



EL ENIGMA DE LA AUSENCIA DE CASOS SOBRE CISG EN COLOMBIA*

THE PUZZLE OF THE LACK OF COLOMBIAN CASES ON THE CISG

JUAN ANTONIO GAVIRIA**

Fecha de recepción: 24 de mayo de 2015

Fecha de aceptación: 16 de junio de 2015

Disponible en línea: 30 de junio de 2015

PARA CITAR ESTE ARTÍCULO / TO CITE THIS ARTICLE

Gaviria, Juan Antonio, *El enigma de la ausencia de casos sobre CISG en Colombia*, 26 *International Law, Revista Colombiana de Derecho Internacional*, 249-288 (2015). <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.il15-26.eacc>

doi:10.11144/Javeriana.il15-26.eacc

* Artículo de investigación

** Doctor en derecho económico (PhD en Law & Economics), American University, the Washington College of Law (Washington, Estados Unidos). Magíster en derecho (LLM), con énfasis en derecho de negocios internacionales, de la misma universidad. Magíster en economía, Universidad EAFIT (Medellín, Colombia); Magíster en derecho, Universidad Externado (Bogotá, Colombia). Abogado, Universidad Pontificia Bolivariana (Medellín, Colombia). Profesor titular de la Facultad de Derecho, Universidad Pontificia Bolivariana. Contacto: juan.gaviriag@upb.edu.co

RESUMEN

Este artículo analiza el enigma de la ausencia de fallos proferidos por jueces o árbitros colombianos en los que se aplique la CISG, el cual luce todavía más desconcertante al tener en cuenta que esta Convención es mencionada como un caso de éxito en los intentos de unificación del derecho privado. Luego de explicar este enigma y de mostrar cómo sí hay significativa jurisprudencia sobre CISG en otros países, este artículo indaga las razones que pueden motivar la ausencia de casos en nuestro país. Algunas de estas hipótesis no son creíbles, como (i) una supuesta ausencia de transacciones internacionales en las que una parte sea una empresa colombiana, (ii) la falta de conocimiento acerca de esta Convención, o (iii) el que los contratos de compraventa internacional en los que una de las partes es colombiana no generan controversias. Otras hipótesis podrían ser al menos parcialmente verídicas, como (i) la posible exclusión de la CISG como ley sustancial de contratos de compraventa internacional de mercaderías con partes colombianas, (ii) el que tal Convención sí sea aplicable pero que las empresas, sus abogados y los jueces y árbitros que resuelven las controversias ignoren su existencia, o (iii) el que sí surjan controversias para las cuales la CISG sí sea la ley sustancial aplicable pero que estas sean dirimidas por tribunales de arbitramento con sede fuera de Colombia y cuyos laudos, por razones de confidencialidad, no se reportan en las bases de datos jurídicas. Luego de la explicación de estas razones, este artículo concluye y plantea bases para futuras investigaciones empíricas que puedan dilucidar definitivamente el enigma planteado.

Palabras clave: CISG; Colombia; compraventas internacionales; contratos internacionales; jurisprudencia; laudos arbitrales; ley aplicable

ABSTRACT

This paper analyzes the puzzle of the lack of case law on CISG in Colombia, an enigma that is even more perplexing taking into account that this Convention is regarded as a success case in the attempts of unification of international private law and that there are an important number of case law in other countries. After explaining this puzzle and mentioning that there is case law applying the CISG in countries other than Colombia, this paper studies the reasons that might explain the lack of case law in Colombia. Some of the hypotheses are not feasible, such as (i) a lack of international transactions in contracts for sale of goods where either the seller or the buyer is from Colombia, (ii) the lack of knowledge about the CISG among Colombian companies, or (iii) the fact that international contracts where one of the parties has its establishment in Colombia do not trigger any disputes. Other hypotheses might be partially true, such as (i) the exclusion of the CISG as the governing law of international contracts where one of the party has its domicile in Colombia, (ii) that the CISG is the governing law of international contracts where one of the parties is from Colombia but the companies, their attorneys at-law and, more important, the judges and arbitrators who settle the disputes arising out of such contracts are unaware about the existence of this Convention, or (iii) that international arbitral tribunals whose venue is a place outside Colombia but neither Colombian judges nor arbitrators whose venue is in Colombia settles the disputes concerning a sale of goods between a Colombian party and a company from other country in confidential awards that, therefore, are not reported in international legal databases. After explaining these hypotheses, this paper concludes and presents the guidelines of future empirical researches that might solve the enigma of the lack of cases on CISG in Colombia at a more detailed level.

Keywords: *Case Law; CISG; Colombia; International Sales; International Contracts*

SUMARIO

INTRODUCCIÓN.- I. LA GEOGRAFÍA DE LA APLICACIÓN DE LA CISG.- II. LAS POSIBLES RAZONES PARA LA INEXISTENCIA DE JURISPRUDENCIA COLOMBIANA QUE APLIQUE LA CISG.- A. *Poca importancia del comercio internacional para Colombia.*- B. *Las empresas colombianas no excluyen la CISG como ley sustancial aplicable a sus contratos de compraventa internacional pero estos no generan controversias.*- C. *Falta de conocimiento de la CISG por parte de empresarios y de sus abogados.*- D. *La CISG es la norma aplicable pero los jueces, las partes y sus abogados ignoran esta situación.*- E. *Las partes de una compraventa internacional excluyen la CISG como ley sustancial del contrato.*- F. *Las partes no excluyen la CISG como ley sustancial aplicable pero el contrato estipula como foro la jurisdicción de otro país o un tribunal de arbitramento con sede fuera de Colombia.*- CONCLUSIONES.- BIBLIOGRAFÍA.

INTRODUCCIÓN

La importancia y prestigio de la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías o United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG (en adelante, la Convención) son ampliamente reconocidos¹. De hecho, esta norma ha sido considerada un éxito más allá de lo imaginable², muy superior al de sus dos convenciones predecesoras³; el tratado más exitoso en cuanto a número de miembros entre aquellos preparados por la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI [United Nations Commission for the

