

# Costumbre Mercantil Cadena Ganadera

## *Presentación*

La Cámara de Comercio de Casanare en aras de promover un mayor desarrollo institucional en las diferentes actividades económicas de la región ha venido realizando la investigación de costumbres mercantiles que hacen parte de la tradición empresarial de los sectores económicos que jalonan el crecimiento y el desarrollo de la región. Estas prácticas al ser comunes, reiteradas en el tiempo y certificadas conforme a las disposiciones legales y reglamentarias constituyen una fuente de consulta y de determinación del derecho.

En esta ocasión la Cámara de Comercio de Casanare presenta a la comunidad departamental y nacional la costumbre mercantil de la cadena ganadera, una actividad ligada a la cultura de Casanare y con una tradición histórica enorme en términos empresariales dentro de las localidades que conforman la región. La ganadería representa una participación de más del 80% dentro del PIB pecuario departamental y permite la subsistencia económica a más de 20.000 familias del departamento de Casanare, su importancia es incuestionable y por lo mismo se consideró relevante investigar, documentar y certificar las diferentes prácticas que hacen parte de las reglas de juego formales e informales que regulan esta actividad comercial y empresarial.

Los diferentes acuerdos de competitividad nacionales, así como acuerdos comerciales nacionales e internacionales han establecido unas nuevas normas de competencia entre los diferentes actores y agentes económicos de diferentes actividades. En este sentido, la costumbre mercantil revive como fuente importantísima de consulta y de regulación en las formas y usos de llevar a cabo negocios, en este caso alrededor de la actividad ganadera que como se mencionó líneas atrás representa una de las actividades económicas de mayor representatividad económica en el departamento de Casanare.

*Carlos Rojas Arenas - Presidente Ejecutivo*

[www.cccasanare.co](http://www.cccasanare.co)

## Introducción

La costumbre mercantil es el conjunto de prácticas comerciales que se repiten y aplican por una colectividad de personas frente a un tema determinado, que adquiere obligatoriedad por el hecho mismo de ser una norma creada para usos sociales, siempre que éstas no sean contrarias a la ley y se ejecuten de manera reiterada, pública y uniforme.

Según el Artículo 3 del Código de Comercio, tienen la misma autoridad de la ley comercial y dentro de sus beneficios se incluye el que disminuye costos de transacción y permite la interpretación de contratos. También previene conflictos y se constituye en prueba de la costumbre agilizando la construcción probatoria en un eventual proceso legal. De igual forma, en el Artículo 86 del Código de Comercio se establece que las cámaras de comercio ejercerán dentro de sus funciones "5) Recopilar las costumbres mercantiles de los lugares correspondientes a su jurisdicción y certificar sobre la existencia de las recopiladas..."

Al respecto, la Gerencia de Formalización de la Cámara de Comercio de Casanare desarrolla, dentro de su portafolio de servicios retributivos, los programas de investigaciones económicas y de estudio de costumbres mercantiles. Dentro de los principales temas identificados resalta la importancia económica y cultural de la actividad ganadera en la región.

De acuerdo con las últimas cifras publicadas por el DANE, Casanare cuenta con el segundo inventario ganadero bovino de Colombia, con un total de 2.486.642 cabezas equivalente al 8.2% del total nacional, solo después de Antioquia quien posee algo más del 11,1% de los 29.891.739 semovientes de población ganadera del país. Las cifras además indican que Casanare cuenta con 13,723 predios dedicados a la ganadería. Para ponerlo en referencia, es casi el mismo número de establecimientos comerciales en el Departamento.

Teniendo en cuenta lo anterior y asumiendo que existe una alta correlación entre el número de predios y el número de productores ganaderos en Casanare, podemos señalar que este gremio ganadero es de gran importancia para Casanare y la Costumbre Mercantil de la actividad ganadera un instrumento necesario.

Por lo anterior, a partir de la costumbre mercantil de la cadena ganadera documentada y certificada por la Cámara de Comercio de Casanare en 2004, durante los meses de junio, julio y agosto de 2013 se realizó el estudio de actualización a cargo del Investigador David Emiro Sosa, profesional con amplia formación y experiencia en la materia, quien realizó el trabajo de campo, aplicando a la población definida los instrumentos de encuesta, las entrevistas, así como analizando y sustentando los resultados.

