



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

COSTUMBRE MERCANTIL

Las Relaciones comerciales desde su génesis se han caracterizado por su latente dinamismo y constante evolución, constituyendo así los usos y costumbres mercantiles un papel revitalizador del Derecho Comercial y una solución a las dificultades que se pueden presentar a la hora de tratar de definir la ley nacional o local que resulte aplicable a los contratos y negocios en particular.

Las nuevas realidades mercantiles, el desarrollo de la tecnología que facilita las transacciones de bienes y servicios, la agilidad en los nuevos medios de transporte de mercancías, llevan en sí, una dosis alta de costumbres que por su uniformidad, reiteración y publicidad, nutren el derecho y acuden a renovar las instituciones jurídicas comerciales.

Es así como la costumbre mercantil, como fuente tradicional y de cardinal importancia, se encuentra reconocida jurídicamente por la ley comercial Colombiana en su artículo 3 (Decreto 410 de 1970 o Código de Comercio) otorgándosele la misma autoridad de la ley comercial siempre que no la contraríe y que reuma los requisitos exigidos para su aplicación.

De esta manera, la costumbre, como objetivación de una determinada práctica social, ha brindado respuesta a los requerimientos de los cambios y progreso continuo del comercio, ofreciendo mayor flexibilidad y efectividad ya que como fuente de derecho consulta los usos implantados por los miembros de la colectividad, actos realizados en forma constante y demarcados por su uniformidad y publicidad, que los comerciantes observan como reglas que se hallan implícitas en las prácticas mercantiles. En vista de que la dialéctica comercial exige respuesta ágil a los problemas que surgen en su devenir, resulta indiscutible la relevancia jurídica e importancia que reviste la costumbre mercantil en nuestro ámbito social, nacional y más aun local.

Es claro entonces, que la debida compilación y sistematización de las prácticas mercantiles servirán para darle un manejo más adecuado a las controversias jurídicas que se susciten alrededor de las relaciones comerciales; por ello tenemos la certeza de que con la ejecución de este proyecto podemos facilitar y permitir que estas situaciones estén comprendidas por el reconocimiento jurídico local, ya que, en un conflicto, sólo prevalecerán aquellas costumbres mercantiles que, dentro de nuestro estudio, cumplieron con los requisitos exigidos por la ley comercial para ser certificadas.

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

En efecto, como lo mencionamos en las anteriores ediciones, la Cámara de Comercio de Florencia en ejercicio de sus funciones ha certificado diversas costumbres mercantiles, las cuales se han venido desarrollando con el transcurrir del tiempo, otras han caído en el desueto. Justamente, en los últimos años éste municipio ha crecido a nivel comercial, social y cultural, lo que representa cambios evidentes entre comerciantes y de estos con terceros; generándose así nuevas costumbres mercantiles, las cuales han sido, en parte, objeto de investigación a través de la cooperación interinstitucional con la universidad de la amazonia y que ahora continuamos en esta cuarta fase, ocupándonos del sector de los insumos agrícolas y del sector peluquerías, que son agentes igualmente relevantes en la economía y el desarrollo comercial de nuestro departamento.

La selección ha obedecido más a razones metodológicas para llevar a cabo el estudio, que una relación estrecha entre los mismos, ya que la integración de unos grandes agentes comerciales- según el número de establecimientos de comercio que tienen en la ciudad- con unos pequeños, nos permite en el lapso temporal propuesto, consolidar una investigación equitativa que atienda a la diversidad de actividades y quehaceres de nuestros hombres y mujeres que han emprendido la tarea de forjar país.

El estudio tomo como patrón temporal y espacial, a los 4622 establecimientos de comercio inscritos en la Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá que ejercen su actividad en el municipio de Florencia que habían renovado su matrícula mercantil al 31 de marzo de 2010, y se procedió a la clasificación por sectores a la actividad económica que realizan.

JUSTIFICACIÓN

En lo jurídico, las prácticas mercantiles han hecho aportes significativos al derecho comercial, por provenir de acciones consuetudinarias que inciden en las relaciones comerciales y, por ende, en los comportamientos económicos que materializan esos hechos en supuestos normativos. De ahí la importancia de la costumbre mercantil, como un medio alternativo de *prueba*, a través de la certificación que se expida para tal efecto, y que da certeza sobre la existencia de los elementos que la constituyen, pues con ella, los comerciantes de nuestra región pueden demostrar válidamente cuáles son los dictados que por costumbre se llevan a cabo en este contexto, y que vincula a quienes desarrollan sus actividades en esta región. De esta manera la trascendencia de la investigación sobre las costumbres mercantiles radica en que contribuye a regularizar las prácticas realizadas por los comerciantes, de





Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

modo que se sistematiza ese saber y, a su vez, se evitan o encauzan conflictos futuros, en el sentido que la certificación de dichas costumbres llega a tener la misma autoridad que la ley escrita.

De esta manera, para propiciar el desarrollo de estas obligaciones legales, la Cámara de Comercio de Florencia ha venido realizando una recopilación objetiva y sistemática de dichas costumbres. Por ello, este año, los sectores seleccionados corresponden a los agentes económicos que realizan actividades en el campo de los sectores de los insumos agrícolas y peluquerías, para que previo su recopilación y análisis poder efectuar la certificación de las costumbres propias que tienen lugar en el municipio, de acuerdo a los criterios que sobre la materia se han venido depurando, a partir de las experiencias, la legislación y de los aportes doctrinales y metodológicos.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

En Florencia, como ocurre en la mayor parte de los municipios del país, no se han determinado con exactitud todas las prácticas mercantiles de los diferentes sectores productivos. Este hecho impide verificar si en la actualidad continúan vigentes las mismas costumbres de hace algunos años entre nuestros comerciantes. Así pues, de acuerdo con el artículo 86 del Código de Comercio, la investigación tendrá por objeto establecer cuáles son las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme y reiterada, siempre que no se opongan a normas legales vigentes que tienen su realización en el ámbito geográfico del municipio de Florencia.

