

Compraventa internacional de mercaderías. Investigación y enseñanza del Convenio de Viena de 1980

Recibido: junio 10 de 2009

Arbitrado y aceptado: agosto 29 de 2009

Fabián López Guzmán¹, Wilson Iván Morgestein Sánchez² y Harold Alexander Alarcón Quiroga³
fabianlopezsterling@yahoo.es; wimorgestein@ucatolica.edu.co; harol_alexander@yahoo.es

Resumen

En el artículo se aborda el estudio socio jurídico, doctrinal y arbitral de la Ley 518 de 1999, mediante la cual el Estado colombiano adoptó la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías. También se analiza la dinámica del contrato de compraventa internacional y, por supuesto, los métodos de solución de controversias en la compraventa internacional de mercaderías. El trabajo permite determinar dónde, cómo y de qué manera se aborda la enseñanza de la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional en las facultades de derecho de la ciudad de Bogotá.

Palabras clave: compraventa; contrato de compraventa internacional, enseñanza del derecho.

International Sale of Goods. Research and teaching of the 1980 Vienna Convention

Abstract

The article discusses the socio legal, doctrinal and arbitration of Law 518 of 1999, by which the Colombian State has taken the United Nations Convention on International Sale of Goods. It also analyzes the dynamics of international sales contract and, of course, methods of dispute resolution in the International Sale of Goods. The work to determine where and how teaching is approached the United Nations Convention on international sales law schools in the city of Bogotá.

Key words: Sale of goods, international sales contract, teaches of law.

¹ Abogado de la Universidad Santo Tomás, Especialista en derecho comercial y financiero de la Universidad Católica de Colombia y en derecho internacional de los negocios de la Escuela Colombiana de Negocios. Docente de la Universidad Católica de Colombia.

² Abogado de la Universidad Santo Tomás, Especialista en derecho privado económico de la Universidad Nacional de Colombia Docente de la Universidad Católica de Colombia.

³ Abogado y especialista en derecho penal, en derecho constitucional y administrativo y en derecho probatorio de la Universidad Católica de Colombia. Docente de la Universidad Católica de Colombia.

Introducción

Colombia aprobó la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías mediante la Ley 518 de 1999. Desde su expedición, se han realizado estudios jurídicos de diversa índole, relativos al ámbito de aplicación, a la formación y las obligaciones de las partes, la interpretación y sus fuentes (LARROUMET y otros; 2003). Entre tanto, se cuenta con abundante jurisprudencia arbitral internacional sobre todos y cada uno de los artículos de la Convención (VÁZQUEZ LEPINETTE; 2000). Sin embargo, en Colombia son escasos los estudios y las investigaciones doctrinales que han abordado el tema. Ello constituye un problema socio-jurídico de suma relevancia, si se tiene en cuenta que el país ha suscrito tratados comerciales con Canadá, Chile, MERCOSUR; está *ad portas* de suscribir otros con Estados Unidos, la Unión Europea y China; y además, no ha modernizado su legislación contractual.

La compraventa internacional de mercaderías, regulada por la Convención de Viena de 1980, ha sido definida como un contrato “sinálgmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio o, si se prefiere una definición más precisa, aquel contrato que tiene por causa el intercambio de medios de pago usuales generalmente aceptados y la transmisión y apropiación de bienes” (CALVO; 1998). Entre tanto, la jurisprudencia internacional la ha definido como un contrato “en virtud del cual una parte (el vendedor) deberá entregar las mercaderías y transmitir la propiedad de las mercaderías vendidas y la otra parte (el comprador) estará obligada a pagar el precio y a aceptar las mercaderías⁴. Por

consiguiente, como decidió un tribunal, es de la esencia del contrato que se intercambien mercaderías por dinero”⁵.

La compraventa es por antonomasia el contrato más importante en la actividad económica y el más antiguo (GUARDIOLA SACRERA; 2001). En un comienzo, cuando los contratos y los negocios eran principalmente locales, el contrato de compraventa se reguló en forma amplia y detallada en los códigos de derecho privado interno de cada Estado; sin embargo, cuando la economía se internacionalizó, merced a la intensificación de las transacciones comerciales internacionales, fue necesario hacer compatible y, por consiguiente, armonizar y unificar el contrato de compraventa internacional, con el propósito de evitar el conflicto de leyes.

Merced a la idea de armonización y unificación del contrato de compraventa internacional de mercaderías, se gestó la Convención de Naciones Unidas de 1980, cuyo propósito esencial reside en regular integralmente el contrato de compraventa internacional, posibilitando e incrementando las transacciones comerciales internacionales entre empresarios pertenecientes a diversos sistemas jurídicos. Como es sabido, cada Estado es tributario de un sistema o familia jurídica en particular (DAVID; 1973), por lo que la regulación del derecho de contratos y, en particular, del contrato de compraventa, es singular, o sea, definida por su propio derecho interno y no por tratados comerciales

<http://www.law.kuleuven.ac.be/int/tradelaw/WK/1995-05-02.htm>, en *Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, 8 de junio de 2004, pág. 2. Disponible en <http://www.uncitral.org>.

⁴ Véase el caso CLOUT N° 106 [Oberster Gerichtshof, Austria, 10 de noviembre de 1994] (véase el texto completo de la decisión); para una referencia a la obligación del comprador mencionada en la definición a que se refiere el texto, véase también RECHTBANK KOOPHANDEL, Hasselt, Bélgica, 2 de mayo de 1995, puede consultarse en la siguiente dirección de Internet:

⁵ Caso CLOUT N° 328 [Kantonsgericht des Kantons Zug, Suiza, 21 de octubre de 1999] (véase el texto completo de la decisión), en *Compendio de la CNUDMI sobre jurisprudencia relativa a la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, 8 de junio de 2004, pág. 2. Disponible en <http://www.uncitral.org>.

internacionales. Así las cosas, cuando el comercio se internacionalizó fue menester elaborar un conjunto de disposiciones comunes a los diversos sistemas jurídicos, en aras de agilizar el tráfico mercantil internacional. La Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías es un derecho autónomo, independiente de la regulación jurídica estatal y tiene la ventaja de ser una especie de simbiosis entre el modelo anglosajón, el continental europeo y el antiguo derecho soviético (GARRO y ZUPPI; 1990).

En el derecho comparado se han efectuado muchos estudios e investigaciones de carácter disciplinar sobre el contrato de compraventa internacional de mercaderías; dichos esfuerzos se han centrado en la formación del contrato (PERALES VISCASILLAS; 1996), la obligaciones de las partes (SAN JUAN CRUCELAEGUI; 2005) y la solución de controversias en el contrato de compraventa internacional. Sin embargo, en Colombia, país que recientemente adoptó este convenio internacional, son verdaderamente escasos los estudios e investigaciones de tipo doctrinal que se han efectuado sobre la materia. De tal forma que la investigación presentada⁶ se propone suplir este vacío, en consonancia con un aporte de orden socio-jurídico, es decir, indagar acerca del impacto económico y empresarial del texto vienés, lo cual se acompasa con análisis doctrinal y jurisprudencial sobre la formación, obligaciones y métodos de solución de controversias.