- 1 Olaf Meyer, *The CISG: Divergences between Success-Scarcity and Theory-Practice*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 23-36 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003). Clayton P. Gillette y Steven D. Walt afirman que el éxito de la Convención es discutible, debido a la ausencia de una Corte Internacional que unifique jurisprudencia, a que el texto fue redactado por funcionarios gubernamentales y académicos que no necesariamente tienen en cuenta las prácticas empresariales, y a que la Convención no regula muchos temas de los contratos de compraventa internacional de mercaderías, como los de validez. Clayton Gillette & Steven D. Walt, *Sales Law, Domestic and International (Concepts and Insights)*, 5 (2nd ed., Foundation Press, New York, 2002). A propósito de la referencia al texto del profesor Meyer, el lector pronto observará que las fuentes más citadas en este artículo hacen parte de un libro editado por el profesor Larry A. DiMatteo y podrá pensar, en principio, que el presente texto se basa demasiado en una sola obra. Ello, sin embargo, no debe mirarse como un defecto por cuanto (i) tal libro está escrito por diferentes autores, y (ii) estos son académicos con amplio conocimiento de la CISG. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías [United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG] — Convención de Viena, 11 de abril de 1980. Disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- 2 Stefan Kröll, Loukas Mistelis & Pilar Perales-Viscasillas, *Introduction to the CISG*, in *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 19-20, 20 (Stefan M. Kröll, Loukas Mistelis & Pilar Perales-Viscasillas, eds., Beck, Munich, 2011).
- 3 Sylvaine Poillot-Peruzzetto, *French Perspective of the CISG*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 338-360 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Estas convenciones predecesoras (International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT, *Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, ULFC*, The Hague, 1964. Disponible en: <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulfc-1964-en>. International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT, *Convention relating to a The Uniform Law on the International Sale of Goods, ULIS*, The Hague, 1964. Disponible en: <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>) fueron ratificadas por solo nueve países, entre los cuales no estaban ni Estados Unidos ni Francia. Peter Schlechtriem & Petra Butler, *UN Law on International Sales*, 1 (Springer, Berlin, 2009).

Unification of International Trade Law, UNCITRAL]⁴; el mejor ejemplo de unificación del derecho privado en el ámbito global⁵; un texto modelo para legislaciones domésticas sobre derecho privado⁶ en países como Alemania⁷, Holanda⁸, y China⁹; y un instrumento normativo que permite llenar vacíos de la legislación local en casos puramente domésticos¹⁰.

Las cifras reiteran este éxito. Desde su entrada en vigencia el 1 de enero de 1988, 83 de los 193 miembros de la Organización de las Naciones Unidas (el 43%) han ratificado esta Convención¹¹, siendo por lo tanto el promedio cercano a 3 accesiones por año. Esta rata, la más alta para un tratado internacional luego de la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras — Convención de Nueva York,

4 Luca G. Castellani, *The CISG in Context of Complementary Texts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 683-693 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

5 Jan M. Smits, *Problems of Uniform Laws*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 605-611 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

6 Camilla Baasch Andersen, *The CISG in National Courts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 63-76 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Vikki Rogers & Kaon Lai, *History of the CISG and Its Present Status*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 8-22, 11 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

7 La influencia de la CISG es reconocida en la reforma de la Ley de Obligaciones del Código Civil alemán de 2002. Sörren Kiene, *German Country Analysis: Part II*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 377-398 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Alemania, Código Civil [*Bürgerliches Gesetzbuch, BGB*], 2 de enero de 2002. Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (*Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt]* I page 42, 2909; 2003 I page 738), last amended by Article 4 para. 5 of the Act of 1 October 2013 (*Federal Law Gazette* I page 3719). Disponible en: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/

8 Sonja A. Kruisinga, *The Netherlands*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 486-502 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

9 Li Wei, *People's Republic of China*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 548-561, 548 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

10 Como ha sucedido, para solo citar dos ejemplos, en España e Italia. Sentencia del Tribunal Supremo de España del 5 de enero de 2007. Italia, Corte Constitucional, *F.A.S. Italiana - Ti.Emme - Pres.Cons.Ministri (Avv.gen.Stato)*, 19 de noviembre de 1992, número 465. Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921119i3.html>. Pilar Perales-Viscasillas & Javier Solana-Ramírez, *Spain*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 453-465 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). En Colombia también ha sido así. Jorge Oviedo-Albán, *La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: antecedentes y desarrollos alternativos*, 29 *Foro de Derecho Mercantil*, 37-89 (2010).

11 Institute of International Commercial Law, IICL, *CISG Database, CISG: Table of Contracting States*. Pace Law School. Disponible en: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html> (en adelante, Pace Database).

Nueva York, 1958, permite esperar que el número de miembros continúe creciendo¹². Estos países, además, representan entre el 75 y el 80% del comercio internacional¹³, estadística que se ratifica al recordar que solo cuatro de los países más grandes en términos de PIB (Reino Unido, sexto; India, décimo; Indonesia, decimosexto, y Arabia Saudita, decimonoveno) no han ratificado la Convención¹⁴. Debido a ello, y a que la Convención es la ley aplicable, a menos que se excluya expresamente¹⁵, cuando: (i) las partes del contrato tienen sus establecimientos en Estados que son miembros de la Convención¹⁶ o (ii) cuando “las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante”¹⁷, no es sorpresa que la CISG haya sido la norma aplicable a miles de contratos de compraventa internacional, pues más de tres mil (3.000) casos se han decidido

-
- 12 Vikki Rogers & Kaon Lai, *History of the CISG and Its Present Status*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 8-22, 11 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras — Convención de Nueva York, Nueva York, 1958. Disponible en: http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/NYConvention.html
 - 13 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Ana María Martínez-Granados, *Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: ¿cómo afecta a los empresarios colombianos?*, 2 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-11 (2003). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2133>
 - 14 Ann Morales-Olazábal, Robert W. Emerson, Karen D. Turner & René Sacasas, *Global Sales Law: An Analysis of Recent CISG Precedents in U.S. Courts 2004-2012*, 67 *Business Lawyer*, 4, 1351-1381 (2012). Disponible en: http://www.americanbar.org/publications/the_business_lawyer/volume_67/number_4.html. Para datos de Producto Interno Bruto de los países, The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>
 - 15 Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías [United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG] — Convención de Viena, 11 de abril de 1980, art. 6. Disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
 - 16 CISG Art. 1(1)(a).
 - 17 CISG Art. 1(1)(b).

con base en ella¹⁸, y cerca de diez mil (10.000) textos en más de treinta idiomas la han analizado¹⁹.

