiman perfeccionada la misma, al recibir el monto acordado y al hacer entregar material del vehículo objeto del contrato, cuando en realidad constituye un yerro grave. Porque el negocio se reputa perfeccionado cuando se han realizado los trámites de protocolización documental que la ley determina y ante las autoridades que de manera previa ha establecido la norma, requisito que se cumple cuando se diligencia debidamente y se presenta a registro, el documento denominado **FUNAL** (Formulario Único Nacional).

Así las cosas, se ha ideado la posibilidad, ficción jurídica por demás, de realizar los trámites de traspaso a una figura conocida como *persona indeterminada*, es decir, transmitir la propiedad aunque no se tenga certeza respecto de quién detenta materialmente el vehículo. Con esta ficción jurídica, se le permite al vendedor desprevenido, liberarse de la responsabilidad que acarrea figurar como propietario de un bien que no se posee; entonces, podrá mantenerse indemne de las acciones administrativas (tributarias), penales, civiles y que por responsabilidad, le quepan por su relación con el vehículo de que trata.

No obstante, para que tenga plena operatividad esta figura jurídica,

---

\* Traspaso Abierto: Primer paso a un Problema, tomado de la pag web: [http://www.diagnostic-car.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=247:traspaso-abierto-primer-paso-a-un-problema&catid=43:articulos&Itemid=57](http://www.diagnostic-car.com/index.php?option=com_content&view=article&id=247:traspaso-abierto-primer-paso-a-un-problema&catid=43:articulos&Itemid=57)

es necesario que al momento de la venta, el vehículo se encontrara, en cuanto al vendedor, libre de todo gravamen pendiente, es decir, que no contara con deudas tributarias ni asuntos legales pendientes.

### 3.5.1.1. Resultados de la Práctica

REQUISITO DE LA COSTUMBRE	PORCENTAJE (%)
<b>Uniformidad</b>	
<u>Pago de Traspaso</u>	
Vendedor	4,35
Comprador	82,60
Otro	13,04
Ns/Nr	0
<u>Pago de Impuestos</u>	
Vendedor	8,69
Comprador	0
Divididos proporcionalmente por el tiempo	86,95
Otro	0
<u>Ns/Nr</u>	4,34
<b>Reiteración</b>	
<u>Pago de Gastos</u>	
Sí	95,65
No	0
Ns/Nr	4,34
<b>Vigencia</b>	
<u>Aplicación Actual</u>	
Sí	95,65
No	0
Ns/Nr	4,34

<u>Tiempo de Aplicación</u>	
Sí	100
No	0
Ns/Nr	0
<b>Obligatoriedad</b>	
<u>Gastos</u>	
Sí	95,65
No	0
Ns/Nr	4,34
<b>Publicidad</b>	
<u>Impuestos Último Año</u>	
Sí	91,30
No	4,34
Ns/Nr	4,34

### 3.5.1.2. *Certificación de la Práctica*

En vista de lo anterior, en Barranquilla es costumbre mercantil que en los contratos de compraventa de vehículos usados, el pago de los gastos de traspaso sea asumido por el comprador, y el de los impuestos que graven el vehículo, correspondientes al año en curso, sea asumido por el comprador y el vendedor, proporcionalmente al tiempo que corresponda a cada uno, de acuerdo con el número de meses del año calendario que haya transcurrido al momento de la venta. Así se sentó en la **Resolución 29 de octubre 1 de 2013**.



---

## GLOSARIO

---

El propósito de este *glosario* se justifica en la experiencia que demuestra que por virtud del tiempo, suele ser más práctico recurrir a una consulta rápida en vez de leer páginas de páginas. En todo caso, solo se hace referencia a palabras que por su tecnicismo, precisan de puntualización.

**1. Acto de Comercio:** “Es una creación de la ley mercantil, ajena a razones de derecho distintas de la habitualidad con la que ciertas operaciones se ejecutan en la vida económica por los comerciantes” (Pinzón, 1985, p. 142).

**2. Acto Jurídico:** “En sentido estricto es el que encerrando una conducta humana produce efectos jurídicos porque el derecho los atribuye a su realización, independientemente de que el agente quiera o no” (Monroy, 2003, p. 493).

**3. Autonomía de la Voluntad:** “Es un principio básico en Derecho Privado, conforme al cual el particular puede autorregular sus propios intereses. Se trata de un poder, delegado por el Estado al individuo para que él, sin sobrepasar determinados límites y cuidando

de observar cargas que le son de gran utilidad, señale el alcance de los actos y negocios que celebra” (Parra Benítez, 2008, p. 163). “Los actos de autonomía privada son actos de autodeterminación, de autorregulación y de autodisposición de intereses privados. La mayoría de autores definen la autonomía privada como la actividad y potestad de autorregulación de intereses y relaciones propias, desplegadas por el mismo titular de ellas” (Monroy, 2003, p. 503).