El informe final de la Cadena Ganadera fue certificado como costumbre mercantil por la Junta Directiva de la Cámara de Comercio de Casanare en el acta número 455 de octubre 31 de 2013.

**Juan Francisco Amaya Vargas - Gerente de Formalización**

## **LA CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE CERTIFICA:**

Que las siguientes prácticas:

- 1. Medianías para el mantenimiento de cercas**
- 2. Ganado de cría al aumento**
- 3. Ganado de levante al aumento**
- 4. Ganado de ceba al aumento**
- 5. Arriendo de potreros predio y fincas**
- 6. Compra de ganado por comisión**
- 7. Transporte de ganado a pie**
- 8. Transporte de ganado en vehículo**
- 9. Adelanto o "arras" para pisar un negocio**

Son parte constitutiva de la actividad ganadera en el departamento de Casanare y la forma acostumbrada y aceptada por quienes las practican son tal como se describen a continuación:

## 1. Medianías para el mantenimiento de cercas en predios colindantes.



### La Costumbre

Se mide el largo o perímetro que hace parte del terreno colindante y cada uno de los propietarios asume la construcción y mantenimiento de la mitad de la cerca.

Cuando el límite entre colindantes es un caño, riachuelo o quebrada, se usa la modalidad llamada “caño al me-

dio” que consiste en medir y repartir por partes iguales el derecho y acceso al agua. Así mismo, la responsabilidad de garantizar la sostenibilidad ambiental de las corrientes de agua y sus ecosistemas.

Cada propietario hará construcción y mantenimiento de linderos al borde de caño que le corresponda.

## 2. "Ganado de cría" al aumento



### La costumbre

**A.** El propietario del ganado entrega un número determinado de "vientres"; (hembras aptas para la cría) al que se le da un valor inicial y que corresponde al capital aportado por una de las partes el dueño de los vientres.

Dependiendo del tipo de convenio se puede llegar a acuerdos donde los vientres no se valoran y el dueño los podrá retirar al momento de liquidarse el contrato sin que la otra parte pueda reclamar utilidad alguna. En otros casos cuando los vientres son muy jóvenes y se espera un incremento considerable en peso, para llegar a su edad madura, las partes deben considerar la posibilidad de incluir o no el "aumento de los vientres". Esto se hace fijando el valor inicial de las mismas.

**B.** Quien recibe debe aportar el pastaje, sal, medicamentos y alimentos complementarios, cuando se considere necesario, requeridos para el desarrollo normal de los semovientes.

**C.** Cada año se hace un balance y los vientres que falten del lote inicial se reponen del producto.

**D.** Dependiendo del número de vientres, en el contrato se incluye el macho reproductor; este semoviente lo aporta cualquiera de las partes, pero sea de quien sea, no afecta la repartición igualitaria del producto.

**E.** Generalmente un contrato de ganado de cría es de cinco años, tiempo en el cual se considera se puede obtener ganancias equitativas para las partes, pero el producto es repartido en partes iguales cada año. Suelen presentarse algunas variaciones; en todo caso a mayor cantidad de vientres, mayor será el tiempo de duración del contrato.

<sup>1</sup> Semovientes hembras cuya edad y tamaño suponen "son aptas para reproducirse"

**F.** En algunas zonas las partes acuerdan utilizar un tercer hierro para marcar el producto cuando este sigue haciendo parte del contrato; en otras, la práctica más utilizada, es el uso del hierro al través y que tradicionalmente se denomina "hierro ventiao".

**G.** Dependiendo del acuerdo, al terminar el contrato, a los "vientres" o semovientes hembras se les pone precio, se separa el valor correspondiente al capital inicial del propietario de los semovientes y se reparten las utilidades. Si en el acuerdo inicial a los "vientres" no se les puso precio, su dueño los retirará sin que la otra parte tenga derecho a reclamar parte de la utilidad si la hay.

