

INVESTIGACIÓN DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

AVISO DEL TRASLADO

“El arrendatario de un inmueble comercial, al terminar la relación contractual si lo requiere, tiene derecho a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso de tamaño mediano que fijará, entre 15 días y 1 mes, en el inmueble.”

**Cámara de Comercio de Duitama
2019**

CONTENIDO

1. INTRODUCCION.....	3
2. OBJETIVO.....	3
2.1. OBJETIVOS GENERAL.....	3
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	4
3. LA COSTUMBRE MERCANTIL.....	4
4. PRUEBA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL.....	4
5. ESTUDIO JURÍDICO.....	4
6. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN.....	7
7. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS.....	9
8. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	14
9. CONCLUSION.....	15
10. RECOMENDACION.....	15

0. INTRODUCCION

El numeral 5 del artículo 85 del Código de Comercio, numeral 4 del decreto 2042 de 2014 y ahora el artículo 2.2.2.38.1.4. del decreto 1074 de 2015, le ordena a las Cámaras de Comercio la función de recopilar y certificar la costumbre mercantil mediante investigación realizada dentro de su propia jurisdicción, la cual tendrá por objeto establecer las prácticas o reglas de conducta comercial observadas en forma pública, uniforme, reiterada y general, siempre que no se oponga a las normas legales vigentes.

Para el efecto el código de procedimiento civil dispone de diversos medios de prueba para acreditar la existencia de una costumbre mercantil, entre estos; documentos auténticos, testimonios, copia autentica de dos decisiones judiciales que aseveren su existencia y, finalmente, la certificación que para el efecto expida la Cámara de Comercio correspondiente al lugar donde impere la costumbre cuya existencia se invoca.

En ejercicio de esta función legal impuesta a las Cámaras de Comercio, necesariamente conlleva a la realización de un trabajo previo de identificación, confrontación y recopilación de las mismas, con el fin de brindar a la comunidad suficiente certeza sobre su existencia y alcance.

El presente informe presenta los resultados obtenidos de la investigación realizada para determinar si en la ciudad de Duitama, Boyacá (Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Duitama), se puede certificar como costumbre mercantil el hecho de que: “El arrendatario de un inmueble comercial, al terminar la relación contractual si lo requiere, tiene derecho a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso de tamaño mediano que fijará, entre 15 días y 1 mes, en el inmueble.”

1. JUSTIFICACIÓN

La necesidad de algunos comerciantes de hacer cambio de las instalaciones donde desempeña su actividad, no debe significar para este la pérdida de su antigüedad comercial ni la desvinculación de los clientes que lo asociaban a una ubicación específica, es por esto que es común en la ciudad de Duitama, que el arrendador del inmueble permita la publicidad del cambio de dirección del comerciante durante un tiempo prudencial en el inmueble comercial.

2. OBJETIVO

2.1. OBJETIVOS GENERAL

Establecer si la práctica **“El arrendatario de un inmueble comercial, al terminar la relación contractual si lo requiere, tiene derecho a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso de tamaño mediano que fijará, entre 15 días y 1 mes, en el inmueble.”** cumple con los requisitos establecidos en la ley para ser certificada por la Cámara de Comercio de Duitama como Costumbre Mercantil.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Documentar el marco legal que rige la relación comercial en mención y verificar la no existencia de norma específica al respecto.
- Recopilar evidencias objetivas de la práctica referida.
- Realizar análisis estadístico que permita verificar si la práctica cumple con los criterios de: Legalidad, Publicidad, Uniformidad, Reiteración, Obligatoriedad, y Vigencia, para ser declarada Costumbre Mercantil.
- Presentar informe de recomendación de certificación como costumbre mercantil.

3. LA COSTUMBRE MERCANTIL

La Costumbre Mercantil es una fuente primaria del derecho comercial que hace referencia a los usos implantados por la colectividad y que son considerados por la misma ley como obligatorios. Esta fuente, ha dado origen a las legislaciones, formando así una especie de derecho escrito, proveniente de la experiencia y en ella se fundamenta. Los usos base de la costumbre son espontáneamente observados y se caracterizan por ser dinámicos y proporcionar una respuesta a las necesidades de la colectividad.