Ahora bien, es sabido que el conocimiento y la hermenéutica de la Convención no son labor de los comerciantes ni de los empresarios, sino de los jueces, los árbitros y, en general, de los abogados. Estos aspectos son vitales en el

nuevo derecho de los contratos internacionales. El derecho de hoy debe preocuparse de la contratación contemporánea y de los problemas jurídico-económicos que plantea la globalización. Y, ¿cuál es el principal escenario donde se resuelven estos interrogantes? A nuestro juicio, en la jurisprudencia y en la doctrina.

Es evidente que la doctrina y la jurisprudencia al ser productoras del conocimiento jurídico, son fuente del conocimiento, las metodologías y la hermenéutica de la Convención. Estos ejes constituyen la tríada fundamental para estudiar el impacto social, económico y empresarial del texto vienés.

En consonancia con lo expuesto, se hace necesario agregar que el estudio de la Ley 518 de 1999 es relevante. Colombia ha entrado en la ola de la globalización y, por supuesto, de los negocios internacionales. Entre tanto, es menester afirmar que se debe realizar un análisis sobre líneas jurisprudenciales internacionales, pues dichos pronunciamientos coadyuvan en la comprensión e interpretación local de la Convención.

En este orden de consideraciones, el problema socio-jurídico se circunscribe al conocimiento, metodología e interpretación de la Convención en Colombia. Sin embargo, nuestro análisis no se queda ahí, pues también abarca el estudio socio-jurídico, doctrinal y arbitral sobre la materia, esto es, lo relativo a la dinámica del contrato de compraventa internacional de mercaderías y, por supuesto, a los métodos de solución de controversias en la compraventa internacional de mercaderías.

Sin un desarrollo doctrinal previo, es imposible una investigación socio-jurídica. Así, pues, nuestro trabajo es jurídico y doctrinal, pues a través del estudio de la Convención se proponen soluciones prácticas y se presenta un análisis hermenéutico tanto del contrato, como de los métodos de solución de controversias, y es a la vez socio-jurídico, por cuanto se indaga

⁶ Investigación adelantada con el auspicio de la Universidad Católica de Colombia que buscó analizar la gnos, pedagogía y hermenéutica de la Convención de Naciones Unidas sobre Compraventa Internacional de Mercaderías en las facultades de Derecho de la ciudad de Bogotá a partir de la Ley 518 de 1999, mediante la cual el Estado Colombiano adopta dicha convención.

acerca de la aplicación práctica de la Convención en Colombia.

Al resolver el problema esbozado, será posible identificar los vacíos jurídicos y las dificultades hermenéuticas, con el propósito de plantear algunas soluciones en un país que ha ingresado a una economía globalizada con un sistema jurídico contractual parroquial.

Problema de investigación

Habida cuenta de los escasos estudios e investigaciones que hay en Colombia sobre la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional y sobre los métodos de solución de controversias de la misma, es menester indagar acerca del conocimiento del tema, de la solución de controversias, de la forma con que se aborda su estudio, análisis e interpretación por parte de jueces y árbitros. Mientras no exista un conocimiento claro del problema hermenéutico, de la metodología y aplicación de la Convención, el país no estará en capacidad de identificar los graves problemas que plantea la globalización del derecho y la internacionalización de la economía (RAVASSA; 2004 y CHAÍN LIZCANO; 1998).

Las ventajas y desventajas de la Convención no se pueden conocer hasta tanto no se realice una investigación doctrinal y un estudio socio-jurídico relativo a su conocimiento, sistemas de solución de controversias, impacto y circunstancias locales.

JUSTIFICACIÓN. El estudio de la Convención de Naciones Unidas no puede quedar reducido a los meros comentarios o glosas de algunos juristas que trabajan con el sector cuarto de la economía (CHAÍN LIZCANO; 1998). Se requiere con urgencia una investigación que aborde el estudio de la Convención desde el punto de vista práctico, desde la perspectiva de quienes la conocen, enseñan e interpretan. No de otra manera se podrá establecer con nitidez los padecimientos, necesidades y los procesos

cognoscitivos de transformación hermenéutica que se requiere para afrontar adecuadamente los retos de la globalización en materia de contratación internacional (ADAME GODDARD; 1994).

ANTECEDENTES. No existen investigaciones en Colombia sobre el problema de investigación planteado. Por consiguiente, la investigación adelantada por los autores de este escrito no sólo es novedosa, sino que se erige en una pieza clave para el estudio, desarrollo y aplicación de la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías en Colombia.

OBJETIVO GENERAL. Analizar el conocimiento, hermenéutica y metodología de la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional en las facultades de derecho de Bogotá, a partir de la ley 518 de 1999.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS: *i)* Analizar y estudiar el sentido y alcance doctrinal de la Convención y de los métodos de solución de controversias en la compraventa internacional. *ii)* Establecer si en Colombia se conoce y enseña la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional, con el propósito de afrontar los desafíos de la globalización de los mercados y la producción. *iii)* Evaluar los métodos de interpretación y el sistema de fuentes empleado en Colombia para abordar la hermenéutica de la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional. *iv)* Identificar vacíos y dificultades metodológicas, pedagógicas y hermenéuticas que subyacen en el derecho local para conocer, enseñar, interpretar y aplicar la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías, a fin de proponer soluciones que permitan modernizar la enseñanza del derecho contractual y afrontar de manera más adecuada los retos de la globalización.

Metodología

La investigación es mixta, es decir, contiene elementos de investigación cualitativa y cuantitativa. Se realizaron estudios doctrinales, jurisprudenciales, visitas a los centros de documentación de universidades de la ciudad Bogotá que ofrecen programas académicos en derecho, dentro de los que se cuentan los de las universidades de los Andes, Antonio Nariño, Católica de Colombia, Cooperativa, Externado, Inca, Militar, Nacional, Rosario y Santo Tomas, con el fin de establecer si se enseña la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional, cuáles son los productos o estudios que se han efectuado a nivel de pregrado y postgrado y cuáles son los métodos de interpretación utilizados para aplicar la Convención. Efectuadas las muestras, realizadas las entrevistas, indagados los docentes, que se dedican a la enseñanza del derecho de contratos internacionales, se ordenan los datos correspondientes para identificar los problemas y dificultades que se deben superar.