Esta Convención, que se incorporó al derecho de Colombia desde la Ley 518 de 1999²⁰, también ha sido considerada de gran importancia en este país, donde se han publicado varios artículos y libros sobre el tema²¹. Con todo, e infortunadamente, el estudio de la CISG en el derecho colombiano parece restringirse a su ámbito teórico²². Hasta donde llega el conocimiento del autor

-
- 18 Específicamente, al 27 de mayo de 2015, el número de casos reportados era de 3.115. Pace Database. United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL, *Clout Cases*. Disponible en: http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law/digests.html. Con todo, (i) el número real de casos puede ser un poco menor, porque el único criterio para la inclusión de una jurisprudencia en la base de datos de Pace Law School es que haya en él al menos una referencia a la CISG sin requerirse que los jueces o árbitros hayan aplicado algún artículo de esta Convención a los hechos de la controversia e incluso, en este otro caso, no importa si el análisis del juez o árbitro fue una *ratio decidendi* o un *obiter dictum*; pero (ii) el número real puede ser mayor porque (ii-a) no todos los casos, en especial los resueltos por tribunales de arbitramento, son reportados, y (ii-b) porque la mayoría de los casos se reportan con un significativo atraso, a veces de años. *Infra* § II.F. Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- 19 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Vikki Rogers & Kaon Lai, *History of the CISG and Its Present Status*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 8-22, 21 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- 20 Ley 518 de 1999, por medio de la cual se aprueba la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, 43.656 *Diario Oficial*, 5 de agosto de 1999. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0518_1999.html
- 21 Jorge Oviedo-Albán, *La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías*, 26 *Revista de Derecho Privado*, 219-253 (2014). Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4774789.pdf>. Maximiliano Rodríguez-Fernández, *La conformidad material de las mercaderías en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional: estado actual de la materia*, 9 *Revist@ E-Mercatoria*, 1, 1-40 (2010). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2008>. Jeannette Namén-Baquero & Ana María Martínez-Granados, *Disposiciones generales sobre la compraventa de mercaderías en la Convención de Viena: su estudio a la luz del derecho interno colombiano*, 3 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-37 (2004). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2111>
- 22 “La ausencia de pronunciamientos judiciales y de aplicación práctica de la Convención refleja que si bien en nuestro país, la Convención de Viena se ha estudiado en el sector académico, aún falta mayor conocimiento y utilización de la misma por parte de la comunidad comercial, verdadera destinataria de este instrumento internacional”. Ana María Martínez-Granados, *Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: ¿cómo afecta a los empresarios colombianos?*, 2 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-11, 1 (2003). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2133>. Virginia G. Maurer afirma que Colombia ha producido poca jurisprudencia basada en la CISG. Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales*

de este texto, el número de casos en los cuales jueces o árbitros colombianos apliquen la CISG como norma sustancial a una controversia es cero, sucediendo lo propio con casos decididos en otras latitudes y en los cuales una de las partes sea una compañía con domicilio en Colombia²³. Es verdad, hay al menos cinco sentencias de las altas cortes colombianas que hacen referencia a la CISG²⁴, pero estas se limitan a declarar la constitucionalidad de la Ley 518 de 1999, que incorporó la CISG al derecho colombiano²⁵; a afirmar que el artículo 74 de la CISG, que limita los daños recuperables a aquellos que son previsibles, es una muestra de que una norma colombiana similar, el artículo 1616 del Código Civil, no es exótica y mucho menos contraria a la Constitución Política de Colombia²⁶; y, en los tres casos restantes, en los cuales la ley aplicable era el Código Civil o el Código de Comercio, a recordar de manera genérica la importancia de la CISG y a mencionar que esta puede llenar vacíos del derecho doméstico colombiano²⁷.

Law, A Global Challenge, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Shani Salama afirma que el único caso colombiano que referenciaba la CISG al momento de escribir su artículo era la sentencia C-529-00. Shani Salama, *Pragmatic Responses to Interpretive Impediments: Article 7 of the CISG, an Inter-American Application*, 38 *University of Miami Inter-American Law Review*, 1, 225-250 (2006). Disponible en: <http://repository.law.miami.edu/umialr/vol38/iss1/5/>

- 23 Adviértase, de entrada, que demostrar un hecho negativo, como desde hace mucho lo han reconocido los expertos en derecho procesal, es una tarea mucho más difícil que probar un hecho positivo. La dificultad de esta tarea, sin embargo, no es razón para no emprenderla. Ley 1564 de 2012, por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones, 48.489 *Diario Oficial*, 12 de julio de 2012, artículo 167 inciso 3. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1564_2012.html

24 Pace Database.

- 25 Corte Constitucional, Sentencia C-529-00, 10 de mayo de 2000, magistrado ponente Antonio Barrera-Carbonell. Disponible en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2000/c-529-00.htm>

- 26 Corte Constitucional, Sentencia C-1008-10, 9 de diciembre de 2000, magistrado ponente Luis Ernesto Vargas-Silva. Disponible en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2010/c-1008-10.htm>

- 27 Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Rafael Alberto Martínez Luna y María Mercedes Bernal Cancino contra Granbanco S.A.* (2012). Sentencia 11001-3103-040-2006-00537-01, 21 de febrero de 2012, magistrado ponente William Namén-Vargas. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/wp-content/uploads/2013/10/Corte-Suprema-Colombia-21-feb2012.pdf>, <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>. Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Luis Fernando González Luque contra Compañía Nacional de Microbuses Comnalmicros S.A.* (2011). Sentencia 11001-3103-012-1999-01957-01, 30 de agosto de 2011, magistrado ponente William Namén Vargas. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>. Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Marítimas Internacionales Ltda. contra Caja de*

Como prueba de lo anterior, la base de datos de la CISG del Institute of International Commercial Law, IICL, de Pace Law School solo referencia las cinco jurisprudencias mencionadas en el párrafo anterior²⁸. A su vez, la base de datos Unilex solo reporta dos casos colombianos²⁹. De manera similar, una búsqueda en la base de datos Global Sales Law solo arroja como resultados la sentencia C-1008-10 de la Corte Constitucional y dos de las tres sentencias ya citadas de la Corte Suprema de Justicia³⁰. Para verificar la inexistencia de casos, también se realizó una búsqueda en bases de datos colombianas, como Vlex y Legal Collection, incluyendo palabras clave como Convención, Viena, Compraventa, Mercaderías, Bienes y Ley 518, y se obtuvo como único resultado la varias veces mencionada sentencia C-529-00.

De otro lado, no se conocen laudos que apliquen la CISG y que hayan sido proferidos por un tribunal de arbitramento con sede en Colombia o, en el caso contrario, en el que una de las partes sea colombiana³¹. Finalmente, los más importantes libros sobre CISG en el ámbito internacional tampoco hacen referencia a la jurisprudencia colombiana. Un ejemplo notable es el libro *International Sales Law, A Global Challenge*, editado por el profesor Larry DiMatteo, que analiza la aplicación de la CISG en diferentes países. Mientras el estudio de esta Convención en

Crédito Agrario Industrial y Minero, Almacenes Generales de Depósito de la Caja Agraria, IDEMA y Banco Ganadero -Almagrario S.A.- y Distribuidora Petrofert Limitada (2010). Sentencia 11001-3103-008-1989-00042-01, 16 de diciembre de 2010, magistrado ponente Arturo Solarte-Rodríguez. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/jurisprudencia/colombia/corte-suprema-de-justicia-16-diciembre-2010/>, <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>

²⁸ Pace Database.