El artículo 3 del Código de Comercio, expresa que la Costumbre para que pueda ser fuente del Derecho Mercantil, debe poseer ciertos elementos, es decir, debe ser una fuente **uniforme**: (Los hechos que constituyen costumbre deben ser ejecutados de igual manera por el sector económico o grupo que realiza la práctica) **pública** (La costumbre mercantil debe ser conocida ampliamente por las personas que la practican), **reiterada** (La práctica o uso debe repetirse por un cierto tiempo, es decir, debe ser constante y no simplemente transitoria o esporádica) **obligatoria** (La costumbre mercantil debe considerarse obligatoria por quienes la practican) **vigente** (debe estar practicando en la actualidad) y que **no contraría las disposiciones legales vigentes**.

En el presente trabajo de investigación, cada uno de estos requisitos debe arrojar un mínimo del 70% de respuestas afirmativas para declararse como "probados".

4. PRUEBA DE LA COSTUMBRE MERCANTIL

Las Cámaras de Comercio se encuentran autorizadas legalmente para recopilar y certificar la costumbre mercantil surgida en el lugar donde hayan surgido las relaciones jurídicas correspondientes.

5. ESTUDIO JURÍDICO

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL

En cuanto a la estructura y formalidades de los contratos comerciales, incluido el contrato de arrendamiento de local comercial el Código de Comercio consideró suficiente la estructura general de este contrato contemplada en el Código Civil, la cual se aplica a los arrendamientos mercantiles en virtud de la remisión directa que realiza el artículo 822 del estatuto mercantil.

El Código de Comercio, refiriéndose a los bienes mercantiles, concretamente al establecimiento de comercio, el cual define «un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa», (artículo 515 del Código de Comercio), señaló que dentro de la universalidad de bienes que lo componen, figura el contrato de arrendamiento.

El local comercial que sirve de soporte físico al establecimiento de comercio, es decir, donde tiene su asiento y desarrollo la empresa comercial, puede no ser de propiedad del empresario, quien puede haberlo tomado a título de arrendamiento.

Ese derecho de mera tenencia que tiene el empresario mercantil, hace parte integrante de su establecimiento y es el objeto de la regulación legal y de la consiguiente protección consagrada por el legislador.

Si el propietario del inmueble donde funciona el establecimiento de comercio pudiese en cualquier momento desahuciar al inquilino para provocar la terminación del contrato y no prorrogarlo, podría aprovecharse del buen nombre, de la fama y de la clientela lograda por el empresario e instalaría su propio establecimiento idéntico o similar al que allí funcionaba. Es indudable que el empresario que acredita un establecimiento de comercio atrae una clientela, la cual se orienta por el sitio que ocupa el establecimiento; y ya acreditado, puede influir en todo un sector valorizándolo e incluso ese intangible puede constituirse en un momento dado en el elemento más importante de todo establecimiento de comercio. Por todo esto, no es posible permitir al propietario del local que abuse, que se beneficie del esfuerzo y del trabajo del empresario.

OBLIGACIONES Y DERECHOS DE LAS PARTES ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL

El contrato de arrendamiento de local comercial en Colombia lo podemos encontrar en los artículos 518 a 524 del Código de Comercio, estas normas regulan el arrendamiento de Inmuebles destinados a cumplir actividades comerciales, naturalmente lícitas.

Las obligaciones específicas del arrendador y arrendatario, en el contrato de arrendamiento de local comercial son las mismas obligaciones del código civil ya que el código de comercio no menciona dichas obligaciones, por tal motivo mencionaremos desde el punto de vista comercial estas obligaciones que son aplicables en el contrato de arrendamiento de local comercial.

Obligaciones para el arrendador: Primero, entregar la cosa arrendada. Desde el punto de vista comercial necesariamente entregar el bien inmueble con todos sus aditamentos y especificaciones técnicas, para que sirva a los fines del empresario, si el arrendador incurre en mora de entregar el bien la ley comercial dispone en su artículo 870 que el arrendatario en los contratos bilaterales, podrá pedir la resolución o terminación del contrato con indemnización de perjuicios compensatorios o hacer efectiva la obligación, con indemnización de perjuicios moratorios. Segundo, mantener la cosa en buen estado de funcionamiento. El arrendador está obligado a realizar todas las mejoras necesarias, que son aquellas que se requieren para la conservación del bien y preste el servicio para el cual está destinado, y salvo pacto en contrario el arrendatario deberá mantener el local comercial en estado de servir para el fin acordado. Tercero, obligación de saneamiento. Es decir, el arrendador deberá garantizar el uso y goce de la cosa, por hechos de terceros que impidan el buen manejo de la actividad comercial del local arrendado.