OBJETIVOS DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN:

Determinar cuáles son las costumbres mercantiles no reguladas por la ley, cuyos hechos constitutivos sean de público conocimiento, uniformes, reiterados y que sirvan de parámetros normativos para las relaciones comerciales en la ciudad de Florencia.

Estudiar las costumbres mercantiles que existen en los diferentes sectores de la economía de Florencia, para establecer su posible certificación y reconocimiento jurídico local.



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN:

El estudio se ubica en una práctica social no formalizada, para nuestro caso, la realizada por los comerciantes en sus actividades cotidianas. Un contexto que permite comprender con profundidad las situaciones concretas y orientarlas hacia una práctica social formalizada sin que sea necesariamente regulativa. Así planteados los conceptos, se desarrolló un tipo de investigación de corte histórico (descriptivo) y hermenéutico.

Para llevar a cabo el trabajo se desarrollaron las siguientes fases: Planteamiento del problema, Identificación de las necesidades de información (sector comercio; sector servicios), determinación del universo y de la muestra (dimensionamiento del trabajo), instrumentos para la recolección de la información (estructuración, elaboración y pilotaje de los instrumentos; aplicación de los instrumentos; procesamiento sistematizado de la información), análisis y crítica de la información y discusión interdisciplinaria de los resultados y conclusiones.

RESULTADOS OBTENIDOS:

Pasos hacia una historia del sector Insumos Agrícolas:

Cabe recordar que con la exigencia de niveles más altos de producción, la agricultura de la época industrial introduce cuatro novedades importantes: mejora genética, mecanización de las labores, uso de fertilizantes y plaguicidas sintéticos y expansión de regadíos. Hasta hace cuatro décadas, los rendimientos agrícolas se basaban en los recursos internos, el reciclaje de la materia orgánica, mecanismos de control biológico y patrones de lluvias, es decir, no se usaban los insumos agrícolas que se conocen actualmente.

Ubicados en el contexto caqueteño y teniendo en consideración las dinámicas de colonización, en el caso específico de Florencia, la demanda de los procesos productivos del campo, se tipifica con almacenes de insumos agropecuarios promovidos desde la institucionalidad del Estado a través de la Caja Agraria y sus agro- puntos de venta de insumos agrícolas, maquinaria y semillas mejoradas, igualmente, a través del Fondo Ganadero. Ya en el ámbito privado uno de los primeros comerciantes especializados en este sector fue don Aníbal Malaver.

En 1961 se traspasaron las colonizaciones al Instituto Colombiano de la Reforma Agraria –INCORA-, quien fomentó la ganadería extensiva y pauperizó a los campesinos con los créditos. El proyecto Institucional se inició con un “plan de

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

trabajo" para los tres años siguientes (1963-1966), que comprendía el fomento de la palma africana, en primer lugar, y de la caña de azúcar. Estos dos cultivos fueron orientados con la producción agroquímica y de monocultivo dentro de la visión de la revolución verde.

Durante los años 60 aproximadamente hasta los 90 del siglo XX, se especializó el Caquetá, el Putumayo y el Guaviare en la explotación ganadera con atención agroquímica tanto a los animales como al cultivo de pasto *brachiaria* a través de herbicidas, fungicidas y estimulantes foliares, esto llevó a que los almacenes agrícolas fueran expendedores de agrotóxicos como son llamados también los agroquímicos, generando los desastres ecológicos en los ecosistemas amazónicos y en el equilibrio ambiental. Consecuencialmente, se da la proliferación de almacenes de insumos agrícolas combinados con la venta de medicamentos veterinarios.

La enorme relación que existía entre la comercialización de los insumos agrícolas y los precursores para los cultivos ilícitos fue un elemento que dinamizó el crecimiento de estos almacenes, que si bien iniciaron como un proceso de colonización dirigida para el sector agropecuario, el auge de los cultivos ilícitos y las consecuentes estrategias para aminorar los efectos de las fumigaciones hicieron vital la presencia de productos agrícolas y por tanto su mayor auge, pero que frente a la políticas antinarcóticos volvieron a sus escenarios naturales como son los insumos para la agricultura y la ganadería. Además se evidencia una tendencia hacia la incorporación de insumos agrícolas cada vez más bio-orgánicos, atendiendo a la pobreza y a la fragilidad de los suelos de esta región que requieren de una tecnología menos agresiva, lo que comprueba la dinámica de acomodo a las demandas de los mercados a través de la historia de las explotaciones agrícolas y pecuarias del departamento.

Pasos hacia una historia del Sector Peluquerías:

Al hacer un breve recorrido por la historia para comprobar la trascendencia que el ser humano, desde que se tienen muestras, ha otorgado a su cabello, se evidencia la relevancia no solo en los pueblos egipcios y griegos, sino también en la literatura, la pintura o la escultura de todas las épocas y culturas.