**4. Bien(es) Mercantil(es):** A diferencia de los meramente civiles, se presentan como “un conjunto de bienes corporales e incorporeales dispuestos por el empresario hacia un fin preestablecido, en consideración al cual todos sirven según su naturaleza y calidad” (Madriñán, 2004, p. 162). Noción esta que se identifica estrechamente con el concepto de *establecimiento de comercio*, de lo que se puede inferir que se trata de expresiones idénticas.

**5. Cámara de Comercio:** “Se presenta bajo el denominador común de asociaciones de comerciantes que toman a su cargo la defensa y promoción de las actividades mercantiles” (Madriñán, 2004, p. 149).

**6. Comerciante:** “Persona que se ocupa profesionalmente en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles” (Madriñán, 2004, p. 83).

**7. Competencia Desleal:** Según las definiciones de la Ley 256 de 1996, en su Artículo 7º, constituye acto de competencia desleal, “todo acto o hecho que se realice en el mercado con fines concurrenciales, cuando resulte contrario a las sanas costumbres mercan-

tiles, al principio de la buena fe comercial, a los usos honestos en materia industrial o comercial, o bien cuando esté encaminado a afectar o afecte la libertad de decisión del comprador o consumidor, o el funcionamiento concurrencial del mercado” (Ley 256 de 1996. Artículo 7).

**8. Contrato:** “Si el acuerdo o concurso de voluntades tiene por objeto crear obligaciones, recibe el nombre específico de contrato. Podemos definirlo como la convención generadora de obligaciones o bien el acuerdo de las voluntades o más personas destinado a crear obligaciones” (Alessandri Rodríguez, 2009, p. 4).

**9. Contrato por Adhesión:** Este es el contrato que “se forma sin discusión previa, mediante la aceptación lisa y llana que una de las partes hace de las condiciones señaladas por la otra. Su característica es la ausencia de negociaciones preliminares entre los contratantes” (Alessandri Rodríguez, 2009, p. 40).

**10. Contrato de Arrendamiento:** Este es un acuerdo “en virtud del cual una de las partes se obliga a proporcionarle a otra el uso y goce de una cosa, durante cierto tiempo, y esta a pagar, como contraprestación, un precio determinado. La parte que proporciona el goce se llama arrendador y la parte que da el precio arrendatario” (Bonivento Fernández, 2004, p. 401).

**11. Contrato de Seguro:** “Es cuando el asegurador se obliga, mediante una prima o cotización, a resarcir un daño o cumplir la pres-

tación convenida si ocurre el evento previsto” (Código de Comercio de Argentina. Ley 17418. Artículo 1).

**12. Contrato de Transporte:** “El transporte es un contrato en virtud del cual una de las partes se obliga para con otra, a cambio de un precio, a conducir de un lugar a otro, por determinado medio y en el plazo fijado, personas o cosas, y a entregar estas al destinatario” (Bonivento Fernández, 2004, p. 200).

**13. Contrato de Venta/Compraventa:** “El Artículo 1849 del Código Civil define la compraventa como: “El contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero”. Es, este, el más frecuente e importante de los contratos. El hombre, en sí, necesita adquirir o disponer de las cosas; para ello requiere de un vínculo jurídico, que se obtiene, la mayoría de las veces, por medio de la compraventa. Vulgarmente se conoce como compra o venta, recogiendo la idea general del contrato. De ahí que se diga contrato de compra o contrato de venta, para denotar la compraventa” (Bonivento Fernández, 2004, p. 1).

**14. Costumbre:** “Es uso o modo de obrar uniforme, directa y espontáneamente en la vida de relación de los asociados; inspirada y observada en la convicción de que dicha manera de obrar tiene obligatoriedad jurídica”. También el maestro francés, enseñó que la costumbre es el “uso implementado en una comunidad y considerado por esta como jurídicamente obligatorio, es el Derecho nacido consuetudinariamente” (Cañón Ramírez, 1994, p. 112).

**15. Costumbre Mercantil:** La “regla consuetudinaria se presenta como la resultante de una serie de actos cumplidos del mismo modo, por varias o numerosas personas, por un tiempo más o menos largo” (Pinzón, 1985, p. 105); en el Derecho Comercial ha sido muy importante en la formación de las diferentes instituciones jurídicas que nutren esta rama especializada del Derecho Privado.