Obligaciones para el arrendatario: Primero, el uso y goce de la cosa arrendada. Aunque parezca un derecho, es obligación del arrendatario usar el inmueble según los términos expresos del objeto y fin del respectivo contrato de arrendamiento, es decir, y en concordancia al artículo 523 del Código de Comercio con el inciso I del artículo 1996 del Código Civil, el arrendatario no podrá, sin autorización expresa o tácita del arrendador, darle en forma que lesione los derechos de este, una destinación distinta a la prevista en el contrato de arrendamiento, por tal motivo no debe hacer servir el local para otros fines no dispuestos en el respectivo contrato, ahora si en el contrato se guarda silencio sobre el uso del bien, se entenderá que es el natural es decir, con fines comerciales y no de vivienda. Segundo, conservación y entrega del local comercial: Es decir, el arrendatario deberá restituir el local comercial en el mismo estado en el que lo recibió, de lo anterior se deduce que el arrendatario debe velar por la conservación del local, realizando las mejoras locativas que están a su cargo, según lo determina el artículo 1997 inciso I del Código Civil. Tercero, pagar el precio o renta. Es una obligación esencial, el precio que debe pagar el arrendatario al arrendador por el uso y goce del inmueble objeto de actividades comerciales, el pago del precio del canon debe ser el convenido en el contrato por las partes, como se trata de locales comerciales, se rige el precio de acuerdo al libre juego de oferta y demanda, pues las partes son libres de convenir tanto en precio como en la vigencia del contrato que puede ser de días meses o años, decisiones apoyadas por la ley.

DERECHOS DE LAS PARTES EN EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE LOCAL COMERCIAL

En el contrato de arrendamiento de local comercial, las partes al contraer obligaciones también son propensas de atribución de ciertos derechos, en este caso el contrato de arrendamiento de local comercial, menciona tales derechos de forma especial trayendo novedades y diferencia de aplicación pues este contrato de arrendamiento es de carácter comercial, por tal motivo, los derechos de las partes desde el punto de vista comercial y de forma separada son para el arrendador:

Derecho a obtener la restitución del local. Este derecho proviene del Código Civil y está establecido en los artículos 2009 y 2034, se deduce de lo anterior, que el arrendatario está obligado a restituir la cosa al final del contrato de arrendamiento, pues el contrato es temporal pues no puede ser perpetuo, pues, el arrendatario es mero tenedor de la cosa, en materia comercial el artículo 520 del Código de Comercio, menciona que si el arrendatario no ha ocupado el bien por un término mínimo de dos años consecutivos con las misma explotación económico, no tendrá derecho a la renovación consagrada en el presente artículo, de manera que el arrendador como derecho podrá ejercer su derecho a obtener la restitución del inmueble a la terminación del contrato, o por medio de desahucio de seis meses, que deberá darse con anticipación de un periodo entero de los designados por las partes o la ley para el pago del canon de arrendamiento. El arrendatario cuenta también con ciertos derechos provenientes de la suscripción del contrato de arrendamiento de local comercial los cuales clasificaremos del siguiente modo: **Derecho de renovación del contrato de arrendamiento.** Lo podemos encontrar en el artículo 518 del código de Comercio, el cual otorga al arrendatario el derecho de renovar el contrato de arrendamiento en las siguientes condiciones: El empresario que a título de arrendamiento haya ocupado no menos de dos años consecutivos un inmueble con un mismo establecimiento de comercio, tendrá derecho a la renovación del contrato al vencimiento del mismo, salvo en los siguientes casos: a) Cuando el arrendatario haya incumplido el contrato; b) Cuando el propietario necesite los inmuebles para su propia habitación o para un establecimiento suyo