Discusión jurídica y resultados

La Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, constituye la piedra angular de la contratación internacional (FERNÁNDEZ y CALVO; 1995). Hoy, más de setenta estados del mundo la han aprobado y, por ende, la aplican en sus operaciones comerciales de importación y exportación de mercaderías. Como es sabido, la internacionalización de la economía supone la armonización y unificación de los instrumentos jurídicos contractuales. La Convención es precisamente el resultado de un proceso de armonización y unificación jurídica contractual universal, cuyo principal objetivo es facilitar las transacciones comerciales internacionales entre los operadores del comercio global (OVIDIO ALBÁN; 2009).

Aparte de los exiguos comentarios y análisis jurídicos locales que se han efectuado sobre la compraventa internacional de mercaderías, el problema fundamental reside en que muchos comerciantes y empresarios importadores y exportadores (LÓPEZ; 2003, 2004, 2007, 2007a y 2008) y (LÓPEZ y MORGESTEIN; 2008) no conocen la Convención y, por consiguiente, no la aplican en sus negocios internacionales, quedando expuestos a cláusulas predispuestas por los grupos empresariales transnacionales. Así las cosas, los comerciantes y los empresarios locales terminan supeditados a los abusos de la posición de dominio que ostentan tales compañías, se sustraen de la jurisdicción local para efectuar cualquier reclamación internacional por incumplimiento o daños en las mercaderías y, lo que es peor, aceptan tácitamente, y sin conciencia, cláusulas que exoneran de responsabilidad contractual, en detrimento de su patrimonio.

Empero, si los comerciantes y los empresarios conocen el texto vienés, ¿Cómo se enseña? ¿Cómo se explica? ¿Cómo se interpreta y cuáles son los criterios que se utilizan para hacerlo? Como es obvio, esto no es tarea de empresarios y comerciantes sino de abogados y, en particular, de árbitros, jueces y docentes de derecho. Ellos son quienes interpretan la ley, enseñan y proponen soluciones a los vacíos legislativos de carácter nacional o internacional. De ahí surgen un par de interrogantes de sumo interés para nuestro país: ¿Cómo se está interpretando y aplicando la Convención de Naciones Unidas sobre compraventa internacional?

Una vez planteado el problema jurídico, referente a la importancia de establecer a través de una investigación, cual es el conocimiento que se tiene en nuestro país acerca del tema de la Convención de Naciones Unidas sobre la Compraventa Internacional hecha en Viena el 11 de abril de 1980, se hace necesario citar para su análisis y estudio, una serie de artículos que abordan el tema en cuestión de manera específica, contribuyendo de esta manera con el propósito inicial que no

es otro que el indagar acerca de cómo se da aplicación a la convención sobre compraventa internacional en nuestro país.

El Profesor Jorge OVIEDO ALBÁN (2005 a, p. 321 y ss.) en su artículo sobre la “aplicabilidad de la convención sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías, como *Lex Mercatoria*”, inicialmente hace referencia al estudio y descripción de las diferentes posiciones que existen fundamentado en la consulta de doctrina especializada y laudos arbitrales internacionales.

El autor toma como punto de partida la Convención de las Naciones Unidas para los contratos de compraventa internacional de mercaderías, adoptada en la ciudad de Viena el 11 de abril de 1980, aduce que de ella hacen parte 65 países entre ellos Colombia y que fue incorporada a nuestra legislación a través de la Ley 518 de 1999, y que dicha convención es aplicable a aquellas operaciones comerciales que tengan incluidos los preceptos geográfico, material y temporal (OVIEDO; 2005, p. 324).

Así mismo, el autor considera que al momento de la aplicación de la Convención, se deben tener en cuenta un grupo de laudos extranjeros, que vienen adoptando la teoría de la “*Lex Mercatoria*”, sin perjuicio de que se presenten o no los factores geográfico, material y temporal. Lo que pretende es señalar que la convención reúne las principales reglas del contrato de compraventa, comunes a varios sistemas jurídicos, o de la costumbre internacional, que resulta aplicable a los contratos internacionales. Es por esa razón, que se busca destacar que dicho concepto contiene una serie de preceptos reguladores de dichos contratos y de ser adoptado, ocasionaría un rompimiento de los esquemas clásicos del derecho internacional privado.

Por lo anteriormente expuesto, se hace necesario para el autor adoptar una definición o concepto de lo que es la “*Lex Mercatoria*”, y se entiende por tal “...el conjunto de costumbres surgidas durante el medioevo

como reglas propias de los comerciantes, las cuales dieron origen al derecho mercantil, el cual se caracteriza en su momento por ser de carácter profesional o subjetivo, consuetudinario, profesional y por haber desarrollado su propio sistema judicial con los tribunales consulares de justicia” (OVIEDO; 2005, p. 321).

Igualmente el autor al sustentar su definición hace mención a Fernandez Rosas, el cual aduce:

“...la *lex mercatoria*, que resolvía las cuestiones propias del comercio interlocal, pues la práctica de las grandes ferias había conducido a un derecho de carácter universal aplicable a las relaciones mercantiles y nacido de los usos comunes de los participantes en el comercio. Al efecto surgieron normas similares de ciudad a ciudad que dieron origen a un derecho formado por costumbres y prácticas de una clase social, la de los comerciantes, que existía en todas ciudades, con la misma mentalidad y necesidades. Un derecho que era, por consiguiente, uniforme para todos los comerciantes de distintas ciudades, al margen de ciertas diferencias locales muy concretas y que tuvo una incidencia directa en toda la cristiandad, desde las ciudades portuarias del Mediterráneo al mar Báltico, pasando por la costa atlántica, incluyendo Inglaterra (*anglice Law Merchant*)” (OVIEDO; 2005, p. 321).

Es por ello que el autor concluye que: “La Convención de las Naciones Unidas sobre compraventa internacional de mercaderías, adoptada en la ciudad de Viena el 11 de abril de 1980, en vigor actualmente para 65 estados, determina su propio campo de aplicación conforme a los criterios geográfico, material y temporal. No obstante lo anterior, varios tribunales de arbitramento internacionales, la vienen aplicando, independientemente de que se verifiquen dichos factores, entendiendo que la misma es reflejo de la *lex mercatoria*, y la

aplican cuando las partes la hayan pactado como ley del contrato, usando expresiones como que su acuerdo se rija por los usos y costumbres del comercio Internacional; por los estándares generales del derecho de contratos, entre otros. Los árbitros han encontrado en varias ocasiones que es la Convención el instrumento que mejor refleja dichos estándares internacionales del derecho de contratos, al lado de otros instrumentos, como es el caso de los Principios de UNIDROIT para los contratos comerciales internacionales y los principios europeos del derecho de contratos.” (OVIDEO; 2005, p. 322).