**16. Derecho Civil:** “Como derecho objetivo, el Derecho Civil es el conjunto de normas jurídicas que regulan en forma especial las instituciones de la personalidad, de la propiedad y de la familia, entendiendo en lo relativo a la propiedad los bienes de las personas y la manera que tienen estas para adquirirlos. Estos asuntos, entonces, son el objeto del derecho civil” (Parra Benítez, 2008, p. 52).

**17. Derecho Comercial:** Es “la rama del Derecho que estudia los preceptos que regulan el comercio y las actividades asimiladas a él, y las relaciones jurídicas que se derivan de sus normas” (Monroy, 2003, p. 245).

**18. Elementos de la Costumbre:** “En la costumbre se advierten dos elementos: uno material u objetivo y otro espiritual o subjetivo; el primero se encuentra integrado por la constante y uniforme repetición de comportamientos similares; el segundo por la convicción o conciencia de los sujetos de la necesidad jurídica de aquella regla” (Cañón Ramírez, 1994, p. 112). En otras palabras: un elemento objetivo, que es la conducta misma en interferencia intersubjetiva; y un elemento subjetivo –psicológico o espiritual– que consiste en la estimación de obligatoriedad que tiene la conducta realizada.

**19. Establecimiento de Comercio:** “Es el conjunto de los distintos bienes que utiliza el empresario en el ejercicio o desarrollo de una actividad organizada, no solo se caracteriza, pues, por la pluralidad, sino también por la heterogeneidad de sus elementos constitutivos” (Pinzón, 1985, p. 157).

**20. Hecho Jurídico:** “Se suele definir como un hecho de la naturaleza que produce efectos jurídicos. Pero es conveniente observar que el hecho material no constituye la causa, sino simplemente es ocasión de los efectos jurídicos” (Monroy, 2003, p. 485). En otras palabras, el hecho jurídico es el suceso temporal y espacialmente ubicado que produce efectos reconocidos por la ley.

**21. Ley:** “Del verbo latino *legere* (escoger o leer), es una regla de conducta establecida por una autoridad a la cual debemos obedecer, según la definición de Joaquín Escriche. Hay quienes, sin embargo, consideran que el vocablo proviene de *ligare*, que es ligar, atar o vincular” (Parra Benítez, 2008, p. 36).

**22. Manufacturas:** Del latín *manus* = mano, y *factura* = hechura. También entendido como fabricación, es una fase de la producción económica de los bienes. Consiste en la transformación de materias primas en productos manufacturados, productos elaborados o productos terminados para su distribución y consumo (Diccionario de la Lengua Española Planeta, 1987).

**23. Negocio Jurídico:** “Es el instrumento que el derecho otorga a las

personas para la disposición de sus intereses” (Bohórquez Orduz, 2004, p. 31).

**24. Obligación:** Es “un lazo de derecho por el cual una persona es compelida a hacer o no hacer alguna cosa a favor de otra”\*. El mismo maestro Planiol, insiste en decir: “Obligación consiste en una relación jurídica entre dos o personas, una de las cuales es acreedora y la otra es deudora. La relación total se llama obligación; considerada, especialmente, desde el lado pasivo, recibe el nombre de deuda, y el de crédito si se considera del lado activo” (Planiol, 2005, p. 9).

**25. Responsabilidad Civil:** “Una persona es responsable civilmente cuando en razón de haber sido la causa del daño que otra sufre, está obligada a repararlo” (Valencia Zea, 2004, p. 150). En la doctrina francesa, los importantes autores hermanos Mazeaud, sostienen: “Podemos, pues, afirmar que una persona es responsable cada vez que tiene que reparar un perjuicio. Y es este precisamente el sentido etimológico del término: responsable, es el que responde” (Mazeaud & Mazeaud, 2005, p. 10).

---

\* PLANIOL, Marcel. *Las Obligaciones Civiles*. Bogotá: Editorial Leyer, Colección Clásicos del Derecho, 2005, p. 9. En Roma se decía: “*Obligatio est iuris vinculum quo necessitate adstringimur alicujus solvendae rei secundum nostrae civitatis iura*”, que en buen castellano quiere decir: La obligación es un vínculo jurídico que nos impone la necesidad de satisfacer o pagar a otro una cosa según el derecho de nuestra ciudad. MEDELLÍN, Carlos. *Lecciones de Derecho Romano*. Decimotercera edición. Bogotá: Editorial Temis, 2000, p. 125.