Contextualizando el sector de las peluquerías en Florencia, Caquetá, había una distinción inicial de género entre barberías y salones de belleza. Las primeras que atendían a los hombres y las segundas a las mujeres. Las barberías que se

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

organizaron a partir de los años 50's fueron la *Imperial* y la *Barbería Juan B.* Aproximadamente en los años 60' surgen las primeras peluquerías modernas, las cuales estaban distribuidas alrededor del parque Santander, existiendo salones de belleza como *Paulette*, *Sala de belleza Firley*, *Mary* y *Sandra* hoy llamada *Sala de belleza "Francesco"*. En aquella época no existía la plancha para el cabello, se utilizaba un vaporizador para mejorar los resultados de los tratamientos capilares que se aplicaban y los productos de belleza eran solicitados a un visitador o representante de los laboratorios de belleza de Bogotá que venía todas las semanas, los productos tardaban en ser entregados regularmente dos o tres días.

Así mismo, en Florencia existía un club social exclusivo para las personas de los estratos socioeconómicos más altos, quienes trataban de lucir sus joyas y peinados de la época, por lo cual las mujeres asistían a los salones a que les prestaran todos los servicios de belleza, situación que según Francisco Guerrero, propietario de la *Sala de Belleza Francesco*, actualmente no se da, pues ya no lo solicitan de manera concentrada sino que se hace en diferentes sesiones. Además relata, que en el presente la actividad comercial de peluquería comprendiendo todo lo relativo a belleza, también se realiza a domicilio, servicio que anteriormente no se prestaba. Es así como se evidencian a medida que se van desarrollando tendencias en los peinados, cortes y productos de belleza, las nuevas prácticas comerciales que constituyen *costumbre mercantil* en el sector de las peluquerías.

Identificación y recopilación de costumbres mercantiles

La investigación ha logrado identificar y recopilar las costumbres mercantiles de los sectores dedicados a la venta de insumos agrícolas y al servicio de peluquerías, consistentes para el caso de los primeros en:

- a) La prestación del servicio de asistencia técnica gratuita o incluida en el valor de la mercancía adquirida;
- b) El transporte o flete de mercancías del proveedor al almacén es gratuito o incluido en el costo de las mismas y el 1.5% del valor de la mercancía facturada es asumida por el cliente o almacén como seguro, en el caso de los insumos agrícolas.

También ha permitido constatar que ha decaído la costumbre mercantil del cambio de productos o medicamentos que se llevaba a cabo en el ámbito de las relaciones comerciales respecto a la venta de abonos, fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y demás insumos agrícolas.

Y respecto de las peluquerías:



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

- a) La entrega por parte de la estilista al dueño (a) del establecimiento comercial de un porcentaje del 40% por cada procedimiento realizado, la entrega por parte de la manicurista al dueño del establecimiento comercial de un porcentaje del 60% por cada procedimiento realizado, siempre que el salón provea de los elementos para el servicio;
- b) El pago a los proveedores mediante consignación o pago a los 30/45 días de suministradas las mercancías;
- c) El cambio de mercancías así no estén deterioradas como política de satisfacción del cliente, excluyendo el cambio en los artículos de promoción.

Veamos en detalle los resultados respecto de cada una de las prácticas mercantiles analizadas:

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
INSUMOS AGRICOLAS	Servicio de asistencia técnica gratuita
I. EXPLORATORIA	
1. ¿Ofrece usted por las compras de los insumos, la asistencia técnica a sus clientes?	
1.1. SI	66.67 %
1.2 NO	33.33 %
2. ¿El valor del servicio de asistencia técnica está incluido en el precio de las mercancías?	
2.1. SI	66.67 %
2.2 NO	33.33 %
3. ¿Su establecimiento comercial cuenta con el personal calificado para brindar la asistencia técnica?	
3.1. SI	100%
3.2 NO	
II. UNIFORMIDAD	
4. La asistencia técnica se ofrece:	
4.1 Una vez	33.33 %
4.2 Periódicamente	44.44 %
4.3 Permanentemente	22.22 %
III. REITERACION	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

5. ¿Si el cliente solicita una asesoría especializada para el manejo de maquinaria o insumos de alta calidad, usted está dispuesto a ofrecerla gratuitamente y en forma reiterada?	
5.1. SI	66.67 %
5.2 NO	33.33 %
IV.OBLIGATORIEDAD	
4. ¿Considera usted que por costumbre se ofrece el servicio de asistencia técnica gratuita?	
4.1. SI	86.67 %
4.2 NO	33.33 %
V. VIGENCIA	
5. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
5.1 Menos de un año	11.11 %
5.2 Entre 1 y 5 años	55.56 %
5.3 Entre 6 y 10 años	22.22 %
5.4 Entre 10 y 20 años	11.11 %
5.6 Más de 20 años	
VI.PUBLICIDAD	
6. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
6.1. SI	66.67 %
6.2 NO	33.33 %

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
INSUMOS AGRICOLAS	Plazo para el pago de los insumos agrícolas
I. EXPLORATORIA	
1. ¿Ofrece al comprador un plazo para efectuar el pago de las mercancías?	
1.1. SI	61.54 %
1.2 NO	38.46 %
2. Qué plazo se acostumbra a ofrecer al comprador para pagar los insumos agrícolas?	