“...esta tesis, viene a ser revolucionaria frente a las reglas tradicionales del derecho internacional privado, razón por la cual muchos todavía se niegan a aceptarla. Cabe finalmente citar las palabras de un reciente tribunal arbitral chino, que consideró que la Convención, es un conjunto de normas uniformes las cuales son tomadas de diferentes sistemas legales de ahí que sean más comprensibles para los comerciantes de diferentes jurisdicciones en el comercio internacional.” (OVIDEO; 2005a, p. 333).

Por su parte, Carlos FORERO JIMÉNEZ (2007, pp. 1,9 y 22), en su trabajo sobre las causas y consecuencias de la aplicación de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías como *Lex Mercatoria* analiza la aplicación de la convención como reflejo del concepto de *Lex Mercatoria*. El citado autor parte del concepto de *Lex Mercatoria*, luego analiza las diferentes etapas históricas por las que ha atravesado, hasta analizar los criterios formales por lo que se da aplicación a la convención.

FORERO JIMÉNEZ considera que, la aplicación de la convención se puede dar de manera impositiva, es decir, cuando la aplicabilidad del instrumento no depende de la voluntad de las partes, sino de los factores objetivos que disponen tanto el propio instrumento como el derecho internacional y la aplicación dispositiva, que es aquella que se deriva de la

propia voluntad de las partes para que determinado instrumento sea aplicado (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 9).

De otra parte, el Profesor FORERO manifiesta frente al tema que, los usos y costumbres del Comercio Internacional son identificables con el concepto de *Lex Mercatoria* y en la actualidad con la nueva *Lex Mercatoria*. De igual manera afirma que los “tribunales internacionales frente a casos en los que no se encuentra ley aplicable a los contratos y sus controversias están facultados para aplicar los usos y costumbres del comercio internacional (*Lex Mercatoria*)” (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 21). Así mismo, sostiene que “existe una tendencia clara por parte de los Tribunales Internacionales en aplicar usos y costumbres del comercio internacional a contratos y controversias donde no es clara o no existe ley aplicable” (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 21).

FORERO JIMÉNEZ establece de igual manera que, “en los casos en que los Tribunales Internacionales resuelven aplicar los usos y costumbres del Comercio internacional o *Lex Mercatoria*, no hacen referencia a un uso o costumbre específico del Comercio Internacional, sino que se genera una necesidad de ubicar dicho uso o costumbre en un instrumento jurídico internacional, hay una necesidad de hacer positivos los usos y costumbre del comercio internacional” (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 21).

Sostiene FORERO JIMÉNEZ que, “frente a la necesidad de avanzar hacia una práctica positivista, es decir, de identificar en un instrumento jurídico con carácter de texto legal, los usos y costumbres de la Compraventa Internacional los Tribunales encuentran que la Convención de Viena dichos usos y costumbres, es decir que es el reflejo de esos usos y costumbres en la compraventa internacional” (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 21).

FORERO JIMÉNEZ finalmente afirma que, “se genera otro criterio de aplicación de la Convención de Viena, aparte de los dos

formalmente reconocidos, como son 1) la aplicación de la convención por su carácter coercitivo según los factores geográfico, temporal y material que dispone la propia Convención y 2) por la voluntad de las partes en que se aplique la Convención, para tener un tercer criterio 3) aplicación de la Convención como representante o instrumento que contiene los usos y costumbres de la venta internacional, es decir aplicación de la Convención como *Lex Mercatoria*” (FORERO JIMÉNEZ; 2007, p. 21).

De igual manera, OVIEDO ALBÁN, en su ya referenciada investigación, hace mención al ámbito de aplicación geográfico de la Convención, de conformidad con el artículo 1.1 de la misma, donde se establece que la Convención se aplicará en los eventos en que las partes del contrato tengan su establecimiento en estados diferentes, cuando esos estados sean contratantes. Igualmente se refiere a los conceptos establecimiento, establecimientos múltiples y ausencia de establecimiento (OVIEDO; 2005a, p. 325).

En este artículo, se establece que la Convención Internacional de Mercaderías, estipulará su esfera de aplicación, de conformidad con los diferentes conceptos en los cuales esté contenida la compraventa. Sin embargo, teniendo en cuenta que, la Convención no definió expresamente la palabra compraventa, para lograr establecer su campo de aplicación, al realizar una interpretación de los artículos 30 y 53 de la misma, se puede colegir que la compraventa “será aquel contrato en que una parte (vendedor) se compromete a transferir el dominio de una mercadería, entregarla materialmente, y entregar cualesquiera documentos relacionados con ellas en las condiciones establecidas en el contrato y en la Convención, a cambio de las obligaciones de la otra parte (comprador) consistentes en el pago del precio de las mismas y su recepción”⁷.

⁷ OVIEDO ALBÁN, Jorge. “International law”, Aplicación directa de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Se debe tener en cuenta el supuesto de internacionalidad del contrato, toda vez que éste determina, la aplicación directa de la Convención, es decir, que de conformidad con el artículo 1.1 “*La presente Convención se aplicará a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en estados diferentes*”. De conformidad con la norma en mención, la internacionalidad del contrato de compraventa, para que sea positiva la aplicación, básicamente determina que las partes, tanto contratante como contratista, deben estar en países diferentes como factor determinante.

“En este punto debe advertirse que el concepto de *contrato internacional* que sigue la Convención, a efectos de determinar su campo de aplicación, se matricula dentro de la tesis del elemento extranjero puro, según la cual, un contrato es internacional cuando “...*presenta al menos, un elemento extranjero, cualquiera que sea dicho elemento*”⁸....”En consecuencia, el elemento extranjero que señala la internacionalidad del contrato de compraventa, y por ende, la aplicación directa de la Convención, es el de la ubicación del establecimiento de las partes, y no otros como pueden ser: la nacionalidad de las mismas”⁹. “El lugar de celebración y/o de ejecución, el lugar de ubicación de las mercaderías objeto del contrato”¹⁰

2004, p 76. Tomado de “La transferencia del dominio en el contrato de compraventa. —Sistema romano germánico—. En: Vniversitas. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, n° 107, junio de 2004, págs. 451-470

⁸ Tomado de Javier CARRASCOSA GONZÁLEZ: Configuración básica del contrato internacional, en: Calvo Caravaca, Alfonso-Luis; Carrascosa González, Javier. Curso de contratación internacional. Colex, Madrid, 2003, pág. 98.

⁹ Ibid, p 79, Tomado del artículo 1.3 de la Convención claramente excluye la nacionalidad como factor determinante de la aplicación de la Convención.

¹⁰ Tomado de Castellanos Ruiz, Esperanza. “Ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Parte I de la Convención de Viena)”, en: autores varios, Estudios de contratación internacional. Régimen uniforme e internacional privado.