²⁹ Corte Constitucional, Sentencia C-529-00, 10 de mayo de 2000, magistrado ponente Antonio Barrera-Carbonell. Disponible en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2000/c-529-00.htm>. Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Rafael Alberto Martínez Luna y María Mercedes Bernal Cancino contra Granbanco S.A.* (2012). Sentencia 11001-3103-040-2006-00537-01, 21 de febrero de 2012, magistrado ponente William Namén-Vargas. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/wp-content/uploads/2013/10/Corte-Suprema-Colombia-21-feb2012.pdf>, <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>. UNILEX, *CISG Database*. Disponible en: <http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=14315>

³⁰ Global Sales Law, *Global Sales Law Database*. Disponible en: <http://www.globalsaleslaw.org/index.cfm?pageID=29>

³¹ Para laudos colombianos, Legis, *Colección de Laudos arbitrales*. Disponible bajo suscripción en <http://www2.legis.com.co/Libreria/internet/laudos-arbitrales-colombianos--internet.asp>

países como Estados Unidos, Francia y Alemania toma 18, 23 y 38 páginas, respectivamente, el análisis del caso colombiano no pasa de una página, es incluido en un mismo capítulo con el de otros países de Suramérica y Centroamérica, y se limita a mencionar la sentencia C-529-00 de la Corte Constitucional³².

Este enigma de la ausencia de aplicación de la CISG en el derecho colombiano es el tema de análisis del presente artículo³³. Para tal fin, la sección I muestra cómo, en contraste con Colombia, la CISG sí se ha aplicado en otros países. La sección II, por su parte, se pregunta por las razones que puedan explicar la falta de aplicación de la CISG en Colombia. Finalmente, las conclusiones.

I. LA GEOGRAFÍA DE LA APLICACIÓN DE LA CISG

Con el fin de mostrar que sí existe una buena cantidad de casos en otras latitudes, la presente sección hace un recuento de la actividad jurisprudencial en materia de CISG en los principales países miembros, a saber (i) los países más representativos de Europa, (ii) China, (iii) Estados Unidos, y, en el paralelo que resulta más ilustrativo para Colombia, (iv) otras naciones latinoamericanas.

Europa es el continente con la mayor cantidad de jurisprudencia sobre CISG; allí se han proferido más de la mitad de los casos que aplican esta Convención³⁴. No solo en Europa, sino en todo el mundo, Alemania es el país con el mayor número de

32 Larry A. DiMatteo, *The CISG across National Legal Systems*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 588-602 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

33 Este enigma, por cierto, no es nuevo. Ya desde hace más de diez años los autores se preguntaban por la escasez de jurisprudencia sobre la CISG en Latinoamérica y admitían que no había explicaciones claras a esta tendencia. Ana María Martínez-Granados, *Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: ¿cómo afecta a los empresarios colombianos?*, 2 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-11 (2003). Disponible en: <http://revistas.ueh.edu.co/index.php/emercaria/article/view/2133>. Fernando Hinestrosa, *Harmonization of Sales Law in the Americas and Regional Economic Integration: a Cautious Appraisal*, 8 *Uniform Law Review*, 1-2, 211-218 (2003).

34 Larry A. DiMatteo, *The CISG across National Legal Systems*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 588-602 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

casos, 530 según la base de datos de Pace Law School³⁵, y con la mayor cantidad de literatura sobre el tema³⁶. De hecho, hoy es pacífica la afirmación según la cual el sistema judicial alemán ha sido fundamental para el desarrollo jurisprudencial de la CISG³⁷. Aunque no tanto como en Alemania, la CISG también se ha aplicado con frecuencia en otros países de la Unión Europea, como (i) Holanda, que reporta 262 casos³⁸; (ii) Francia, donde el número asciende a 162³⁹; (iii) Austria con 145 casos⁴⁰; (iv) Bélgica con 144 pronunciamientos⁴¹; (v) España, donde se reportan 107 casos⁴²; e (vi) Italia, donde el número de fallos es de 61⁴³. En cuanto a países europeos que no hacen parte de la Unión Europea, se destacan (i) Rusia con 305 casos⁴⁴; (ii) Suiza con 210⁴⁵; (iii) Eslovaquia con 75⁴⁶; y (iv) Serbia con 71⁴⁷. Todas estas cifras presentan un notorio contraste con las de Colombia que, como ya se dijo⁴⁸, son nulas en cuanto a aplicación directa

35 Pace Database. Sörren Kiene, *German Country Analysis: Part II, en International Sales Law, A Global Challenge*, 377-398 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

36 Stefan Kröll, *German Country Analysis: Good Faith, Formation, and Conformity of Goods*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 361-376 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

37 Larry A. DiMatteo, *The CISG across National Legal Systems*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 588-602, 588 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

38 Pace Database.

39 Pace Database. Sylvaine Poillot-Peruzzetto, *French Perspective of the CISG*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 338-360, 338 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

40 Pace Database. Wolfgang Faber, *The CISG in Austria*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 309-330 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

41 Pace Database.

42 Pace Database. Pilar Perales-Viscasillas & Javier Solana-Ramírez, *Spain*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 453-465, 453 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

43 Pace Database. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 413 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

44 Pace Database.

45 Pace Database. Corinne Widmer-Lüchinger, *Switzerland*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 466-485, 468 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

46 Pace Database.

47 Pace Database. Milena Djordjević & Vladimir Pavić, *The CISG in Southeastern Europe*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 419-452 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

48 § Introducción.

de la CISG a una controversia y de un solo dígito en relación con casos de altas cortes que hagan referencia a esta Convención.

Transitando hacia el este se observa que, luego de Alemania, China es el segundo país en cuanto a número de casos que aplican la CISG (432)⁴⁹. De hecho, la China International Economic and Trade Arbitration Commission — CIETAC (su nombre y sigla en inglés) ha proferido más de 400 laudos aplicando esta Convención⁵⁰. Estos datos sorprenden en un principio si se tiene en cuenta que (i) China envió delegados a la Conferencia Diplomática de Viena en 1980 pero no participó en la redacción del texto aprobado⁵¹; (ii) cuando la Convención empezó a regir en 1988, China apenas empezaba a adoptar prácticas propias de una economía de mercado y, por lo tanto, carecía de una tradición de derecho de los negocios; y (iii) China se reservó el derecho a no aplicar el artículo 1(1)(b)⁵². Tal sorpresa, por supuesto, se atenúa cuando se recuerda el tamaño —la segunda más grande del mundo— y el crecimiento de la economía china⁵³.