### **Cuando hay pérdidas o bajas:**

- 1. Si es por causas justificadas o hechos fortuitos, las pérdidas se asumen por partes iguales y al finalizar el contrato se descuentan del producto.*
- 2. Si es por negligencia o descuido de quien recibe o porque dispuso de ella, éste debe asumir la responsabilidad, y se le descontará del producto.*

### 3. Arriendo de potreros, predios o fincas.



#### La Costumbre

##### Arriendo de potreros:

El valor del arriendo se determina de acuerdo al valor establecido en la zona y puede ser:

**A.** Por número de animales: Generalmente se le da un valor de arriendo mensual. Al momento de recibir el ganado se acuerda el tiempo de pastaje y se acuerda el precio mensual que se debe pagar por animal, esto depende del tipo de semoviente y de la calidad de los pastos.

-Generalmente las mejores pasturas o las más nutritivas tendrán un valor de arriendo mensual superior, ya que se espera, aporten una mejor nutrición y por consiguiente el animal logre un mayor rendimiento.

-Cuando se arrienda pasto para animales hembras recién paridas “con cría” se suele cobrar solo el valor del animal adulto, puesto que se asume que la cantidad de pasto que consume la cría en

edades iniciales es poco significativa. En todo caso las partes deberán aclarar estos aspectos desde el comienzo del acuerdo.

**B.** Por pastada; lo que dure el pasto y proporcione sustento razonable para el ganado; en este caso normalmente el dueño del predio asume el mantenimiento de los potreros.

**C.** Por Tiempo: generalmente, un año; al respecto, se puede pactar el mantenimiento a cargo del arrendador; en todo caso el valor del arriendo será proporcional a la inversión de mantenimiento.

##### Arriendo de fincas o predios

Normalmente, el arriendo de un predio o finca se pacta a cinco años. Dependiendo del estado de la misma se suele acordar un año muerto cuando hay que hacer mejoras, a lo que se le denomina “levantarla” si esta “caída”.<sup>2</sup> En estos casos la responsabilidad del mantenimiento recae totalmente en el arrendatario.

<sup>2</sup> El término finca “caída” hace referencia principalmente a un estado de deterioro de bienes como cercas y potreros, y otros, que requieren reparaciones, mantenimiento y/o nuevas construcciones.

## 4. Ganados de levante "al aumento"



### Definición

El término "ganado de levante" hace referencia al ganado joven de aproximadamente un año, edad apta para el "destete" (separación del ganado adulto), y traslado a potreros que les permita el crecimiento óptimo para la etapa de ceba (aproximadamente dos a dos años y medio). Tradicionalmente en el llano un becerro no mayor de dos años se denomina "maute".

### La Costumbre

- A.** El propietario del ganado entrega un número determinado de "mautes" con edad de un año a año y medio; con quien lo recibe acuerdan un valor inicial, conforme a los precios del mercado, el cual representa el capital del dueño del ganado.
- B.** Quien recibe aporta el pastaje y demás insumos (sal, medicamentos cuando sea necesario) requeridos para el desarrollo normal de los semovientes.
- C.** Cuando el ganado alcanza el estado óptimo para la ceba (edad entre dos a dos años y medio), se vende, y la utilidad es repartida en partes iguales.
- D.** Se pueden presentar casos donde el comprador es alguna de las partes; en todo caso el reparto de la utilidad es igual.
- E.** Se pueden presentar casos en donde se adelanta la disolución del contrato:
1. Por necesidad o inconveniente que se le presente a alguna de las partes.

2. Porque el propietario del ganado considera que el responsable del cuidado no está dando el mantenimiento adecuado al ganado.

En cualquiera de los casos se le pone precio al ganado; si no hay acuerdo se nombran unos peritos y se liquida el contrato.

**F.** Generalmente los lotes de ganado se agrupan de acuerdo al número de semovientes que caben en un “camión ganadero”; 14 cabezas para ganado de levante y se le denomina en el medio “viaje”.

### **Cuando hay pérdidas o bajas**

1. *Si es por causas justificadas o hechos fortuitos, en los cuales no hay culpabilidad del cebador, las pérdidas se asumen por partes iguales y al finalizar el trato se descuentan de las utilidades.*

2. *Si es por negligencia o descuido del cebador, o porque hizo uso de uno o varios de los semovientes, debe asumir la responsabilidad y se le descuenta al repartir las utilidades.*

## 5. “Ganado de ceba” al aumento



### Definición

Se le denomina “Ganado de ceba” al ganado que se considera apto para el engorde. La etapa de Ceba está entre los dos a dos y tres años, periodo en el cual los semovientes alcanzan el peso ideal para el sacrificio.