Ahora bien, el hecho de que la Convención determine su campo de aplicación mediante una concepción estricta de contrato internacional, no significa que la misma excluya la aplicación de las normas de derecho internacional privado pertinentes, según las leyes sobre el particular que resultaren involucradas, toda vez que el artículo 7º de la Convención expresamente señala que una de “las formas de llenar las lagunas que se deriven de la aplicación de la misma, es acudiendo a la ley aplicable en virtud de las normas de derecho internacional privado”¹¹.

El Profesor JORGE JARAMILLO VARGAS (2002, p. 4), investigador de la Universidad Externado de Colombia, afirma que durante años se intentó estandarizar y conformar instrumentos estandarizados que contaran con la participación mundial y fue hasta 1980 con el respaldo y la organización de la UNCITRAL (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) que se realizó la Convención en Viena, y teniendo en cuenta que esta ha sido ratificada en más de 50 países y que actualmente representa más del 80% del comercio mundial es innegable la importancia de la globalización en el comercio entre países, el objetivo principal de estos contratos de compraventa internacional es el de sincronizar los parámetros comerciales internacionales ya que durante muchos años se han venido presentando inconvenientes en dichas negociaciones, pues los países tienen diferentes lenguajes, formas y herramientas jurídicas que complican estos tratos, esta investigación según el autor está dada para que se facilite el antes y después de estas negociaciones durante la ejecución de los contratos hasta su terminación. Para prevenir reducir y solucionar dichos conflictos se han implementado dos técnicas distintas pero aplicables entre sí, una

trata sobre cuáles son los parámetros a tener en cuenta para elegir la ley aplicable a los contratos mercantiles dentro del derecho internacional privado y la otra trata de la unificación de las leyes sustantivas.

Dada la importancia de la compraventa internacional y conociendo los conflictos y las leyes que se han presentado en el ejercicio de estos contratos de compraventa entre países se han venido realizando esfuerzos para unificar las normas que permiten un entendimiento de los derechos y obligaciones que tienen las partes negociantes. De esta manera se puede afirmar que existe un acuerdo de compraventa internacional una vez las partes estén reguladas simultáneamente por dos o más leyes que sean aplicables entre dos estados soberanos de diferente origen (JARAMILLO; 2002, p.7).

Referente al tema de la ley aplicable, JARAMILLO manifiesta que, el problema que surgió a raíz de la implementación de esta ley es el de establecer reglas básicas aplicables a todos los países y que estén en la capacidad de regular el conflicto de leyes, el autor cita como guía para enfatizar en el tema de la ley aplicable, el libro II del Código de Bustamante¹², el título de “Derecho Comercial Internacional”, el cual nos da una amplia explicación acerca de cómo poder determinar las reglas de conflicto en el derecho comercial internacional, en primera estancia uno de los intereses primordiales de la convención de Viena es el de establecer y disciplinar de forma ordenada y globalizada todos los aspectos que componen la compraventa internacional.

En cuanto a la unificación de las leyes sustantivas, el Profesor JARAMILLO afirma que

Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Jurídicas, Bogotá D.C., 2004, pág. 349.

¹¹ Ibid, p 80, Tomado de OVIEDO ALBÁN, JORGE, “El sistema de fuentes del contrato de compraventa internacional de mercaderías”. En: autores varios, Estudios de contratación internacional, op. cit, págs. 253-270.

¹² Al respecto JARAMILLO (2002, p. 8), tomado del Código de Derecho Internacional Privado o Código Bustamante aprobado en la Sexta conferencia Panamericana que tuvo lugar en La Habana en 1928.; ratificaron: Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela.

esta técnica ha permitido constituir un método más eficaz para erradicar los conflictos de leyes. Para este fin se ha aplicado como la regulación con vocación regional o global fácilmente aceptada en una transacción comercial en particular, debiéndose esto a que de alguna manera este tipo de método puede denominarse como preventivo de conflictos, pues partimos de soluciones comunes para estos conflictos, y de esta manera podemos afirmar que es aceptada por las leyes locales de cada una de las partes negociantes (JARAMILLO; 2002, p. 9).

Una de las personas interesadas en establecer un sólo modelo de compraventa internacional fue el profesor Clave SCHMITTHOFF, quien se enfocó en el estudio del tema del desarrollo progresivo del derecho del comercio internacional, el cual se refiere a las normas que gobiernan las relaciones comerciales de derecho privado de los diferentes países. Los temas que trata el profesor SCHMITTHOFF en su informe son: compraventa internacional de mercaderías, formación de contratos, agencia comercial, contratos de venta exclusiva, instrumentos negociables y créditos comerciales bancarios (JARAMILLO; 2002, pp. 9 y 10).

Para poder realizar la unificación del derecho mercantil es necesario seguir pautas que nos lleven a obtener mejores y más concretos resultados a la hora de establecer estándares de tratos comerciales internacionales, tales pautas son; la coordinación de las tareas realizadas por las organizaciones que se dedican a trabajar en este ámbito a fomentar de una forma más globalizada la participación en las convenciones internacionales dándole una importancia relevante a la aceptación de las leyes establecidas a la organización de nuevas convenciones internacionales que ayuden a alimentar el proceso de estandarizar los contratos de compraventa internacional a la clasificación de la información acerca de las legislaciones nacionales, la evolución jurídica, y la jurisprudencia del derecho mercantil internacional, la comunicación continua entre

los organismos de las naciones unidas y los organismos especializados en comercio internacional (JARAMILLO; 2002, pp. 13 y 14).

En cuanto a su aplicación, JARAMILLO manifiesta que los parámetros establecidos en la Convención de Viena únicamente son aplicables a los estándares de las compraventas internacionales y no a las compraventas locales o nacionales, de esta manera es importante poner de presente que en este tipo de comercio internacional es clave tener claro que se debe establecer una normativa uniforme, ya que por la naturaleza intrínseca de estos contratos de compraventa internacional, y por la importancia de superar los inconvenientes y obstáculos que representan los ordenamientos entre los diferentes estados, no siendo aplicables a todos los sistemas jurídicos (JARAMILLO; 2002, p. 15).

Según la Convención de Viena, los parámetros no serán aplicables si las partes negociantes no cuentan con sus establecimientos en países de diferente origen, de igual manera, está claro que lo establecido en la convención es que se aplique incluso si los bienes no traspasan ningún tipo de frontera siempre que las partes negociantes tengan su lugar de trabajo en diferentes países (JARAMILLO; 2002, p. 16).