---

## REFERENCIAS

---

- Acosta Romero, C. y otros (2010). Monografía de Grado intitulada *Prácticas Mercantiles en el Sector Transporte de Carga Terrestre*. Grupo Incom, Universidad Libre Seccional Barranquilla, sin publicar.
- Aftalión, E., García Olano, F. & Vilanova, J. (1960). *Introducción al Derecho*. Sexta edición. Buenos Aires: Editorial Librería El Ateneo.
- Alessandri Rodríguez, A. (2009). *De los Contratos*. Segunda edición. Santiago: Editorial Jurídica de Chile. Bogotá: Editorial Temis.
- Alessandri Rodríguez, A. (2011). *De los Contratos*. Santiago: Editorial Jurídica de Chile. Bogotá: Editorial Temis.
- Amaya Acosta, Y., Palmezano Maestre, L. & Pérez Ariza, L. Monografía de Grado intitulada *Recopilación de las Costumbres Mercantiles Existentes en los Servicios del Sector Automotor*. Grupo Incom, Universidad Libre Seccional Barranquilla, sin publicar.
- Arrubla Paucar, J. A. (1995). *Contratos Mercantiles*. Tomo I. Medellín: Editorial Dike.
- Azula Camacho, J. (2003). *Manual de Derecho Procesal Civil*. Tomo VI. Pruebas Judiciales. Segunda edición. Bogotá: Editorial Temis.

- Bohórquez Orduz, A. (2004). *De los Negocios Jurídicos en el Derecho Colombiano, Anotaciones para una Teoría General: Noción, Elementos Estructurales, Eficacia e Ineficiencia*. Vol. I. Tercera edición. Bogotá: Ediciones Doctrina y Ley.
- Bonivento Fernández, J. A. (2004). *Los Principales Contratos Civiles y su Paralelo con los Comerciales*. T. I. Decimosexta edición. Bogotá: Editorial Librería Ediciones del Profesional Ltda.
- Bonnecase, J. (1997). *Tratado Elemental de Derecho Civil*. Tomo I. Traducido por Enrique Figueroa Alfonzo. México D.F.: Editorial Pedagógica Iberoamericana, S.A. de C.V.
- Cañón Ramírez, P. A. (1994). *Derecho Civil, Parte General y Personas*, Vol. I, T. I. Bogotá: Editorial ABC.
- Clavijo Cáceres, D. (2010). *El Proyecto de la Investigación. Haciendo Posible la Tesis de Grado*. Cúcuta: Editorial Universidad Libre, Seccional Cúcuta.
- Cueto, J., Espinel, C. & Mercado, L. (2009). Monografía de Grado intitulada *Recopilación y Certificación de las Costumbres Mercantiles en el Sector Financiero de la Ciudad de Barranquilla*. Grupo Incom. Universidad Libre Seccional Barranquilla, sin publicar.
- De Sola Cañizares, F. (1957). *Tratado de Derecho Comercial Comparado*. Tomo I. México: Montaner y Simón S.A. Editorial.
- Devis Echandía, H. (2006). *Teoría General de la Prueba Judicial*. Tomo I. Quinta edición. Bogotá: Editorial Temis.
- Diccionario Usual de la Lengua Española Planeta (1987). Madrid - Bogotá: Editorial Planeta.
- Donati, A. (1955). *Tratado del Derecho de los Seguros Privados*. Vol. 1. Milano: Editorial Giuffrè.

- Euzaquirre Echeverría, R. (s.f.). *Contrato de Transporte y Nociones de Derecho Marítimo y Aéreo*. Primera edición. Colección Manual Jurídico Número 77. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.
- Gaviria, E. (1995). *Lecciones de Derecho Comercial*. Segunda edición. Bogotá: Editorial Biblioteca Jurídica.
- Gómez Estrada, C. (1996). *De los Principales Contratos Civiles*. Tercera edición. Bogotá: Editorial Temis.
- Hamel, J. & Lagarde, G. (1954). *Traité De Droit Commercial*. Paris.
- Herazo Villa, A. C. y otros (2005). Monografía de Grado intitulada *Proyecto de Investigación Recopilación y Certificación de la Costumbre Mercantil Comisión por Administración del Contrato de Arrendamiento de un Inmueble*. Grupo Incom, Universidad Libre Seccional Barranquilla.
- Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (2005). Tesis y otros trabajos de grado. Bogotá: ICONTEC.
- Legaz & Lacambra, L. (1943). *Introducción a la Ciencia del Derecho*. Barcelona: Bosch, Casa Editorial.
- López Blanco, H. F. (2004). *Comentarios al Contrato de Seguro*. Cuarta edición. Bogotá: Editorial Dupré.
- Madriñán de la Torre, R. (2004). *Principios de Derecho Comercial*. Novena edición. Bogotá: Editorial Temis.
- Martins Ferreira, W. (1951). *Institucoes de Direito Comercial*. T. I. Tercera edición. Rio de Janeiro y Sao Paulo: Livraria Freitas Bastos, S.A.
- Mazeaud, H. & Mazeaud, L. (2005). *Elementos de la Responsabilidad Civil, Perjuicio, Culpa y Relación de Causalidad*. Bogotá: Editorial Leyer, Colección Clásicos del Derecho.