destinado a una empresa sustancialmente distinta de la que tuviere el arrendatario, y c) Cuando el inmueble deba ser reconstruido, o reparado con obras necesarias que no puedan ejecutarse sin la entrega o desocupación, o demolido por su estado de ruina o para la construcción de una obra nueva. Si el arrendador restituye el bien alegando que lo necesita para su propio uso y no le da el destino indicado, dentro de los tres meses siguientes a la fecha de entrega, deberá indemnizar al arrendatario por los perjuicios causados. **Derecho de preferencia.** El arrendatario desahuciado tendrá derecho a que se le prefiera en igualdad de condiciones, a cualquier otra persona en el arrendamiento del locales reparados, cuando el arrendador no renueve el contrato por qué deba hacer reparaciones necesarias, reformas, reconstruirlo o demolerlo para construir una nueva obra, deberá el arrendador informar al desahuciado arrendatario que hará entrega del local con una antelación de sesenta días a la fecha de la entrega, con el fin que este se manifieste dentro de los siguientes treinta días, si hace uso o no de su derecho de preferencia. **Derecho del arrendatario a subarrendar.** En este caso el arrendatario no podrá subarrendar sin la autorización del arrendador más del 50% del local comercial, pero por el contrario si podrá subarrendar menos del 50 % del local comercial sin autorización del arrendador. Cesión del contrato de arrendamiento. Si producto de la enajenación del establecimiento de comercio, se efectúa la cesión del contrato de arrendamiento, no es necesaria la aceptación por parte del arrendador, por ser esta una consecuencia lógica, pues el contrato de arrendamiento de local comercial hace parte del establecimiento de comercio, por consiguiente el arrendatario cedido se subroga en todos los derechos y obligaciones del cedente, al momento de la enajenación, pero por el contrario, si la cesión se hace en forma separada de la enajenación, el artículo 523 del Código de Comercio, menciona que el arrendador en este caso debe consistir en dicha cesión, so pena de carecer de toda validez. Derecho de indemnización. Las reglas que debe aplicar el arrendatario para que lo indemnice el arrendador están enunciadas en el artículo 522 del Código de Comercio, que corresponden a los siguientes caso de indemnización: a) Cuando el propietario no de los locales al destino indicado, b) Cuando no ha dado principio a las obras dentro de los tres meses siguientes a la fecha de la entrega, c) Cuando habiendo desahuciado, arriende esos mismos locales o los utilice para desarrollar las mismas actividades comerciales que tenía el arrendatario, en tales circunstancias el arrendador deberá indemnizar al arrendatario por estos perjuicios causados, cuya estimación incluirá lucro cesante, gastos indispensables para la nueva instalación, indemnización de los trabajadores despedidos y el valor actual de las mejoras necesarias y útiles que hubiere realizado el arrendatario en el local o locales entregados.

Del estudio y análisis de la normatividad aquí señalada, tratándose de los derechos del arrendatario de un local comercial, encontramos que no existe una regulación especial, ni análoga sobre este tema y que queda sujeto al mutuo acuerdo de las partes o a la costumbre regional, el conceder al arrendatario después de terminada la relación contractual, el derecho a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso fijado en el local comercial.

6. RECOPIACION DE LA INFORMACIÓN

El proceso metodológico para investigación y certificación de una costumbre mercantil inicia con la determinación de su viabilidad jurídica. En una siguiente fase se identifican las necesidades de información a través de la recolección de las bases de datos de los grupos o sectores económicos que realizan la costumbre.

La compilación de la información se realiza mediante una encuesta que puede aplicarse a

una muestra representativa de la población, mediante la cual se busca verificar si la practica estudiada reúne los requisitos exigidos por el código de comercio para que una costumbre mercantil sea validada: uniformidad, reiteración, obligatoriedad vigencia y publicidad.

La metodología adoptada para el presente estudio, exige que las preguntas relacionadas con los requisitos de la costumbre (**uniformidad, reiteración, obligatoriedad, publicidad y vigencia**), obtengan un porcentaje mínimo del 70% de respuestas afirmativas.

ASPECTOS MÁS IMPORTANTES DE LA PRESENTE INVESTIGACIÓN

Grupos objetivos investigados: **Comerciantes del sector inmobiliario (CIU L6810 Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados y L6820 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrata) domiciliados en la ciudad de Duitama, con estado de renovación vigente y fecha de matrícula anterior a 2019-01-01.**

Método de investigación: muestreo

Metodología utilizada: encuesta estructurada con aplicación telefónica.

Tamaño de la muestra:

para calcular el tamaño de la muestra (n) es necesario determinar varias cosas:

Tamaño de la población (N). Una población es una colección bien definida de objetos o individuos que tienen características similares, en este caso los comerciantes objeto del estudio.

Margen de error (e). El margen de error es una estadística que expresa la cantidad de error de muestreo aleatorio en los resultados de una encuesta, es decir, es la medida estadística del número de veces de cada 100 que se espera que los resultados se encuentren dentro de un rango específico.