Estados Unidos, al otro lado del Océano Pacífico, es otro país con un alto número de casos (169)⁵⁴, aunque era de esperarse que esta cifra fuera mayor teniendo en cuenta no solo que esta es la mayor economía del mundo⁵⁵, sino también que nueve de sus diez principales socios comerciales son miembros de la CISG

49 Pace Database. En cambio, son decepcionantes los datos de otros países del Lejano Oriente, como Corea del Sur (7 casos), Japón (1 caso) y Taiwán (1 caso).

50 China International Economic and Trade Arbitration Commission, CIETAC: <http://www.cietac.org>, <http://www.cietac.org/index.cms>. Larry A. DiMatteo, *Future Challenges of International Sales Law*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 725-732, 726 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

51 Una posible razón para este alto número de casos puede ser que la CISG es muy útil no solo para las empresas chinas, sino para sus contrapartes de otros países, toda vez que estas prefieren aceptar una norma neutral y conocida antes que la ley local china y que los empresarios chinos rara vez aceptarán, sin una compensación adicional, pactar una ley que no sea la suya. Li Wei, *People's Republic of China*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 548-561 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Joseph Lookofsky afirma que la CISG es hoy una norma familiar y del agrado de los empresarios chinos. Joseph Lookofsky, *Understanding the CISG*, 2 (Wolters Kluwer Law & Business, New York, 2008).

52 Según el cual la Convención se aplica “cuando las normas de derecho internacional privado prevean la aplicación de la ley de un Estado Contratante”.

53 The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>

54 Pace Database.

55 The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>

(Canadá, China, México, Japón, Alemania, Corea del Sur, Francia, Brasil y Taiwán, siendo el Reino Unido la única excepción)⁵⁶. Posiblemente, el número de casos no es tan alto como en Alemania o China, debido a que una parte no despreciable de empresas y abogados la excluye por no sentirse familiarizada con un texto que se basa parcialmente en el *civil law*⁵⁷.

La comparación más útil para el análisis de la situación colombiana es con los demás países de Latinoamérica. No sorprendentemente, Argentina con 22 casos y México con 16 son los líderes en la región⁵⁸. En contraste, el número de casos en otros países de Sur y Centroamérica es mínimo, circunstancia que puede sorprender en casos como los de Chile y Perú (cada uno con tres casos)⁵⁹ o simplemente ser una consecuencia lógica del pequeño tamaño de una economía (dos casos en El Salvador y cero en Ecuador⁶⁰, Honduras, Paraguay, República Dominicana y Uruguay)⁶¹. Así pues, no han cambiado mucho las cosas

56 United States Census Bureau, *Foreign Trade Statistics*. Disponible en: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1412yr.html>. Ann Morales-Olazábal, Robert W. Emerson, Karen D. Turner & René Sacasas, *Global Sales Law: An Analysis of Recent CISG Precedents in U.S. Courts 2004-2012*, 67 *Business Lawyer*, 4, 1351-1381 (2012). Disponible en: http://www.americanbar.org/publications/the_business_lawyer/volume_67/number_4.html

57 *Infra* § II. DiMatteo indica que el número de casos que aplican la CISG es mucho menor en los países del *common law* que en los del *civil law*. Larry A. DiMatteo, *Future Challenges of International Sales Law*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 725-732 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

58 Pace Database. Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Fernando Hinestrosa, *Harmonization of Sales Law in the Americas and Regional Economic Integration: a Cautious Appraisal*, 8 *Uniform Law Review*, 1-2, 211-218, 211 (2003). Brasil, la mayor economía de la región, tiene muy pocos casos (solo cinco), debido a que allí la Convención solo entró en vigencia en 2014. Pace Database. Con todo, ya desde antes de su entrada en vigencia, las cortes de Brasil habían aplicado artículos de la CISG que se consideraban consistentes con la ley brasileña doméstica. Tribunal Superior de São Paulo, División 4 Civil, 20 de mayo de 2009. Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

59 La existencia de tres casos en Cuba sorprende, debido al aislamiento que ha sufrido la economía de este país. Pace Database.

60 Aunque sí hay al menos un caso con una parte ecuatoriana decidido en otro país. United States, Court of Appeals for the Fifth Circuit, *BP Oil International Ltd. contra Empresa Estatal Petróleos de Ecuador*, 332 F.3d 333 (Estados Unidos, 2003). Disponible en: <http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/332/333/550400/>

61 Pace Database. Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

desde cuando el profesor Alejandro Garro afirmó en 1998 que Latinoamérica estaba rezagada con respecto a Europa en la armonización de las normas sobre compraventa, debido a los pocos casos en los que se aplicaba la CISG⁶².

II. LAS POSIBLES RAZONES PARA LA INEXISTENCIA DE JURISPRUDENCIA COLOMBIANA QUE APLIQUE LA CISG

Como se advirtió en la introducción de este texto, la inexistencia de casos sobre compraventas internacionales decididos por jueces o por tribunales de arbitramento con sede en Colombia es intrigante, por decir lo menos⁶³. La presente sección enumera las principales razones que podrían explicar esta ausencia de jurisprudencia, ordenándolas de menor a mayor probabilidad de que estas explicaciones sean satisfactorias. Como esta enumeración no pretende ser taxativa, hay causales diferentes a las que se mencionan que podrían explicar la ausencia de casos sobre CISG en Colombia. Algunas no son exclusivas de Colombia, como (i) que las empresas que sufren el incumplimiento de un contrato de compraventa internacional podrán preferir la aplicación de una sanción no legal, como no hacer más negocios con la parte incumplida, antes que iniciar un proceso legal, en especial si sus costos, en comparación con la cuantía en litigio, son muy altos⁶⁴; y (ii) que existen contratos que en teoría son de compraventa internacional porque los establecimientos de las partes se encuentran en Estados diferentes pero en los cuales tanto el vendedor como el comprador hacen parte del mismo grupo empresarial, lo que reduce la probabilidad de controversias o, si se presentan, estas son resueltas dentro del grupo y no por un juez o árbitro. En el caso particular de Colombia, puede haber casos resueltos por los Tribunales Superiores (la segunda

62 Alejandro Garro, *The U.N. Sales Convention in the Americas: Recent Developments*, 17 *Journal of Law and Commerce*, 219-244 (1998). Disponible en: http://www.jus.uio.no/pace/en/pdf/cisg_in_the_americas_recent_developments.alejandro_garro.portrait.letter.pdf

63 § Introducción.

64 Teniendo en cuenta, además, que los costos de procesos entre partes de diferentes países podrían ser más altos que aquellos entre partes locales.

instancia en muchos procesos en Colombia), pero estos no se reportan en las bases de datos jurídicas⁶⁵. Adicionalmente, la mayoría de las transacciones internacionales sobre bienes (al menos en cuanto a exportaciones) se relaciona con petróleo y sus derivados, gas natural, carbón, oro, café y flores, cuyos contratos podrían excluir expresamente la Convención⁶⁶, con lo cual este texto solo sería aplicable en compraventas internacionales de otros productos, que generalmente mueven menores cantidades de dinero y que, por lo tanto, no tienen tanto margen para sufragar gastos de litigio⁶⁷, o en importaciones, en las cuales los exportadores podrían imponer sus propias leyes sustanciales y procesales.