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

2.1. 5 días	7.69 %
2.2 10 días	7.69 %
2.3 15 días	15.38 %
2.4 20 días	23.06 %
2.5 30 días	30.77 %
2.6 Mas de 30 días	15.38 %
3. ¿Qué requisitos que debe cumplir la negociación para conceder un plazo para el pago de los insumos?	
3.1 Empresa o persona conocida	15.38 %
3.2 Cliente durante un periodo	69.24 %
3.3 Respalde deuda con letra o cheque	15.38 %
4. ¿El plazo opera solo para compras al por mayor?	
4.1. SI	53.85 %
4.2 NO	46.15 %
II. UNIFORMIDAD	
5. ¿La práctica mercantil de ofrecer el plazo para el pago de las mercancías, se realiza de manera habitual?	
5.1. SI	69.23 %
5.2 NO	30.77 %
III. REITERACION	
5.¿Si el cliente solicita plazo para el pago de nuevos insumos, sin haber terminado de cancelar el pedido anterior, se le concede?	
5.1. SI	53.85 %
5.2 NO	46.15 %
IV.OBLIGATORIEDAD	
6. ¿Considera usted que con el ánimo de mantener el nivel de ventas y sostener a los clientes, es obligatorio siempre dar el plazo para los pagos de los insumos?	
6.1. SI	53.85 %
6.2 NO	46.15 %
V. VIGENCIA	
5. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
5.1 Menos de un año	23.08 %
5.2 Entre 1 y 5 años	38.46 %
5.3 Entre 6 y 10 años	15.38%
5.4 Entre 10 y 20 años	7.69 %
5.6 Más de 20 años	16.38 %
VI.PUBLICIDAD	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

6. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
6.1. SI	53.85 %
6.2 NO	46.15 %

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
INSUMOS AGRICOLAS	Servicio de transporte gratuito o incluido en el valor de la mercancía
I. EXPLORATORIA	
1. ¿El valor cancelado por compras de mercancías en su establecimiento comercial, incluye el transporte de las mismas?	
1.1. SI	69.23 %
1.2 NO	30.77 %
2. ¿Ofrece como prestación adicional por la compra, el transporte de las mercancías?	
2.1. SI	38.46 %
2.2 NO	61.54 %
3. ¿ El cliente solicita que por el mismo valor cancelado por las mercancías, se le adicione el transporte de las mismas?	
3.1. SI	53.85%
3.2 NO	46.15 %
4.¿Desde qué valor de compras, se ofrece el servicio de transporte de mercancías:	
4.1 De \$10.000 a \$100.000	30.77 %
4.2 De 1\$101.000 a \$200.000	53.85 %
4.3 De \$\$200.001 en adelante	15.38 %
II. UNIFORMIDAD	
5. ¿La práctica mercantil de incluir el flete de las mercancías, se realiza de manera habitual?	
5.1 Si	53.85 %
5.2 No	46.15 %

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

III. REITERACION	
6. ¿Siempre que se ofrecen los servicios de venta de insumos, se incluye allí el flete de las mercancías adquiridas por el comprador?	
6.1. SI	61.54 %
6.2 NO	38.46 %
IV.OBLIGATORIEDAD	
7. ¿ En ventas al por mayor, es imperativo incluir el flete sin costo adicional para el comprador?	
7.1. SI	61.54 %
7.2 NO	38.46 %
V. VIGENCIA	
8. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
8.1 Menos de un año	23.08 %
8.2 Entre 1 y 5 años	30.77%
8.3 Entre 6 y 10 años	7.69 %
8.4 Entre 10 y 20 años	30.77 %
8.5 Más de 20 años	7.69 %
VI.PUBLICIDAD	
9. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
9.1. SI	69.23 %
9.2 NO	30.77 %

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Porcentaje que se trabaja con las estilistas
I. EXPLORATORIA	
1. ¿Contrata estilistas para brindar los servicios que ofrece?	
1.1. SI	66.67%
1.2 NO	33.33 %
2. ¿Presta servicio a domicilio?	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

2.1. SI	
2.2 NO	100%
3. ¿Quién suministra los elementos necesarios para el servicio?	
3.1 La estilista	33.33 %
3.2 El Salón	66.67%
3.3 Ambos	
4. ¿Qué porcentaje trabaja con la estilista?	
4.1 El 30 %	
4.2 El 40 %	66.67%
4.3 El 50 %	33.33 %
4.4 El 60 %	
4.5 El 70 %	
4.6 Otro:	
II. UNIFORMIDAD	
5. ¿La práctica de dejar un porcentaje para el salón o dueño se realiza de manera habitual?	
5.1. SI	100%
5.2 NO	
III. REITERACION	
6. ¿Cada vez que se realiza un procedimiento se deja un porcentaje para el salón de belleza?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	
IV.OBLIGATORIEDAD	
7. ¿Está obligada la estilista a dar un porcentaje del valor del procedimiento que cobra al cliente, al salón de belleza donde presta el servicio?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	
V. VIGENCIA	
8. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
8.1 Menos de un año	
8.2 De 1 a 5 años	66.67 %
8.3 De 6 a 10 años	33.33 %
8.4 De 11 a 15 años	
8.5 De 15 a 20 años	
8.6 Más de 20 años	

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

VI. PUBLICIDAD	
9. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
9.1. SI	100%
9.2 NO	

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Porcentaje que se trabaja con las manicuristas
I. EXPLORATORIA	
1. ¿Contrata manicuristas para brindar los servicios que ofrece?	
1.1. SI	77.78%
1.2 NO	22.22. %
2. ¿Presta el servicio de manicure a domicilio?	
2.1. SI	14.29 %
2.2 NO	85.71%
3. ¿Quién suministra los elementos necesarios para el servicio?	
3.1 La manicurista	57.14 %
3.2 El Salón	
3.3 Ambos	42.86 %
4. ¿Qué porcentaje trabaja con la manicutista?	
4.1 El 30 %	
4.2 El 40 %	14.29 %
4.3 El 50 %	14.29 %
4.4 El 60 %	57.14 %
4.5 El 70 %	14.29 %
4.6 Otro:	
II. UNIFORMIDAD	
5. ¿La práctica de dejar un porcentaje para el salón o dueño se realiza de manera habitual?	
5.1. SI	100%
5.2 NO	
III. REITERACION	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