Nivel de confianza (k). Son intervalos aleatorios que se usan para acotar un valor con una determinada probabilidad alta. Por ejemplo, un intervalo de confianza de 95% significa que los resultados de una acción probablemente cubrirán las expectativas el 95% de las veces.

Para la determinación del tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{k^2 * p * q * N}{(e^2 * (N-1)) + k^2 * p * q}$$

N=	UNIVERSO	37
k=	Para un nivel de confianza de 95%	1,96
p=	probabilidad a favor	0,5
q=	probabilidad en contra	0,5
e=	error de estimación	5%
n=	tamaño de la muestra	24

7. RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS

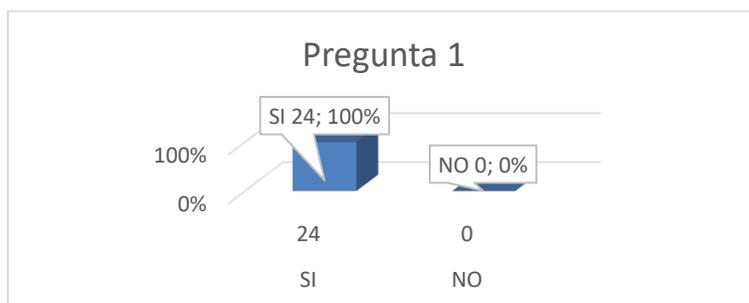
A continuación, se presenta cada una de las preguntas realizadas y el resultado obtenido para cada una de ellas. Igualmente se enuncia a que criterio de verificación hace referencia cada pregunta.

Pregunta inicial

Dirigida a validar la tenencia y administración de inmuebles comerciales en arriendo. (esta pregunta se usó como introductoria y para verificar que pertenecen a la población en estudio – pregunta de control)

1. ¿ha celebrado usted contrato(s) de arrendamiento (s) de local(es) comercial(es)?

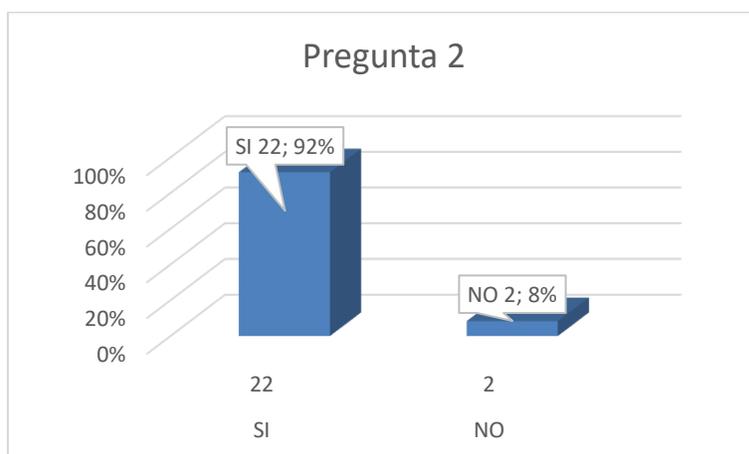
Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	24	100%
NO	0	0%



UNIFORMIDAD

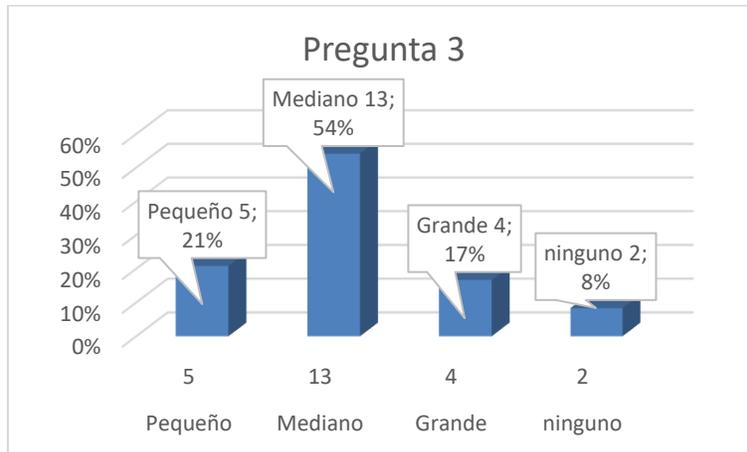
2. Al finalizar la relación contractual, si el comerciante requiere informar a su clientela del traslado, ¿Le ha permitido la fijación de un aviso para comunicarlo?

Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	22	92%
NO	2	8%



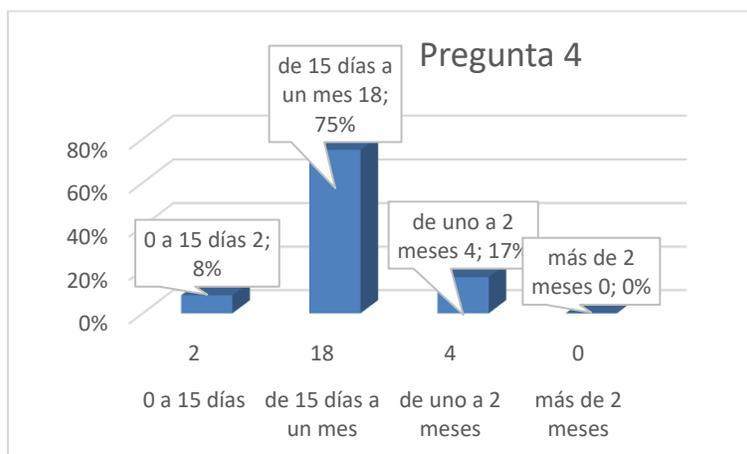
3. ¿Normalmente de que tamaño es el aviso que fija el comerciante para comunicar su traslado?

Tamaño	# de Inmobiliarias	%	
Pequeño	De una hoja tamaño carta	5	21%
Mediano	De medio pliego (50x70 cm)	13	54%
Grande	Un pliego o mayor (70x100 cm)	4	17%
ninguno		2	8%



4. ¿Por cuánto tiempo ha fijado el aviso que informa de su traslado, a su clientela?

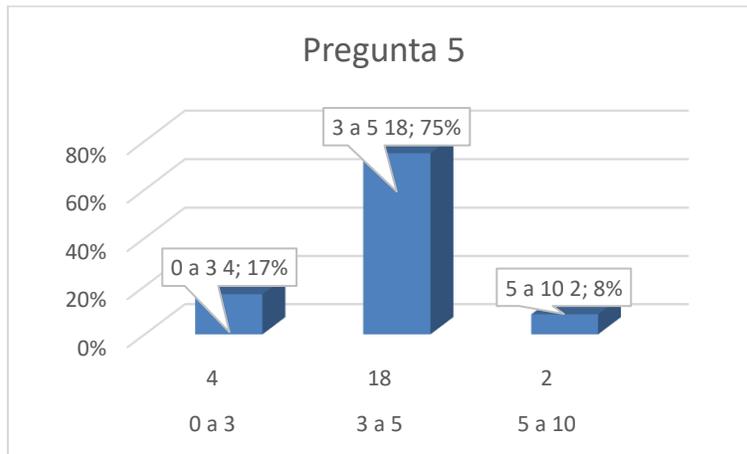
tiempo	# de Inmobiliarias	%
0 a 15 días	2	8%
de 15 días a un mes	18	75%
de uno a 2 meses	4	17%
más de 2 meses	0	0%



REITERACION

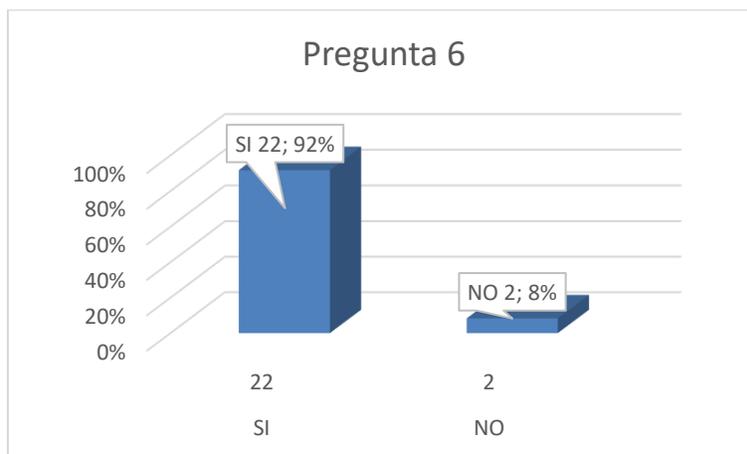
5. ¿A cuántos arrendatarios les ha permitido la fijación de avisos de traslado en los últimos 3 años? (pregunta de control, orientada a que el entrevistado dimensione la reiteración de la práctica).