A. Poca importancia del comercio internacional para Colombia

No se requiere mucho conocimiento jurídico o económico para pronosticar que las empresas de un país cuyo comercio internacional sea bajo en proporción a su PIB celebrarán pocos contratos internacionales y, ante tal sustracción de materia, tendrán pocas controversias. Aunque Colombia no es un país con una relación de exportaciones sobre producto interno bruto tan grande como Holanda y Suiza⁶⁸, por citar solo dos casos, la

65 Para otros países, Hossam A. El-Saghir menciona la posibilidad de que tribunales de jerarquía inferior a la Corte de Casación o a la Corte Constitucional de Egipto apliquen la CISG y de que tales casos no se conozcan al ser las sentencias inaccesibles. Hossam A. El-Saghir, *The CISG in Islamic Countries: The Case of Egypt*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 505-517 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

66 *Infra* § II.E.

67 Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

68 Países cuya relación entre exportaciones y PIB es del 83 y 72%, respectivamente. The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>. Debido a este y a otros factores (e.g., ser sedes frecuentes de tribunales de arbitramento), el número de casos sobre CISG allí es alto. *Supra* § II. Kruisinga recuerda que el comercio internacional ha jugado un papel importante en Holanda desde la creación de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales [*Vereenigde Oostindische Compagnie*, VOC]. Sonja A. Kruisinga, *The Netherlands*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 486-502 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Widmer-Lüchinger afirma

situación descrita no parece ser el caso de nuestro país. En efecto, las exportaciones e importaciones colombianas durante 2014 fueron, respectivamente, de US\$54.795 millones⁶⁹ y US\$64.028 millones⁷⁰, para un valor total de US\$118.823 millones, cifra que representa el 31% del PIB colombiano (US\$377.947 millones al cierre de 2014)⁷¹. Además, cualquier duda que pudiera quedar sobre la falsedad de la presente hipótesis se disipa al recordar que dos de los tres principales socios comerciales de Colombia (Estados Unidos y China)⁷² así como la mayoría de países de la Unión Europea, que es el segundo socio comercial⁷³, han ratificado la CISG, con lo cual esta Convención sería aplicable a contratos entre una parte colombiana y una empresa de cualquiera de estos países a menos que se pacte expresamente lo contrario⁷⁴. Adicionalmente, si bien es cierto que Colombia tiene socios comerciales que no han ratificado la Convención,

que la CISG es fundamental para Suiza debido al alto porcentaje de sus transacciones internacionales. Corinne Widmer-Lüchinger, *Switzerland, en International Sales Law, A Global Challenge*, 466-485, 466 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

69 Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

70 Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>. Aunque, en concreto, se deben tener en cuenta solo las exportaciones e importaciones de bienes e, incluso, solo de aquellos bienes que hacen parte del alcance de la CISG. CISG Art. 2.

71 Colombia, Banco de la República, Banco Central, *Producto Interno Bruto*. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/pib>

72 Dos de los tres principales socios comerciales de Colombia así como la mayoría de países de la Unión Europea, que es el segundo socio comercial, han ratificado la CISG (Estados Unidos representa el 25,7% de las exportaciones y el 28,4%, de las importaciones; la Unión Europea el 17,2% y 13,7% de las ventas y compras del exterior, y China el 10,5% y el 18,4%). Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

73 Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>. Solamente 4 de los 28 países de la Unión Europea no han ratificado la CISG (Irlanda, Malta, Portugal y el Reino Unido).

74 CISG Art. 1(1)(a).

como Panamá, Venezuela e India⁷⁵, estos países no representan un gran porcentaje de las exportaciones e importaciones e, incluso, aún en tales casos la Convención podría ser aplicable si la ley aplicable según las normas de derecho internacional privado es la colombiana⁷⁶. En vista de las cifras anteriores, la presente hipótesis no puede ser cierta.

B. Las empresas colombianas no excluyen la CISG como ley sustancial aplicable a sus contratos de compraventa internacional pero estos no generan controversias

Según esta hipótesis, las empresas colombianas sí conocen la existencia e importancia de la CISG, razón por la cual deciden no excluirla de sus contratos, pero (i) estos se cumplen sin contratiempos o, en caso de que se generen controversias, (ii) estas se refieren a temas no regulados por la Convención, como la validez del contrato o los efectos que este pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas⁷⁷, o se resuelven amigablemente (e.g., vía mediación o conciliación)⁷⁸. Con todo, resulta sospechoso que de miles de transacciones en las cuales la CISG es aplicable, ninguna desate alguna controversia entre sus partes, en especial si se tiene en cuenta que (i) tales litigios sí existen no solo en otros países sino también en Colombia cuando ambas partes son locales y la ley aplicable es el Código de Comercio, y (ii) que no parece haber razones para que las empresas colombianas sean menos propensas a los litigios que

75 Panamá representa el 6,6% de las exportaciones y una cifra inferior al 1,5% de las importaciones; Venezuela el 3,6% de las exportaciones y una cifra inferior al 1,5% de las importaciones; e India el 5,0% de las exportaciones y el 2,1% de las importaciones. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>. Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>

76 CISG Art. 1(1)(b).

77 CISG Art. 4.

78 Schroeter recuerda que, obviamente, el número de casos sobre CISG no tiene en cuenta los contratos que se cumplen amigablemente. Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

sus pares de otros latitudes. Debido a lo anterior, esta hipótesis no puede ser cierta.

C. Falta de conocimiento de la CISG por parte de empresarios y de sus abogados

Una tercera hipótesis consiste en que los administradores de las empresas que celebran negocios con sus pares del exterior así como los abogados que asesoran este tipo de transacciones no conocen la CISG⁷⁹ o, aun sabiendo de su existencia, no comprenden a cabalidad su importancia y por tal motivo, omiten pactarla como ley aplicable en contratos de compraventa internacional⁸⁰. Esta hipótesis, sin embargo, no resiste un mínimo análisis considerando que (i) Colombia ratificó la Convención desde hace 16 años, con lo cual ha pasado suficiente tiempo para conocerla y estudiarla; (ii) que un porcentaje no despreciable de las empresas colombianas que hacen negocios de compraventa con compañías extranjeras tiene personal altamente capacitado y asesores legales de primer nivel; (iii) que la Convención es la ley sustancial que rige por defecto las compraventas internacionales que hacen parte de su alcance, requiriendo su exclusión pacto expreso y no siendo, por lo tanto, la ignorancia causal jurídica