6. ¿Cada vez que se realiza un procedimiento se deja un porcentaje para el salón de belleza?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	
IV.OBLIGATORIEDAD	
7. ¿Está obligada la manicurista a dar un porcentaje del valor del procedimiento que cobra al cliente, al salón de belleza donde presta el servicio?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	
V. VIGENCIA	
8. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
8.1 Menos de un año	
8.2 De 1 a 5 años	85.71 %
8.3 De 6 a 10 años	14.29 %
8.4 De 11 a 15 años	
8.5 De 15 a 20 años	
8.6 Más de 20 años	
VI.PUBLICIDAD	
9. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
9.1. SI	100%
9.2 NO	

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Garantía en cortes, tinte, alisé y cepillado
I. EXPLORATORIA	

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939
 Web: www.ccflorencia.org.co
 E-mail: juridica@ccflorencia.org.co
 Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

1. ¿Ofrece usted los servicios de corte, tinte, alisado y cepillado?	
1.1. SI	100%
1.2 NO	
2. ¿Ofrece garantía por los servicios que brinda?	
2.1. SI	88.89 %
2.2 NO	11.11%
3. ¿Cuál es el tiempo que cubre la garantía del trabajo en tintes?	
3.1 8 días	37.50 %
3.2 15 días	37.50 %
3.3 1 mes	
3.4 2 meses	
3.5 No ofrece	25%
3.6 Otra:	
4. ¿Cuál es el tiempo que cubre la garantía del trabajo en cepillado?	
4.1 8 días	
4.2 15 días	
4.3 1 mes	
4.4 2 meses	
4.5 No ofrece	100%
4.6 Otra:	
5. ¿Cuál es el tiempo que cubre la garantía del trabajo en alisè?	
5.1 8 días	
5.2 15 días	
5.3 1 mes	25%
5.4 2 meses	62.50 %
5.5 No ofrece	
5.6 Otra:	3 meses 12.50%
6. ¿Cuál es el tiempo que cubre la garantía del trabajo en cortes?	
6.1 8 días	12.50 %
6.2 15 días	
6.3 1 mes	
6.4 2 meses	
6.5 No ofrece	87.50%

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

6.6 Otra:	
II. UNIFORMIDAD	
7. ¿La práctica de amparar bajo garantía los servicios que ofrece se realiza de manera habitual?	
7.1. SI	100%
7.2 NO	
III. REITERACION	
8. ¿Cada vez que se presentan reclamos por el servicio ofrecido, usted los tramita como garantía?	
8.1. SI	100%
8.2 NO	
IV.OBLIGATORIEDAD	
9. ¿Cuando un cliente reclama dentro de un término prudencial a la prestación del servicio, usted lo cubre como garantía?	
9.1. SI	100%
6.2 NO	
V. VIGENCIA	
8. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
8.1 Menos de un año	
8.2 De 1 a 5 años	37.50%
8.3 De 6 a 10 años	50%
8.4 De 11 a 15 años	12.50 %
8.5 De 15 a 20 años	
8.6 Más de 20 años	
VI.PUBLICIDAD	
9. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
9.1. SI	100%
9.2 NO	

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Plazo de 30/45 días de recibida la mercancía para el pago a los proveedores

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

I. EXPLORATORIA	
1. ¿A qué plazo realizan generalmente el pago, una vez recibida la mercancía por el proveedor?	
1.1 30 días	50%
1.2 45 días	50%
1.3 60 días	
1.4 Otro:	
II. UNIFORMIDAD	
2. ¿La práctica mercantil de pagar mediante consignación o pago en efectivo a los 30/45 días se realiza de manera habitual?	
2.1. SI	100%
2.2 NO	
III. REITERACION	
3. ¿Cuando un proveedor le suministra la mercancía, es común que siempre se le cancele a los 30/45 días?	
3.1. SI	100%
3.2 NO	
IV. OBLIGATORIEDAD	
4. ¿Considera usted que el proveedor está obligado a respetar el plazo de 30/45 días para el pago de la mercancía?	
4.1. SI	100%
4.2 NO	
V. VIGENCIA	
5. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
5.1 Menos de un año	
5.2 De 1 a 5 años	50%
5.3 De 6 a 10 años	50%
5.4 De 11 a 15 años	
5.5 De 15 a 20 años	
5.6 Más de 20 años	
VI. PUBLICIDAD	
6. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	
SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Plazo de 30/45 días de recibida la mercancía para el pago a los

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

	proveedores
I. EXPLORATORIA	
1. ¿A qué plazo realizan generalmente el pago, una vez recibida la mercancía por el proveedor?	
1.1 30 días	50%
1.2 45 días	50%
1.3 60 días	
1.4 Otro:	
II. UNIFORMIDAD	
2. ¿La práctica mercantil de pagar mediante consignación o pago en efectivo a los 30/45 días se realiza de manera habitual?	
2.1. SI	100%
2.2 NO	
III. REITERACION	
3. ¿Cuando un proveedor le suministra la mercancía, es común que siempre se le cancele a los 30/45 días?	
3.1. SI	100%
3.2 NO	
IV. OBLIGATORIEDAD	
4. ¿Considera usted que el proveedor está obligado a respetar el plazo de 30/45 días para el pago de la mercancía?	
4.1. SI	100%
4.2 NO	
V. VIGENCIA	
5. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
5.1 Menos de un año	
5.2 De 1 a 5 años	50%
5.3 De 6 a 10 años	50%
5.4 De 11 a 15 años	
5.5 De 15 a 20 años	
5.6 Más de 20 años	
VI. PUBLICIDAD	
6. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
6.1. SI	100%