### La Costumbre

**A.** El propietario del ganado entrega un número determinado de machos a un precio determinado el cual representa el capital del dueño del ganado. Generalmente el número debe ser acorde con el cupo o viaje<sup>3</sup>.

**B.** El cebador responde por el cuidado y mantenimiento, aportando además del pastaje, la sal, medicamentos, purgas y suplementos (este último si lo considera conveniente) requeridos para el desarrollo normal de los animales.

**C.** Liquidación del contrato<sup>4</sup>: Cuando el ganado está listo para la venta se vende, se separa el capital inicial del dueño del ganado, los gastos en el proceso de venta y la utilidad es repartida en partes iguales.

**D.** El tiempo de cuidado está supeditado al rendimiento de los animales y cuando las partes consideran que su estado

es óptimo para la venta. En condiciones normales el tiempo de ceba es de un año.

**E.** Se pueden presentar casos en donde se adelanta la disolución del contrato:

1. *Por necesidad o inconveniente que se le presente a alguna de las partes.*

2. *Porque el propietario del ganado considera que el responsable del cuidado no está dando el mantenimiento adecuado al ganado.*

En cualquiera de los casos se le pone precio al ganado y se liquida el contrato; si no hay acuerdo cada una de las partes nombran unos peritos y se liquida el contrato.

### Cuando hay pérdidas o bajas

1. *Si es por causas justificadas o hechos fortuitos, en los cuales no hay culpabilidad del cebador, las pérdidas se asumen por partes iguales y al finalizar el trato se descuentan de las utilidades.*

2. *Si es por negligencia o descuido del cebador, o porque hizo uso de uno o varios de los semovientes, debe asumir la responsabilidad y se le descuenta al repartir las utilidades.*

<sup>3</sup> En la jerga llanera es costumbre hablar de “un viaje”, “viaje y medio”, “tres viajes”, para referirse a un número determinado de semovientes. Barbosa, R., 1992. Guadalupe y sus Centauros. Instituto de Estudios Políticos y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional. Editorial CEREC. Bogotá.

<sup>4</sup> Es costumbre en los comerciantes ganaderos utilizar el término “liquidar el ganado” cuando liquidan el contrato.

## 6. Compra de Ganado “por comisión”



### Definición 1.

El término “comisión” hace referencia a la compra de ganado por encargo; es decir, un comerciante ganadero le solicita a otro que le consiga, compre y lleve a un lugar determinado, cierto número de cabezas de ganado; en el trato se acuerdan las condiciones

### Definición 2.

La comisión por compra-venta de “ganado bovino mayor”<sup>5</sup>. Es un acuerdo entre el vendedor y el comisionista. Los clientes de GBM se enfocan en el mercado interno del país, principalmente Bogotá, el comisionista hoy denominado “comercializador ganadero” es quien realiza el negocio, generalmente con redes de expendedores de Carne del mercado interno del país. El comisionista asume el pago del precio acordado con el productor o propietario de ganado. Cuando se realiza la entrega del ganado en pie, el comisionista cobra un porcentaje o valor variable de comisión, generalmente por cabeza o animal vendido.

### Definición 3.

Comisión mediante subasta<sup>6</sup>. Es una labor de intermediación en donde “el ganadero trae sus animales, que son recibidos por la Subasta y una vez rematados,

este le paga el monto correspondiente al precio en que fue vendido cada animal. A este monto se le descuenta el porcentaje correspondiente de comisión por la venta, el cual es del 3%, así mismo, las personas que compran los animales que se subastaron realizan los pagos respectivos a la subasta” (Lozano, 2007:57).

### La Costumbre

A. El comprador final da al intermediario las especificaciones sobre las características, cantidad y precio que estaría dispuesto a pagar por los semovientes.

B. El intermediario escoge el ganado de acuerdo a las especificaciones, características, y recomendaciones dadas por el comprador final y compra dependiendo el precio del mercado. Al momento de la entrega lo puede negociar con el comprador final con un valor por encima de la compra inicial y ello representa su comisión.