79 Martin Davies y David V. Snyder afirman que los comerciantes pueden no haber escuchado acerca de la existencia de la CISG al momento de una compraventa internacional y, peor aún, que ello también es cierto con respecto a muchos abogados. Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014). La ignorancia de la CISG por parte de un abogado que asesora transacciones internacionales puede constituir una falta disciplinaria. Ley 1123 de 2007, por la cual se establece el Código Disciplinario del Abogado, 46.519 *Diario Oficial*, 22 de enero de 2007, Art. 20, 28.4, y 34a. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1123_2007.html. Sörren Kiene, *German Country Analysis: Part II*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 377-398 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668, 662-664 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

80 Edoardo Ferrante considera poco probable que el pequeño número de casos que aplican la CISG en Italia se deba a la falta de conocimiento y experiencia de jueces y abogados practicantes, pues muchos de ellos asesoran a empresas multinacionales, y en ese país se han escrito muchos artículos y libros sobre la materia. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

suficiente para aplicar una ley diferente⁸¹; y (iv) que pactar como ley sustancial la de un Estado que ha ratificado la Convención (e.g., Colombia) no excluye la aplicación de la CISG⁸². Esta hipótesis, por lo ya descrito, no puede ser cierta.

D. La CISG es la norma aplicable pero los jueces, las partes y sus abogados ignoran esta situación

Una cuarta explicación, muy preocupante de ser cierta, consiste en que (i) la CISG es la ley aplicable a compraventas internacionales en las que una de las partes es colombiana y (ii) estos contratos sí generan controversias, pero los jueces y árbitros, en una versión agravada de tendencia localista o *homeward trend*⁸³, consideran erróneamente que la norma aplicable en tales casos es la ley interna de Colombia⁸⁴.

81 CISG Art. 6.

82 La Corte de Apelaciones, en el caso *BP Oil International Ltd. v. Empresa Estatal Petróleos de Ecuador* interpreta que la CISG era aplicable a un contrato en el cual las partes habían pactado la ley ecuatoriana como ley aplicable. United States, Court of Appeals for the Fifth Circuit, *BP Oil International Ltd. contra Empresa Estatal Petróleos de Ecuador*, 332 F.3d 333 (Estados Unidos, 2003). Disponible en: <http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/332/333/550400/>. Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 64 (Oxford University Press, New York, 2014).

83 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). La versión moderada de la *homeward trend* consiste en la aplicación de la CISG a través de la óptica de la ley nacional, como ocurre cuando sus lagunas internas se llenan con la legislación local y no con base en los principios generales que subyacen a la CISG y en su jurisprudencia, así esta haya sido proferida en otros países. Vikki Rogers & Kaon Lai, *History of the CISG and Its Present Status*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 8-22, 9 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). El mejor ejemplo de esta situación es el tristemente célebre caso *Raw Materials Inc. v. Manfred Forberich GmbH*, en el cual una corte federal estadounidense aceptó que el artículo 79 de la Convención era la norma aplicable para luego basar su decisión en la jurisprudencia y comentarios del Código de Comercio Uniforme de ese país. Joseph Lookofsky & Harry Flechtner, *Nominating Manfred Forberich. The Worst CISG Decision in 25 Years?*, 9 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 199-208 (2005). Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1311459. United States, Federal District Court, *Raw Materials Inc. contra Manfred Forberich GmbH* (2004). WL 1535839 (U.S. District Court, Northern District of Illinois, Eastern Division [Federal Court of 1st instance], 6 July 2004). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040706u1.html>

84 Ferrante afirma que una situación similar se presentó en Italia durante los primeros años de vigencia de la CISG en ese país. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 401 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

Las explicaciones a esta conducta contraria a derecho pueden ser tres. En primer lugar, puede suceder que los jueces, las empresas y sus abogados no hayan escuchado nunca hablar de la CISG, lo cual sería un caso grave de negligencia pero no de mala fe. Así, un abogado podría no mencionar la Convención dentro de los fundamentos de derecho de su demanda⁸⁵. Esta conducta, en todo caso, no excusa la falta de conocimiento jurídico del juez toda vez que las partes no tienen la obligación de aducir en copia al proceso una ley de la República, como la Ley 518 de 1999⁸⁶. Una segunda causa, de mayor gravedad, puede consistir en que estas personas sí conocen las normas sobre compraventas internacionales, pero adrede omiten aplicar la Convención para poder resolver un caso con base en una norma más familiar, como la ley interna⁸⁷, ahorrándose el tiempo necesario para estudiar jurisprudencia de otras latitudes, que en muchos casos estará escrita en idiomas diferentes al castellano⁸⁸, evitando una mayor congestión de los juzgados, y facilitando el cumplimiento de las metas sobre número mínimo de procesos que se deben fallar periódicamente⁸⁹.

85 Ley 1564 de 2012, por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones, 48.489 *Diario Oficial*, 12 de julio de 2012, Art. 82.8. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1564_2012.html

86 Ley 1564 de 2012, por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones, 48.489 *Diario Oficial*, 12 de julio de 2012, Art. 177 inciso primero. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1564_2012.html

87 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Schroeter afirma que solo en raras ocasiones los jueces han rechazado intencionalmente la aplicación de la Convención. Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668, 663 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

88 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Schroeter sostiene que un juez tiene un incentivo *natural y perverso* para ignorar la Convención pues así no tiene que estudiar sus 101 artículos más su copiosa jurisprudencia. Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668, 663 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

89 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

Una tercera causa de la no aplicación de la CISG ocurrió al menos una vez. En 2008, la Corte Suprema de Chile resolvió un caso entre un vendedor de ese país y un comprador de Argentina. A pesar de que la CISG era claramente la norma aplicable al ser las partes de diferentes Estados contratantes⁹⁰, la Corte afirmó que la omisión de los abogados de invocar la Convención en sus piezas procesales implicaba un acuerdo tácito de excluir esta norma y de aplicar, en su lugar, el Código Civil⁹¹. Tal jurisprudencia no solo es equivocada sino que parece haber sido una excusa para que esta Corte haya aplicado la norma de su preferencia, que era la local⁹². De manera similar, y según la profesora Ingeborg Schwenzer, litigar un caso sobre compraventa internacional en una corte francesa podría implicar una explícita exclusión de la CISG, sin importar si las partes fueron o no conscientes de que esta Convención era aplicable⁹³. Afortunadamente, estos casos parecen ser excepcionales toda vez que, según el profesor Ulrich G. Schroeter, la mayoría de las cortes no considera la omisión de la referencia a la Convención por los abogados de las partes como un intento de excluir su aplicación⁹⁴.