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

6.2 NO	
--------	--

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Distribución exclusiva de marcas y precio nacional
I. EXPLORATORIA	
1. ¿Tiene usted la distribución exclusiva de alguna marca?	
1.1. SI	
1.2 NO	100%
2. Distribuye algunas marcas de manera más completa que otras?	
2.1. SI	
2.2 NO	100%
3. Ofrece artículos de marcas reconocidos cuyos precios son fijados para todo el país?	
3.1. SI	
3.2 NO	100%
II. UNIFORMIDAD	No aplica
III. REITERACION	No aplica
IV.OBLIGATORIEDAD	No aplica
V. VIGENCIA	No aplica
VI.PUBLICIDAD	No aplica

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	El primer corte de un cliente nuevo no se cobra
I. EXPLORATORIA	
1. ¿El primer corte de cabello de un nuevo cliente se cobra?	
1.1. SI	99%
1.2 NO	1%
2. Que otra practica o tradición ocurre en su sector?	

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

El primer corte del día no se barre	
II. UNIFORMIDAD	No aplica
III. REITERACION	No aplica
IV.OBLIGATORIEDAD	No aplica
V. VIGENCIA	No aplica
VI.PUBLICIDAD	No aplica

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Cambio de mercancías o productos de belleza
I. EXPLORATORIA	
1. Ofrece venta de productos de belleza y otras mercancías complementarias a su actividad principal?	
1.1. SI	33.33 %
1.2 NO	66.67 %
2. ¿Cuándo el cliente vuelve y solicita que le cambien el producto que ha comprado, o le han regalado, usted lo permite?	
2.1. SI	100%
2.2 NO	
3. ¿El cambio de mercancía (tintes, gel, cremas reductoras etc.) incluye los artículos en promoción?	
3.1. SI	
3.2 NO	100%
II. UNIFORMIDAD	
2. La práctica mercantil del cambio de mercancía, se realiza de manera habitual?	
2.1 SI	100%
2.2 NO	
III. REITERACION	
3. es común que siempre se le cambie, cuando se observa que los mismos no están deteriorados, tiene las etiquetas y no se han usado?	
3.1. SI	100%
3.2 NO	
IV.OBLIGATORIEDAD	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

4. ¿Considera usted que por costumbre se realiza el cambio de mercancías?	
4.1. SI	86.67 %
4.2 NO	33.33 %
V. VIGENCIA	
5. ¿Hace cuánto tiempo que realiza esta práctica mercantil?	
5.1 Menos de un año	
5.2 De 1 a 5 años	33.33 %
5.3 De 6 a 10 años	66.67 %
5.4 De 11 a 15 años	
5.5 De 15 a 20 años	
5.6 Más de 20 años	
VI. PUBLICIDAD	
6. ¿Esta práctica es conocida y aplicada por todos los establecimientos o comerciantes del sector?	
6.1. SI	100%
6.2 NO	

SECTOR	PRACTICA MERCANTIL
PELUQUERIAS	Venta de bonos, paquetes promocionales de servicios
I. EXPLORATORIA	



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

1. ¿Vende bonos, combos o paquetes promocionales de productos o servicios?	
1.1. SI	
1.2 NO	100%
2. Ofrece paquetes promocionales?	
II. UNIFORMIDAD	No aplica
2.1. SI	
2.2 NO	100%
III. REITERACION	No aplica
IV.OBLIGATORIEDAD	No aplica
V. VIGENCIA	No aplica
VI.PUBLICIDAD	No aplica

Caracterización de los sectores

Además, la investigación ha permitido consolidar la siguiente caracterización de los comerciantes del sector dedicado a la venta de Insumos agrícolas como a las peluquerías en el municipio de Florencia:

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939
Web: www.ccflorencia.org.co
E-mail: juridica@ccflorencia.org.co
Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

SECTOR		SECTOR
I. METODOLOGIA	INSUMOS AGRICOLAS	PELUQUERIAS
MARCO DE LA INVESTIGACION	Establecimientos de comercio dedicados a la compra/venta de plaguicidas, fertilizantes, herbicidas, abonos, etc. que integran el sector de los insumos agrícolas, matriculados a 31-03-2010 en la cámara de comercio de Florencia.	Establecimientos de comercio dedicados a la prestación del servicio de peluquería, corte de cabello, tintes, manicure etc. que integran el sector de las peluquerías matriculados a 31-03-2010 en la cámara de comercio de Florencia.
TECNICA DE RECOLECCION DE DATOS	Muestreo Aleatorio Simple (MAS)	Muestreo Aleatorio Simple (MAS)
METODOLOGIA UTILIZADA	Encuesta personal (cuestionario)	Encuesta personal (cuestionario)
UNIVERSO	27	48
MUESTRA SELECCIONADA	18	25
MARGEN DE CONFIANZA	95%	95%
MARGEN DE ERROR	5%	5%
PERIODO DE RECOLECCION	Del 15 de Noviembre 2010 al 15 de enero de 2011	Del 15 de Noviembre 2010 al 15 de enero de 2011
PROGRAMA ESTADISTICO	Rotator Survey (versión 1.0)	Rotator Survey (versión 1.0)
RESULTADOS		
II. CARACTERIZACION DEL COMERCIANTE		
1. POBLACION		
1.1 HOMBRES	77.78 %	22.22 %
1.2 MUJERES	22.22 %	77.78 %
2. EDAD DEL COMERCIANTE*		
2.1 ENTRE 18 y 25 AÑOS		
2.2 ENTRE 26 y 35 AÑOS	21.12 %	11.11 %
2.3 ENTRE 36 y 45 AÑOS	55.56 %	64.67 %