En cuanto a la uniformidad e internacionalidad en los tipos de contratos de compraventa tratados, el Profesor JARAMILLO, manifiesta que teniendo como premisa la tendencia globalizadora de la economía mundial, el factor más importante a desarrollar es el de la obtención de reglas uniformes generalizadas para así contar con una seguridad jurídica que genere confianza entre las partes que intervienen en las negociaciones comerciales internacionales, esto conlleva a que podamos ver reflejado la solución e inconvenientes presentados hasta ahora, entre otros a reducir costos transaccionales y facilitar la ejecución y el proceso de negociación entre países, así las cosas podemos deducir la importancia de manejar y ejecutar estas negociaciones a nivel internacional ya que si se desconocen estas

reglas, cada país participante manejaría todo este proceso teniendo como directriz sus propios parámetros internos y de esta forma, podría desembocarse en un caos a nivel jurídico lleno de contradicciones que irían en contra del objetivo principal de la convención (JARAMILLO; 2002, p. 41).

JARAMILLO se refiere también a la importancia de “la buena fe”, a la hora de ejercer dichas negociaciones ya que argumenta que, en los contratos de compraventa internacional este factor desempeña un papel clave, por tratarse no solo de un criterio personal respetable sino también de una forma obligatoria de compromiso para las partes negociantes (JARAMILLO; 2002, p. 41).

Referente a los principios fundamentales que plantea la Convención para la realización de dichos tratados comerciales están, la libertad contractual, la libertad de formas, la buena fe, el buen comportamiento razonable de las personas que conforman las partes negociantes, la prohibición del abuso de derecho la equidad y la seguridad jurídica (JARAMILLO; 2002, p. 43).

Así mismo, a la libertad que tienen las partes contractuales para llevar a cabo estos contratos, la Convención siendo fiel a su principio de universalidad satisfaciendo las necesidades de estos tratos comerciales, buscando facilitar el comercio entre los diferentes países, y pretendiendo obtener la mayor y mejor acogida posible para sus estándares de negociación, promueve el principio de autonomía de la voluntad, permitiéndole a las partes que realicen y prueben el contrato de compraventa en cualquier forma, no siendo necesario que este por escrito y con absoluta informalidad.

Esta disposición fue establecida a raíz de que en la mayoría de los casos de los tipos de contratos de compraventas estudiados por el autor, por una parte está justificada la exclusión de la forma escrita de los contratos por cuanto a que muchas de estas negociaciones son producidas con la ayuda de

los modernos medios masivos de comunicación que no necesariamente en todos los casos utilizan la forma escrita (JARAMILLO; 2002, p. 52).

Por esta razón una de las disposiciones y una de las reglas generales de la convención es que estos contratos estuvieran en la plena libertad en la forma como celebran sus acuerdos comerciales, sujeta obviamente a la excepción de la cláusula de reserva que sea establecida por los países que prefieran tener formalidad escrita (JARAMILLO; 2002, p. 53).

Así las cosas la Convención establece que los contratos de compraventa internacional no necesariamente tienen que celebrarse ni probarse exclusivamente por escrito y tampoco estarán sujetos a ningún modelo de forma específico, la Convención prescribe que aun este tipo de contratos pueden comprobarse incluso a través de testigos (JARAMILLO; 2002, p. 54).

Esta disposición permite que estos contratos puedan tener entre sus elementos probatorios registros digitales o mediante correos electrónicos personales, y estos medios modernos estarían vigentes como prueba de que los contratos están vigentes y estas formas son admisibles y validas en su totalidad para comprobar la veracidad de dichos contratos comerciales internacionales.

Sin embargo, esta regla también tiene sus excepciones, cuando deja de aplicarse entre las partes, se advierte que desean establecer requerimientos escritos, para hacer validos algunos de sus actos jurídicos en particular, si una de las partes ha establecido que el contrato de compraventa y sus componentes han de constar por escrito, ya que en algunos casos cualquiera de las partes negociantes requieren que el contrato sea necesariamente estipulado en un medio probatorio, planteadas dichas excepciones es importante resaltar que la Convención debe ser interpretada de forma extensiva (JARAMILLO; 2002, p. 57) teniendo claro que mencionar varios medios probatorios

permite deducir que en estos contratos existe el elemento jurídico internacional.

De igual manera, surge otro aspecto o punto de vista respecto de algunas situaciones que pudiesen presentarse durante el desarrollo del contrato de la compraventa internacional y que son objeto de estudio por parte del Profesor Maximiliano RODRÍGUEZ HERNÁNDEZ (2007, p. 2) en su artículo titulado *El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías* hace referencia a que los diferentes países atendiendo al avance y desarrollo de sus economías han tenido que incorporarse al fenómeno de la globalización de economías y teniendo en cuenta que son ordenamientos jurídicos diferentes, que han dado lugar a realizar un proceso de unificación jurídica o armonización de las normas del derecho comercial internacional.

Realizar la integración y armonización normativa de varios países es un proceso que muy seguramente puede resultar en la combinación de la ley únicamente si se cumplen unos requisitos que están establecidos tales como la aprobación universal de instrumentos de armonización, seguida de una mayor elaboración normativa en la materia que sustituya la ley preexistente. Allí surgió, la creación de organismos internacionales dedicados única y exclusivamente a la armonización de las normas del derecho privado, como UNIDROIT, y mercantil internacional, como la CNUDMI, es uno de los frutos que nos ha entregado ese proceso. Igualmente, la creación de tribunales internacionales de arbitraje y la aprobación de instrumentos de derecho internacional privado como la Convención de Nueva York de 1956, la Convención de Viena de 1980, la Convención de Roma de 1980 (RODRÍGUEZ; 2007, p. 2), entre otras, son pruebas fehacientes del éxito del proceso integracionista de las normas del derecho.

Por lo anteriormente expuesto, al momento que las partes pertenecientes a diferentes

países suscriben un contrato de compraventa internacional, pueden llegar a considerar que se pueden presentar situaciones de incumplimiento de las obligaciones contenidas en el mismo, o que no se desarrollen de acuerdo a lo estipulado. La Convención de Viena de 1980 dedica gran parte de su articulado a resolver los problemas que surgen como consecuencia de tal incumplimiento, distinguiendo de una forma no especialmente nítida aquellos supuestos que no generan responsabilidad de aquellos que si lo hacen (RODRÍGUEZ; 2007, p. 7).

El Profesor RODRÍGUEZ expresa que, si llegase a presentarse incumplimiento por parte del vendedor en aquellos casos en que no se haya declarado la resolución del contrato, exigir por parte de este el cumplimiento forzoso del mismo, igualmente podrá solicitar el reajuste del precio a cancelar en los casos en que la mercancía no cumpla con las estipulaciones iniciales, de igual manera el vendedor anticipando su propio incumplimiento, tiene la oportunidad de resarcir los daños ocasionados atendiendo a los artículos 37 y 48 de la Convención (RODRÍGUEZ; 2007, p. 7).