- Medellín, C. (2000). *Lecciones de Derecho Romano*. Decimotercera edición. Bogotá: Editorial Temis.
- Monroy Cabra, M. G. (2003). *Introducción al Derecho*. Decimotercera edición. Bogotá: Editorial Temis.
- Parra Benítez, J. (2008). *Derecho Civil General y de las Personas*. Bogotá: Editorial Leyer.
- Pinzón, G. (1985). *Introducción al Derecho Comercial*. Bogotá: Editorial Temis.
- Planiol, M. (2005). *Las Obligaciones Civiles*. Bogotá: Editorial Leyer, Colección Clásicos del Derecho.
- Sabino, C. A. *El Proceso de la Investigación*. El Cid Editor.
- Salazar Montoya, J. (2001). *Introducción al Estudio del Transporte*. Primera edición. Bogotá: Editorial Universidad Externado de Colombia.
- Sancho, A. (2011). *Introducción al Turismo*. OMT, Organización Mundial del Turismo, p. 11; documento virtual con la dirección de Amparo Sancho, colaboración de Dimitris Buhaios, Javier Gallego, Jaume Mata, Susana Navarro, Estefanía Osorio, Aurora Pedro, Sergio Ramos y Paz Ruiz. <http://www.utntyh.com/wp-content/uploads/2011/09/INTRODUCCION-AL-TURISMO-OMP.pdf>
- Sarmiento Miranda, Y. y otros (2009). Monografía de Grado intitulada *Recopilación de las Costumbres Mercantiles en el Sector Inmobiliario de la Ciudad de Barranquilla*. Grupo Incom, Universidad Libre Seccional Barranquilla, sin publicar.
- Torré, A. (1965). *Introducción al Derecho*. Quinta edición. Buenos Aires: Editorial Abeledo-Perrot.

Valencia Zea, A. (2004). *Derecho Civil, Obligaciones*. T. III. Novena edición. Bogotá: Editorial Temis.

Vivante, C. (1932). *Tratado de Derecho Mercantil, El Comerciante*. Vol. I. Traducido por César Silió Belena. Madrid: Editorial Reus.

## AYUDAS BIBLIOGRÁFICAS

Código Civil Comentado, 14<sup>a</sup> ed. Colección Códigos Comentados. Leyer Editorial.

Código de Comercio de Argentina. Ley 17418. Artículo 1.

Código de Comercio Comentado, 11<sup>a</sup> ed. Colección Códigos Comentados. Leyer Editorial.

Ley 256 de 1996.

Norma Técnica Sectorial Hotelera 006 de 2009.

Norma Técnica Sectorial Hotelera 009 de 2009.

Traspaso Abierto: primer paso a un problema, tomado de la pag web: [http://www.diagnostic-car.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=247:traspaso-abierto-primer-paso-a-un-problema&catid=43:articulos&Itemid=57](http://www.diagnostic-car.com/index.php?option=com_content&view=article&id=247:traspaso-abierto-primer-paso-a-un-problema&catid=43:articulos&Itemid=57)

[www.andi.com.co](http://www.andi.com.co)

[www.camarabaq.org.co](http://www.camarabaq.org.co)

[www.consultoriolegal.com](http://www.consultoriolegal.com)

[www.mincomercio.gov.co](http://www.mincomercio.gov.co)

[www.porticolegal.com/int/int\\_Arendamientos.html](http://www.porticolegal.com/int/int_Arendamientos.html)

[www.presidencia.gov.co/documentos/2003/julio/arriendos.htm](http://www.presidencia.gov.co/documentos/2003/julio/arriendos.htm)

[www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0820003.htm](http://www.secretariasenado.gov.co/leyes/L0820003.htm)

[www.sic.gov.co](http://www.sic.gov.co)

[www.motor.com.co/](http://www.motor.com.co/). Documento: Venta de carros vehículos y usados. Abril 30 de 2012.

[www.americaeconomia.com](http://www.americaeconomia.com). Documento: Empresas latinoamericanas más globales del mundo. Abril 30 de 2012.