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

2.4 ENTRE 46 y 55 AÑOS	22.22 %	22.22 %
2.5 MAS DE 56 AÑOS	1.1%	2%
3. CABEZA DE FAMILIA*		
3.1 SI		88.89 %
3.2 NO	100%	11.11 %
4. ORIGEN /PROCEDENCIA		
4.1 CAQUETA	44%	77.78 %
4.2 HUILA	22.22%	
4.3 TOLIMA	11.11%	11.11 %
4.4 RISARALDA	11.11%	5.5%
4.5 CALDAS		
4.6 VALLE		5.5%
4.7 OTRO:	Antioquia: 11.11 %	1.1%
5. NIVEL EDUCATIVO		
5.1 PRIMARIA		11.11%
5.2 SECUNDARIA	22.22 %	77.79 %
5.3 TECNICO	33.33%	11.11 %
5.4 PROFESIONAL	44.44%	
5.5 POSTGRADO		
6.PERTENENCIA A UNA MINORIA		
6.1 NEGRITUDES		
6.1 INDIGENAS		
6.3 GITANOS		
6.4 NINGUNA	100%	100%
7.EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD		
7.1 DE 1 A 3 AÑOS	11.11 %	11.11 %
7.2 DE 4 A 8 AÑOS	33.33 %	11.11 %
7.3 DE 9 A 15 AÑOS	33.33 %	22.22%
7.4 DE 16 A 20 AÑOS	22.22 %	11.11 %
7.5 MAS DE 20 AÑOS		44.44%
8. TIEMPO EN EL CAQUETA		
8.1 DE 1 A 5 AÑOS		11.11 %
8.2 DE 6 A 10 AÑOS	33.33 %	

Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

8.3 DE 11 A 15 AÑOS	22.22 %	
8.4 DE 16 A 20 AÑOS	11.11 %	11.11 %
8.5 MAS DE 20 AÑOS	33.33 %	77.78 %
9. FORMACION COMO COMERCIANTE		
9.1 AUTODIDACTA	100%	100%
9.2 TRANSMISION FAMILIAR		
10. LOCAL		
10.1 PROPIO	80%	10%
10.2 ARRENDADO	20%	90%

* Para el caso del sector de los Insumos, corresponde al Administrador del Establecimiento y no necesariamente a su propietario.

IMPACTOS DEL PROYECTO:

El proyecto visto en todas sus fases tiene un impacto alto dado que analiza y caracteriza cada uno de los sectores económicos que desarrollan sus actividades en el ámbito de jurisdicción de la Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá y a su vez permite a los comerciantes contar con un medio probatorio adecuado y pertinente para resolver o prever los conflictos que la regla consuetudinaria regula.

RESTRICCIONES:

En la región se carece de muchísimas fuentes de información reales y actuales, que permitan tomar las decisiones adecuadas para optimizar los procesos socioeconómicos que tienen lugar en este territorio, y los mismos comerciantes son reacios a suministrarla por unos temores infundados en eventuales sanciones fiscales, administrativas y pecuniarias que la misma pueda aparejar, o por desconfianza en el uso de la información con fines torticeros, por lo que se sugiere una campaña de promoción y apertura a la información que permita ampliar la caracterización de los sectores y sus costumbres.

Así mismo, el presupuesto para llevar a cabo las próximas fases de la investigación debería ser ampliado, de modo que se pueda sistematizar el saber comercial y preservarlo para generaciones futuras, pues se trata de una investigación que involucra aspectos históricos, sociológicos, mercantiles y jurídicos, es pionera en el país y ninguna otra cámara de comercio ha podido desarrollar.



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

COSTUMBRES MERCANTILES ACTUALMENTE CERTIFICADAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE FLORENCIA PARA EL CAQUETÁ

I. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL, EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA COMPRAVENTA DE ABONOS, FERTILIZANTES, PLAGUICIDAS, HERBICIDAS Y DEMÁS INSUMOS PARA LA AGRICULTURA QUE SE LLEVA A CABO POR LOS ALMACENES QUE INTEGRAN EL SECTOR DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS, LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA GRATUITA O INCLUIDA EN EL VALOR DE LA MERCANCÍA ADQUIRIDA. ASÍ MISMO, QUE TAL COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE CINCO AÑOS, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)
HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)
EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo



Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939
Web: www.ccflorencia.org.co
E-mail: juridica@ccflorencia.org.co
Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

II. CERTIFICACIÓN

CERTIFICAMOS QUE HA DECAÍDO LA COSTUMBRE MERCANTIL DEL CAMBIO DE PRODUCTOS O MEDICAMENTOS QUE SE LLEVABA A CABO EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES RESPECTO A LA VENTA DE ABONOS, FERTILIZANTES, PLAGUICIDAS, HERBICIDAS Y DEMÁS INSUMOS AGRÍCOLAS, Y QUE TAL COSTUMBRE YA NO SE HALLA VIGENTE, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)

HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)

EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo





Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

III. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA COMPRAVENTA DE ABONOS, FERTILIZANTES, PLAGUICIDAS, HERBICIDAS Y DEMÁS INSUMOS PARA LA AGRICULTURA QUE SE LLEVA A CABO POR LOS ALMACENES QUE INTEGRAN EL SECTOR DE LOS INSUMOS AGRÍCOLAS, EL TRANSPORTE O FLETE DE MERCANCÍAS DEL PROVEEDOR AL ALMACÉN ES GRATUITO O INCLUIDO EN EL COSTO DE LAS MISMAS Y EL 1.5% DEL VALOR DE LA MERCANCÍA FACTURADA ES ASUMIDA POR EL CLIENTE O ALMACÉN COMO SEGURO. ASÍ MISMO QUE TAL COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE DIEZ AÑOS, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)
HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)
EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo





Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

IV. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CORTE DE CABELLO, PEINADOS, CEPILLADOS, ALISÉ, TINTES, MANICURE, PEDICURA Y EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA QUE SE LLEVAN A CABO EN LAS SALAS DE BELLEZA QUE CONSTITUYEN EL SECTOR DE LAS PELUQUERÍAS, LA ENTREGA POR PARTE DE LA ESTILISTA AL DUEÑO DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL UN PORCENTAJE DEL 40% POR CADA PROCEDIMIENTO REALIZADO. IGUALMENTE, QUE ESTA COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE CINCO AÑOS, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)

HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA

Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)

EDUARDO MOYA CONTRERAS

Presidente Ejecutivo



Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

V. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CORTE DE CABELLO, PEINADOS, CEPILLADOS, ALISÉ, TINTES, MANICURE, PEDICURA Y EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA QUE SE LLEVAN A CABO EN LAS SALAS DE BELLEZA QUE CONSTITUYEN EL SECTOR DE LAS PELUQUERÍAS, LA ENTREGA POR PARTE DE LA MANICURISTA AL DUEÑO DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL UN PORCENTAJE DEL 60% POR CADA PROCEDIMIENTO REALIZADO, SIEMPRE QUE EL SALÓN PROVEA DE LOS ELEMENTOS PARA EL SERVICIO. IGUALMENTE, QUE ESTA COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE CINCO AÑOS, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)

HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA

Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)

EDUARDO MOYA CONTRERAS

Presidente Ejecutivo



Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939

Web: www.ccflorencia.org.co

E-mail: juridica@ccflorencia.org.co

Florencia - Caquetá



Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

VI. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CORTE DE CABELLO, PEINADOS, CEPILLADOS, ALISÉ, TINTES, MANICURE, PEDICURA Y EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA QUE SE LLEVAN A CABO EN LAS SALAS DE BELLEZA QUE CONSTITUYEN EL SECTOR DE LAS PELUQUERÍAS, EL OFRECER LA GARANTÍA POR DICHOS SERVICIOS LA CUAL AMPARA ENTRE 8 Y 15 DÍAS DE APLICADO EL TINTE Y RESPECTO DEL ALISÉ HASTA LOS DOS MESES SIGUIENTES A SU REALIZACIÓN. IGUALMENTE, QUE ESTA COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE DIEZ AÑOS, EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)
HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)
EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo





Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

VII. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CORTE DE CABELLO, PEINADOS, CEPILLADOS, ALISÉ, TINTES, MANICURE, PEDICURA Y EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA QUE SE LLEVAN A CABO EN LAS SALAS DE BELLEZA QUE CONSTITUYEN EL SECTOR DE LAS PELUQUERÍAS, EL PAGO A LOS PROVEEDORES MEDIANTE CONSIGNACIÓN O EFECTIVO A LOS 30/45 DÍAS DE SUMINISTRADAS LAS MERCANCÍAS. IGUALMENTE, QUE ESTA COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE DIEZ AÑOS EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)
HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)
EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo





Cámara de Comercio de Florencia para el Caquetá

"Impulsamos el desarrollo regional"

VIII. CERTIFICACIÓN

ES COSTUMBRE MERCANTIL EN EL ÁMBITO DE LAS RELACIONES COMERCIALES QUE TIENEN LUGAR EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE CORTE DE CABELLO, PEINADOS, CEPILLADOS, ALISÉ, TINTES, MANICURE, PEDICURA Y EN LA VENTA DE PRODUCTOS DE BELLEZA QUE SE LLEVAN A CABO EN LAS SALAS DE BELLEZA QUE CONSTITUYEN EL SECTOR DE LAS PELUQUERÍAS, EL CAMBIO DE MERCANCÍAS ASÍ NO ESTÉN DETERIORADAS COMO POLÍTICA DE SATISFACCIÓN DEL CLIENTE, EXCLUYENDO EL CAMBIO EN LOS ARTÍCULOS DE PROMOCIÓN. IGUALMENTE, QUE ESTA COSTUMBRE SE HALLA VIGENTE DESDE HACE MÁS DE DIEZ AÑOS EN EL MUNICIPIO DE FLORENCIA, MIENTRAS NO SE HAYA EFECTUADO EL ESTUDIO EN LOS OTROS TERRITORIOS QUE PERTENECEN A LA JURISDICCIÓN DE LA CÁMARA DE COMERCIO.

Artículo segundo: Ordenar la publicación de la recopilación de la presente Costumbre Mercantil, de acuerdo a lo establecido en la ley.

La presente Resolución fue aprobada en sesión de Junta Directiva No. 630 de 29 de marzo de 2011.

Dada en Florencia, a los nueve (9) días del mes de agosto de 2011.

(ORIGINAL FIRMADO)
HERNANDO ANTONIO JARAMILLO CORREA
Presidente Junta Directiva

(ORIGINAL FIRMADO)
EDUARDO MOYA CONTRERAS
Presidente Ejecutivo



Calle 17 N. 8-72 Esq. - PBX: 4353939
Web: www.ccflorencia.org.co
E-mail: juridica@ccflorencia.org.co
Florencia - Caquetá