C. El intermediario lo entrega al mismo precio de compra y recibe un porcentaje como comisión, dependiendo del valor estimado al momento de la entrega.

D. Cuando hay algún adelanto o arras, la cantidad o porcentaje depende del grado de confianza, el comprador final en ocasiones da un adelanto hasta del 50% del valor convenido.

<sup>5</sup>El término Ganado Bovino Mayor hace referencia a animales adultos con pesos superiores a 400 kilogramos, lo que se asemeja al parámetro técnico de unidad gran tamaño.

<sup>6</sup>Las subastas ganaderas son agentes comercializadores de ganado bovino, que cumplen las mismas funciones que los comisionistas, ofreciendo además algunos servicios adicionales.

## 7. Transporte de ganado a pie

## 8. Transporte de ganado en vehículo



### La Costumbre

1. Caporalianza: El propietario le paga a una persona de su confianza para que le lleve un lote de ganado a un lugar determinado. El compromiso y la responsabilidad del caporal es entregar el ganado en condiciones óptimas, pero si hay pérdidas las asume el propietario.

2. Por Comisión: Esta práctica la realizan quienes negocian ganado por encargo de un tercero; en este caso el intermediario que recoge el ganado corre con todos los riesgos hasta el momento de la entrega.

### La Costumbre

A. Si se utilizan los servicios de una empresa, se hace un contrato por escrito en donde se estipulan las condiciones.

B. Si utiliza un servicio particular, el compromiso del transportador es hacer llegar los semovientes a su destino en condiciones óptimas y en el tiempo promedio determinado. Si se presentan inconvenientes, el transportador, de acuerdo a la situación y de ser necesario buscará la forma de hacer transbordo, para evitar que los semovientes pierdan mucho peso.

C. En caso de accidente, cada una de las partes (transportador y dueño del ganado) asumen las pérdidas de manera independiente. Es decir el propietario del ganado asume las pérdidas de los semovientes y el transportador el arreglo de su vehículo.

## 9. Arras o adelanto para “pisar” un negocio.



### La Costumbre

No existe un tope mínimo para pisar un negocio. Todo depende del grado de confianza y responsabilidad entre las partes; si hay algún adelanto, este puede variar; si la transacción le es favorable al comprador es razonable que dé un buen adelanto para asegurar el negocio.

**Nota aclaratoria:** Cuando se utiliza esta figura, las partes deben remitirse al artículo 866 del código de comercio y a los artículos 1859-1861 del código civil, donde esta todo lo relacionado con el tema de las arras.

Estas costumbres solo pueden invocarse como fuente de derecho cuando no exista una estipulación contractual sobre la misma obligación a la que se referan las prácticas mencionadas. En consecuencia, las personas que realizan estas prácticas dentro de la jurisdicción del Departamento de Casanare, conservan la autonomía para convenir algo distinto o diferente a las práctica certificadas como costumbre.

Agradecimientos atentos a las organizaciones y a los representantes de los ganaderos que con su buena disposición participaron en la elaboración y revisión de esta Costumbre Mercantil, en especial a las Asociaciones de ganaderos de Aguazul, Bocas del Pauto y Nunchía, a los Comité de Ganaderos Regional de Yopal, Departamental y a los Comités de Pore, Trinidad, Paz de Ariporo, San Luis de Palenque, Tauramena y Villanueva, así como al Instituto Colombiano Agropecuario ICA, a la Subasta Ganadera de Casanare (Subacasanare S.A.), a los representantes de transportadores de ganado, a los corregidores del municipio de Yopal, y a los comisionistas y comercializadores ganaderos de Casanare.

# JUNTA DIRECTIVA 2012 - 2014 DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE CASANARE

Martha Aldana Becerra  
Presidente de Junta Directiva

Daniel Engativá Rodríguez  
Vicepresidente

## PRINCIPALES

Martha Aldana Becerra  
Licenciada en química

**Felipe Mauricio Moreno Zuluaga**  
Gerente de la Sociedad de Servicios Oculares  
S.A.S. (Optisalud)

Luis Adelfo Leguizamón Roldán  
Proyecciones Casanare

Daniel Engativá Rodríguez  
Camel Ingeniería y Servicios Ltda

José Francisco Eslava Mocha  
Administrador de Empresas  
Especializado en Gerencia

Bernardo Rueda Sarmiento  
Presidente de la Federación Nacional de Com-  
praventas - Fenacoven (2004-2011)

## SUPLENTES

Cid Augusto Martínez Peñaranda  
Gerente de Taparito Confecciones

Sergio Bueno Vargas  
Gerente Arroz San Rafael S.A.