Arrendatarios a los que les permitió la fijación de aviso en los últimos 3 años	# de Inmobiliarias que responden	%
0 a 3	4	17%
3 a 5	18	75%
5 a 10	2	8%



6. ¿Considera que esta es una práctica repetitiva en su actividad?

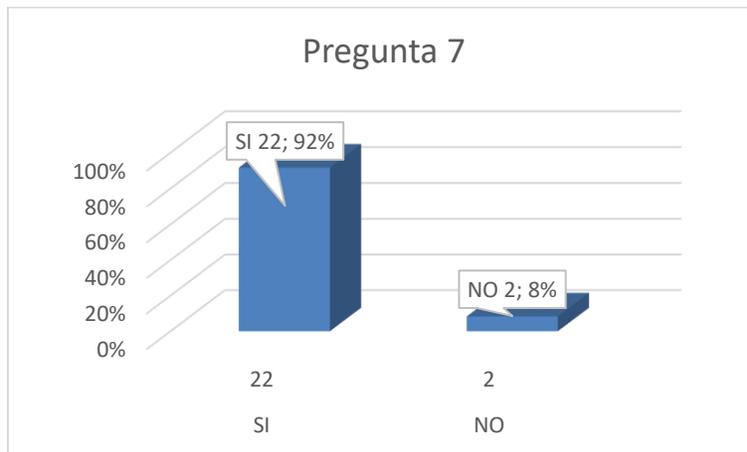
Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	22	92%
NO	2	8%



OBLIGATORIEDAD

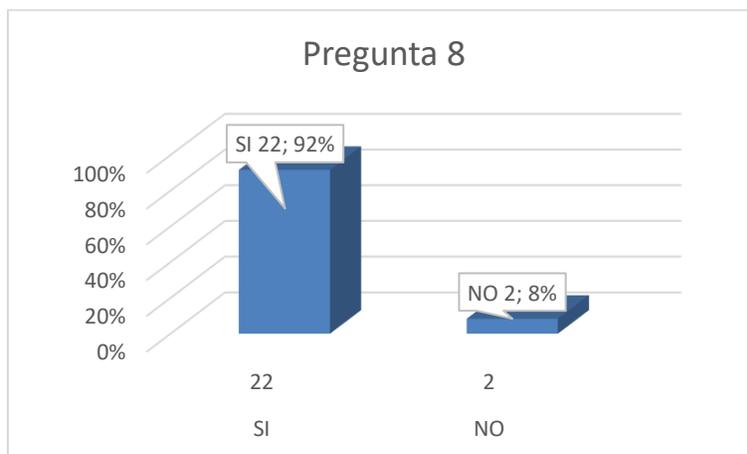
7. ¿Considera usted que después de terminada la relación contractual, le asiste el derecho al arrendatario de un local comercial, a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso que se fije en el inmueble?

Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	22	92%
NO	2	8%



8. ¿De no pactarse dentro del contrato de arrendamiento, el derecho para que el arrendatario informe su traslado a la clientela mediante un aviso, considera que debe el arrendador otorgárselo?

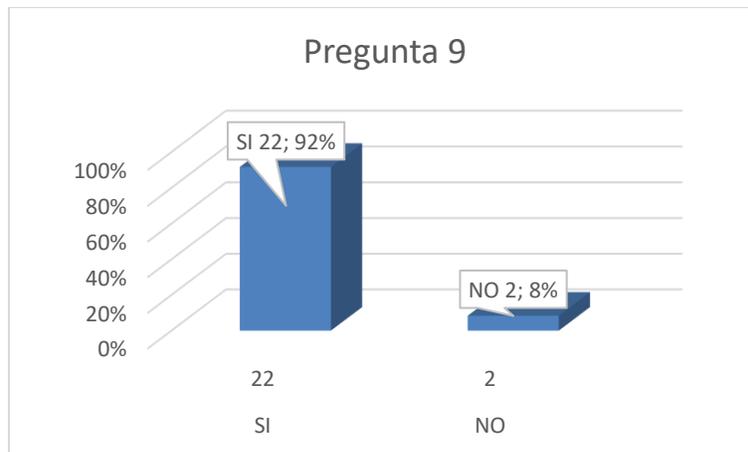
Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	22	92%
NO	2	8%



VIGENCIA

9. ¿Cree usted, que este tipo de prácticas está vigente?