Finalmente, nos referirnos al estudio realizado por el Profesor Jorge OVIEDO ALBÁN (2005a, p. 196), acerca de la Transmisión de Riesgos en el Contrato de Compraventa Internacional, donde hace referencia al riesgo por la pérdida fortuita de la mercancía objeto de la compraventa internacional. Allí se plantean aquellas situaciones fácticas que originan la pérdida fortuita de la cosa objeto de compraventa, sin analizarse la responsabilidad del vendedor cuando ocurre conducta negligente o pérdidas debidas a voluntad de este, toda vez que en estos casos este deberá realizar la respectiva indemnización al comprador por los daños ocasionados por el deterioro o destrucción del objeto.

El estudio de OVIEDO se centra en el evento de que la pérdida de la cosa se debe a causas extrañas a las partes como la Fuerza Mayor o el

Caso Fortuito (OVIEDO; 2005a, p. 196); de igual manera, se busca establecer el momento en que sucedió el hecho, que va entre el perfeccionamiento del contrato y la entrega material de la cosa, deberá preguntarse por cuál de las partes se debe asumir esa pérdida, si el vendedor o el comprador, y además, indagar por la suerte de las obligaciones de cada una de ellas (OVIEDO; 2005a, p. 196). De igual manera, se deberá estar muy atento para logra analizar cuál es el momento, en el que se traslada el riesgo del vendedor al comprador, toda vez que este es un factor determinante para establecer una futura responsabilidad.

Es importante decir que la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías, se encuentra regulado el tema de la transmisión de riesgos por la pérdida de la cosa, del vendedor al comprador, en los artículos 66 a 70, dentro del capítulo IV, titulado “Transmisión del riesgo”, perteneciente a la parte III de la Convención, relativa a la operación de compraventa de mercaderías.

Una vez interpretado el artículo 66 de la convención, se puede colegir que si la cosa perece una vez el riesgo haya sido transmitido del vendedor al comprador, éste no se librá de la obligación de pagar el precio al vendedor, *contario sensu*, si la cosa perece cuando el riesgo no ha sido asumido por el comprador, éste no se verá obligado a pagar el precio, dado que es el vendedor quien asume el riesgo. De igual manera si se logra establecer, que la perdida ocurrió por la acción u omisión del vendedor así este ya haya trasladado el riesgo al comprador el vendedor deberá asumir la perdida e indemnizar los perjuicios ocasionados.

Conclusiones

Una vez efectuado el trabajo de campo realizado en facultades de derecho de universidades de la ciudad de Bogotá, a través de las entrevistas se estableció que:

1. No hay asignaturas exclusivamente dedicadas a la enseñanza de la contratación internacional, aunque en la Universidad Nacional de Colombia es una electiva que, de acuerdo al número de estudiantes que se inscriban, se dicta o no.
2. De acuerdo a los entrevistados es de suma importancia el estudio de la compraventa internacional toda vez que con el fenómeno de globalización de la economía, todas las personas que deseen celebrar contratos de mercaderías a nivel internacional, deben ceñirse por los parámetros dados en la Convención.
3. En las Facultades de Derecho el tema de la venta internacional es una unidad temática de la asignatura de Derecho Internacional Privado, y, esporádicamente, por decisión propia del docente, de la asignatura de Contratos Civiles o Comerciales.
4. El método que utilizan los docentes para dar a conocer la compraventa internacional es normativo con enseñanza magistral.
5. Salvo los estudios realizados por la Universidad Javeriana, Externado y Andes a través de distintos autores, la gran mayoría de facultades no han realizado investigaciones sobre la misma, excepcionalmente algunos teóricos a mutuo propio lo han hecho.
6. En algunas facultades de derecho como la Universidad Nacional, Andes, Javeriana, y Externado se han realizado varios seminarios debates y congresos que han aportado al conocimiento de la Convención.
7. La dificultad que se presenta en la aplicación de la Ley 518 de 1999 es la falta de conocimiento y divulgación de la misma.
8. Los comerciantes por su actividad se han visto en la necesidad imperiosa de consultar, de indagar, de asesorarse a través de

abogados que conocen del tema, lo cual ha generado que ellos mismos tengan que estudiar y manejar la Ley 518 de 1999 para poder cumplir con sus actividades comerciales.

9. No se aplica la Convención a todo aquello que no tenga que ver con mercaderías, tales como la negociación de recursos no renovables.
10. La compraventa genera mayor flexibilidad en el mercado, no hay tantos requisitos como en la ley colombiana, se perfecciona con la oferta y su aceptación, no hay plazos fijos sino términos razonables.
11. Uno de los aspectos más importantes en caso de tensiones o incumplimientos es que las controversias surgidas por las partes se resuelven a través del arbitraje.

Bibliografía

- ADAME GODDARD, Jorge. *El contrato de compraventa internacional*, México, McGraw-Hill, 1994
- BERMAN, Harold. *La formación de la tradición jurídica de occidente*, Fondo de Cultura Económica, 2001, págs. 348 a 373.
- CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier. Configuración básica del contrato internacional. En: CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis y CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier. *Curso de contratación internacional*. Colex: Madrid, 2003.
- CASTELLANOS RUIZ, Esperanza. Ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales de la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional de Mercaderías (Parte I de la Convención de Viena). En: *Estudios de contratación internacional. Régimen uniforme e internacional privado*. Pontificia Universidad Javeriana: Bogotá, 2004.
- CLARO SOLAR, Luis. *Explicaciones de derecho civil chileno y comparado. Tomo X, De las obligaciones*, Editorial Jurídica de Chile, 1988.

Colombia. Congreso de la República. Ley 518 de 1999.

DAVID, René. *Los grandes sistemas jurídicos contemporáneos*, Madrid, Aguilar, 1973.

ESPLUGUES MOTA, Carlos; BARONA VILAR, Silvia y HERNÁNDEZ MARTÍ, Juan. *Contratación internacional*. Editorial Tirant lo Blanch Valencia: 1999. ISBN13 9788480028516

FERNÁNDEZ ROZAS, José Carlos. *Ius Mercatorum: autorregulación y unificación del derecho de los negocios transnacionales*, Colegios Notariales de España, Madrid, 2003.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA; Luis y CALVO CARAVACA, Alfonso-Luis. *Derecho mercantil internacional*, Madrid, Tecnos, 1995.

FORERO JIMÉNEZ, Carlos. Causas y consecuencias de la aplicación de la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías con lex mercatoria. En: *Revista de derecho Privado*. Universidad de los Andes, Bogotá, 2007.

GARRO, Alejandro Miguel y ZUPPI, Luis Alberto. *Compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980*, Buenos Aires, Ediciones La Roca, 1990.

GUARDIOLA SACARRERA, Enrique. *La compraventa internacional. Importaciones y exportaciones*, Madrid, Bosch, 2001.

JARAMILLO VARGAS, Jorge. Ámbito de aplicación y disposiciones generales de la convención de Viena sobre compraventa internacional de mercaderías: aplicación en el derecho colombiano. En: *Revist@e-mercatoria*, 2002, volumen 1, número 2. Bogotá.