Henry Alberto Amaya  
General Services, Suplies & Import S.A.S.

Nelson Arenas Herrera  
Representante legal de la Cooperativa de Trabajo  
Asociado CORPAZ

## REPRESENTANTES DEL COMERCIO

### PRINCIPALES

Martha Aldana Becerra  
Licenciada en química

**Felipe Mauricio Moreno Zuluaga**  
Gerente de la Sociedad de Servicios Oculares  
S.A.S. (Optisalud)

Luis Adelfo Leguizamón Roldán  
Proyecciones Casanare

Daniel Engativá Rodríguez  
Camel Ingeniería y Servicios Ltda.

José Francisco Eslava Mocha  
Administrador de Empresas  
Especializado en Gerencia

Bernardo Rueda Sarmiento  
Presidente de la Federación Nacional de Com-  
praventas - Fenacoven (2004-2011)

### SUPLENTES

Cid Augusto Martínez Peñaranda  
Gerente de Taparito Confecciones

Sergio Bueno Vargas  
Gerente Arroz San Rafael S.A.

Henry Alberto Amaya  
General Services, Suplies & Import S.A.S.

Nelson Arenas Herrera  
Representante legal de la Cooperativa de Trabajo  
Asociado CORPAZ

## REPRESENTANTES DEL GOBIERNO

### PRINCIPALES

Pedro Julio Flórez  
Contador Público Universidad Nacional

Juan Bernardo Serrano  
Administrador de Empresas  
Universidad Autónoma de Bucaramanga

Santos Armando Velandia  
Administrador de Empresas  
Mister Sport

Mary Nelly Díaz Vargas  
Revisora Fiscal

### SUPLENTES

Ali de Jesús Dalel Varón  
Administrador de Empresas

Rodrigo Rojas Flórez  
Abogado especialista en Derecho Administrativo  
Universidad Externado de Colombia

Enrique Rodríguez Andrade  
Administrador de Empresas

Mercedes Cortés pulido  
Suplente de la revisora fiscal

Carlos Rojas Arenas  
Presidente ejecutivo



**CÁMARA DE COMERCIO**  
C A S A N A R E

## SEDES

### YOPAL - CASANARE

*Dirección: Diagonal 16 No. 14 - 08*  
*Tel. (+57) 8 6357656 - 6358602*  
*E-mail: [contactenos@cccasanare.co](mailto:contactenos@cccasanare.co)*

### AGUAZUL

*Carrera 15 No. 7A-15*  
*Tel (+57) 8 6387416 – 3144841769*  
*E-mail: [aguazul@cccasanare.co](mailto:aguazul@cccasanare.co)*

### PAZ DE ARIPORO

*Calle 9 No. 6 – 51/ 57*  
*Auditorio Calle 9 No. 6 - 45*  
*Tel. (+57) 8 6373534 – 3107990097*  
*E-mail: [pazdeariporo@cccasanare.co](mailto:pazdeariporo@cccasanare.co)*

### VILLANUEVA

*Carrera 13 No. 8 – 24*  
*Tel (+57) 8 6241216 3107990088*  
*E-mail: [villanuevacontactenos@cccasanare.co](mailto:villanuevacontactenos@cccasanare.co)*

### TAURAMENA

*Calle 5 No. 14 – 34*  
*Tel (+57) 8 624 7166 - 321 399 0145*  
*E-mail: [tauramenacontactenos@cccasanare.co](mailto:tauramenacontactenos@cccasanare.co)*

### TRINIDAD

*Calle 6 No. 3 -61*  
*Cel. 3107990097*  
*E-mail: [pazdeariporo@cccasanare.co](mailto:pazdeariporo@cccasanare.co)*

## HORARIO DE ATENCIÓN: LUNES A VIERNES

*7:45 a.m. a 11:45 a.m*  
*2:00 p.m. a 6:00 pm*