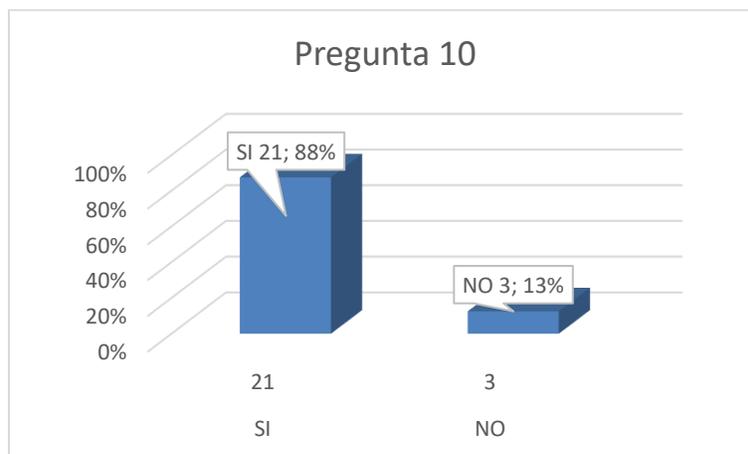
Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	22	92%
NO	2	8%



PUBLICIDAD

10. ¿Cree usted, que la práctica anteriormente señalada es conocida y utilizada por los comerciantes del sector inmobiliario de la ciudad de Duitama al terminar el arrendamiento de local comercial?

Respuesta	# de Inmobiliarias	%
SI	21	88%
NO	3	13%



8. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Tabulada la información de las respuestas recibidas, se procede a realizar el análisis de las mismas frente a los criterios de comprobación de las costumbres mercantiles. Estos criterios son:

1. **Legalidad:** Hay una subordinación total a la ley por parte de la costumbre, ésta no puede contrariarla.
2. **Publicidad:** La costumbre debe ser reconocida por el grupo o sector dentro del cual va a regir, es decir, tiene que ser notoria o conocida por quienes se encuentran regulados por ella para que pueda ser aceptada como norma.
3. **Uniformidad:** Las prácticas deben realizarse de la misma forma.
4. **Reiteración:** Los actos que forman la costumbre deben haberse repetido y practicado durante cierto tiempo, es decir no pueden ser transitorios u ocasionales
5. **Obligatoriedad:** Elemento que hace referencia al convencimiento por parte de las personas que realizan determinada práctica de no poder sustraerse a su cumplimiento.
6. **Vigencia:** Hace referencia a la permanencia en el tiempo de la práctica realizada por los comerciantes.

En el presente trabajo de investigación, cada uno de estos requisitos debe arrojar un mínimo del **70% de respuestas afirmativas** para declararse como "probados".

A continuación, se encuentra el resultado del análisis del cumplimiento de cada uno de los criterios.

Criterio	Pregunta	% SI	Cumple	Observaciones	
Legalidad			SI	Este criterio se evalúa a través del estudio jurídico, del cual se concluye que la práctica no es contraria a la legislación vigente	
Publicidad	10	88%	SI	Se considera que la práctica es conocida y utilizada en la Ciudad de Duitama	
Uniformidad	2	92%	SI	Se permite la fijación del aviso	La práctica se aplica de manera uniforme
	3	71%		El tamaño del aviso es mediano o grande	
	4	75%		Lo más común es que dure colocado entre 15 días y un mes	
Reiteración	6	92%	SI	Se considera que es una práctica reiterada	
Obligatoriedad	7	92%	SI	Se considera un derecho del arrendatario	Se considera que la práctica es de obligatorio cumplimiento
	8	92%		Se garantiza el derecho así no esté pactado contractualmente	
Vigencia	9	92%	SI	Se considera una práctica vigente en la actualidad	

9. CONCLUSION

Una vez cumplidas cada una de las etapas propuestas para el desarrollo de la presente investigación, se puede concluir que la práctica comercial de que: **“El arrendatario de un inmueble comercial, al terminar la relación contractual si lo requiere, tiene derecho a informar de su traslado a la clientela mediante un aviso de tamaño mediano que fijará, entre 15 días y 1 mes, en el inmueble.”** Cumple con los criterios establecidos en el ordenamiento jurídico vigente para certificarse como costumbre mercantil en la ciudad de Duitama, Boyacá (Jurisdicción de la Cámara de Comercio de Duitama).

10. RECOMENDACION

Se recomienda presentar el resultado de la presente investigación a consideración de los miembros de la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Duitama, a fin de que sea aprobada y certificada como una costumbre mercantil vigente en la Ciudad de Duitama.