LARROUMET, Christian y otros. *Compraventa internacional*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2003.

LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *El derecho de empresa. La participación de los trabajadores. La cogestión*, Bogotá, Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez, 2001.

LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *Contratos internacionales de transferencia de tecnología. El know how*, Ediciones Jurídicas Gustavo Ibáñez: Bogotá, 2002.

- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *Principios constitucionales derecho comercial*, Ediciones Doctrina y Ley: Bogotá, 2003.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *Preguntas y respuestas de derecho comercial general*, Bogotá, Ediciones Doctrina y Ley, 2004.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *Derecho comercial y societario*, Bogotá, Ediciones Librería del Profesional, 2007.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *El contrato de franquicia internacional. Un modelo estratégico empresarial*, 2ª ed., Bogotá, Edit. Temis, 2008.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián. *Introducción al derecho mercantil*, Bogotá, Temis, 2007a.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián y MORGESTEIN SÁNCHEZ, Wilson Iván. La formación del contrato de compraventa en Colombia. Régimen Unificado. En: *Investigación y análisis del contexto social. Tomo I. Colección Resultados de Investigación*. Dirección General de Investigaciones-Universidad Católica de Colombia, 2008.
- LÓPEZ GUZMÁN, Fabián y MORGESTEIN SÁNCHEZ, Wilson Iván. La unificación del régimen jurídico de la formación del contrato de compraventa en Colombia. En: *Universitas No. 118*, Bogotá, Pontificia Universidad Javeriana, 2009. ISSN: 0041-9060
- OVIEDO ALBÁN, Jorge. La aplicabilidad de la Convención de Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de mercaderías como Lex Mercatoria. En: *Vniversitas*, Bogotá Pontificia Universidad Javeriana, 2005.
- OVIEDO ALBÁN, Jorge. La transmisión de riesgos en el contrato de compraventa internacional. En: *Vniversitas*, Bogotá Pontificia Universidad Javeriana, 2005^a.
- PERALES VISCASILLAS, Pilar. *La formación del contrato en la compraventa internacional de mercaderías*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanch, 1996
- RAVASSA MORENO, Gerardo José. *Derecho mercantil internacional*, 2ª ed., Bogotá, Doctrina y Ley, 2004.
- RAVASSA MORENO, Gerardo José. *Títulos valores nacionales e internacionales*, Bogotá, Doctrina y Ley, 2006.
- RODRÍGUEZ HERNANDEZ, Maximiliano. El deber de mitigar el daño en la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías. En: *Revist@e-mercatoria*, 2007, Volumen 6, número 2.
- SAN JUAN CRUCELAEGUI, Javier. *Contrato de compraventa internacional de mercaderías. Convención de Viena de 1980, y otros textos complementarios*, Navarra, Thomson – Civitas, 2005.
- VÁZQUEZ LEPINETTE, Tomás. *Compraventa internacional de mercaderías. Una visión jurisprudencial*, Navarra, Aranzadi, 2000.

GRUPO DERECHO, SOCIEDAD Y GLOBALIZACIÓN

Grupo que desarrolla investigación en los campos de la administración pública, el derecho fiscal, el derecho laboral y el derecho penal.

DERECHO, SOCIEDAD Y GLOBALIZACIÓN se adscribe a la Facultad de Derecho de la Universidad Católica de Colombia, fue creado en el 2008 a iniciativa de las directivas de la Facultad.

Adscrito al Grupo funcionan los semilleros “*Derecho Laboral y Seguridad Social*” y “*Derecho Procesal Constitucional*” que apoyan la iniciación científica de estudiantes interesados en desarrollar competencias analíticas del derecho público.

Líder del Grupo:

PAULA ANDREA RAMIREZ BARBOSA, Ph. D.
dinvestigaciones@ucatolica.edu.co

Investigadores:

EDISON ARIEL CORREDOR
 FABIÁN LÓPEZ GUZMÁN
 GILBERTO ALONSO RAMIREZ HUERTAS
 NATTAN NISIMBLAT MURILLO
 RAFAEL GÓMEZ HORTA

Contacto:

ecorredor@ucatolica.edu.co
nnisimblat@ucatolica.edu.co

Facultad de Derecho
 Universidad Católica de Colombia

PUBLICACIONES RECIENTES DERIVADAS DE ACTIVIDADES
DE INVESTIGACIÓN DEL GRUPO DERECHO SOCIEDAD Y
GLOBALIZACIÓN

CORREDOR CABRALES, E. A. *Realismo jurídico y eutanasia*. Universidad Católica de Colombia: Bogotá, abril de 2009, 224 p. ISBN 978-958-8465-14-

CORREDOR CABRALES, E. A. Justicia constitucional y dispositivos ideológicos. El caso de la despenalización del consumo personal de drogas ilícitas. En: *Estudios en Derecho y Gobierno* volumen 2, número 1. Edición de junio de 2009, pp.63-82. Bogotá Colombia. ISSN 2145-048x

GUÍO CAMARGO, R. E. Derecho urbano. Función social y ecológica de la propiedad. En: *Investigación y análisis del contexto social*. Tomo I. Bogotá, Editorial Universidad Católica de Colombia, 2008. pp. 45- 50. ISBN 978-958-8465-00-5

LÓPEZ GUZMÁN, F. Y MORGESTEIN SÁNCHEZ, W. I. Derecho urbano. La formación del contrato de compraventa en Colombia. Régimen unificado. En: *Investigación y análisis del contexto social*. Tomo I. Bogotá, Editorial Universidad Católica de Colombia, 2008. pp. 83- 92. ISBN 978-958-8465-00-5

NISIMBLAT MURILLO, N. La cosa juzgada en la jurisprudencia constitucional colombiana y el principio del *estoppel* en el derecho anglosajón. En: *Vniversitas* No. 118. Edición enero – junio de 2009. Pp. 247-271. Bogotá Colombia. ISSN 0041-9060

NISIMBLAT MURILLO, N. Los moduladores del proceso de tutela. Bogotá, Editorial Universidad Católica de Colombia, mayo de 2009. 251 p. ISBN 978-958-8465-11-1.

RAMIREZ BARBOSA, P. A. Criterios de la teoría de la imputación objetiva referidos al estudio del delito contra la seguridad y salud en el trabajo. En: *Estudios en Derecho y Gobierno* volumen 1, número 1. Edición de diciembre de 2008, pp.7-46. Bogotá Colombia. ISSN 2145-048x

RAMIREZ HUERTAS, G. A. Fragmentación partidista en Colombia. En: *Estudios en Derecho y Gobierno* volumen 2, número 1. Edición de junio de 2009, pp.27-50. Bogotá Colombia. ISSN 2145-048x