No es consuelo saber que la inaplicación de la CISG a un caso regido por esta Convención, ya sea de buena o mala fe, es una conducta que también ocurre en otros países⁹⁵, en

90 CISG Art. 1(1)(a).

91 Chile, Corte Suprema, *Jorge Plaza Oviedo contra Sociedad Agrícola Sector Limitada* (2008). Corte Suprema, 22 de septiembre de 2008 (Chile). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080922ch.html>

92 Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

93 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 106 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Jan M. Smits, *Problems of Uniform Laws*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 605-611 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

94 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

95 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). A veces, por fortuna, una corte de segunda instancia corrige el error de un juez de primera instancia que ha inaplicado la Convención. México, Baja California, Sala Cuarta

especial en aquellos del *common law*⁹⁶. El profesor Schroeter afirma que hay casos en los cuales los abogados de las partes han hecho sus alegatos basados en la ley local a pesar de que la CISG era claramente la norma aplicable⁹⁷. Aunque en algunas de estas situaciones la respectiva corte conoce la Convención, en otros casos se comete el error de aplicar la ley referida por los apoderados de las partes⁹⁸. De manera similar, la profesora Schwenzer estima que el número de casos en los cuales ello sucede está en el orden de los miles⁹⁹. Como prueba de ello, este profesor cita el caso de Australia, país que a la fecha de su artículo solo reportaba once casos¹⁰⁰, cifra muy baja teniendo en cuenta que la Convención rige allí desde 1989, que sus principales socios comerciales también han ratificado la Convención (China, Japón, Estados Unidos y Singapur) y que hay muchos centros de solución de controversias en la región¹⁰¹. La profesora Schwenzer estima poco probable que este bajo número de casos se deba exclusivamente a que las partes excluyen en sus contratos la aplicación de la CISG y considera más factible como causa principal la existencia de litigios en los cuales ni las partes, ni sus

del Décimo Quinto Circuito Superior, *Georgia Pacific Resins, Inc. contra Grupo Bajaplay S.A. de C.V.*, 9 de agosto de 2007 (México). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070809m1.html>. Virginia G. Maurer, *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

96 En los que puede haber un mayor sesgo en contra de una norma que regula el contenido de los contratos. Petra Butler, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

97 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

98 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

99 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

100 Según la base de datos de Pace Law School, este número ya asciende a 26 (cifra que de todas maneras sigue siendo baja). Pace Database.

101 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

abogados, ni los jueces cayeron en cuenta de que la Convención era la norma aplicable¹⁰².

Sorprende también el bajo número de casos en Nueva Zelanda¹⁰³, toda vez que este país ratificó la Convención desde 1995 y que sus exportaciones representan cerca del 30% del PIB¹⁰⁴. Según la profesora Petra Butler, la razón de este bajo número de sentencias y laudos es que la Convención ha sido ignorada o por lo menos desatendida frecuentemente¹⁰⁵. Otros dos países en los que esta situación ha ocurrido, aunque al parecer de forma más moderada, son (i) China, donde el profesor Li Wei reporta la existencia de al menos seis laudos en los cuales la CISG no se aplicó a pesar de que las partes tenían sus establecimientos en países miembros de la Convención y de que esta no había sido excluida contractualmente como ley aplicable¹⁰⁶; (ii) Canadá, donde los profesores Robert W. Emerson y Ann Morales-Olazábal reportan dos casos en los que sucedió algo similar¹⁰⁷; e (iii) Israel, donde el profesor Yehuda Adar afirma que las cortes han ignorado la CISG varias veces¹⁰⁸.

102 Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

103 Este número es de 12 según la base de datos de Pace Law School. *RJ & AM Smallmon v. Transport Sales Ltd.*, 30 de julio de 2010 HC Christchurch, CIV-2009-409-000363. Petra Butler, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Butler afirma que el primer caso de verdadera aplicación de la CISG en ese país solo ocurrió en 2011.

104 Petra Butler, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>

105 Petra Butler, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

106 Li Wei, *People's Republic of China*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 548-561 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

107 Robert W. Emerson & Ann Morales-Olazábal, *The United States and Canada*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 562-579 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Estos casos son *Canada, Ontario Court, General Division, Nova Tool and Mould, Inc. contra London Industries Inc.* (1998). O.J. No. 5381 (QL), 84 A.C.W.S. (3d) 1089 (Superior Court of Justice, 16 December 1998). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981216c4.html>. *Canada, Ontario Superior Court of Justice, La San Giuseppe contra Forti Moulding Ltd.* (1999). Carswell Ont. 2837 (Ontario Superior Court of Justice, 31 August 1999). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990831c4.html>

108 Yehuda Adar, *Israel*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 518-538, 518 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

En una situación más anecdótica, toda vez que no implica la existencia de una tendencia de rechazo consistente de la Convención, un juez estadounidense comentó en una encuesta que había rechazado aplicar la CISG en un caso porque él se oponía a normas de alcance global¹⁰⁹. De manera similar, un juez de Alemania afirmó que la CISG no se aplicaba allí¹¹⁰ mientras que otro juez del mismo país le dijo al abogado de una parte que había mencionado la Convención como ley aplicable que él no estaba familiarizado con esta norma, razón por la cual sugirió conciliar la controversia¹¹¹.

En conclusión, y por las razones descritas anteriormente, la hipótesis de que los jueces ignoran la CISG a pesar de que esta es la norma aplicable parece ser una de las causas de la inexistencia de casos en Colombia. Con todo, esta hipótesis solo estará debidamente probada cuando se reporten casos en los que la Convención se haya omitido, a pesar de ser la norma aplicable.

E. Las partes de una compraventa internacional excluyen la CISG como ley sustancial del contrato

Tanto vendedor como comprador pueden considerar que hay una ley más favorable o familiar para sus intereses que la CISG o, alternatively, esta puede ser la opinión de solo una de las partes, que gracias a su mayor poder de negociación puede

109 Michael Wallace, *Some Thoughts on the Receptiveness of Contract Rules in the CISG and UNIDROIT Principles as Reflected in One State's (Florida) Experience of (1) Law School Faculty, (2) Members of the Bar with an International Practice, and (3) Judges*, 46 *American Journal of Comparative Law (Supplement)*, 361-388 (1998). Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668, 655 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

110 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

111 Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

exigir la exclusión total¹¹² de la Convención a la otra parte¹¹³. Si la norma pactada es la ley interna de un país, esta segunda posibilidad luce más probable toda vez que difícilmente ambas partes preferirán una norma local a un texto jurídico que, como la Convención, intenta ser neutral. Teniendo en cuenta que los tres principales socios comerciales de Colombia son Estados Unidos, China y la Unión Europea¹¹⁴, cuyas empresas suelen ser más grandes que las de nuestro país, es de esperar que sean aquellas y no estas las que exijan la aplicación de su propia ley¹¹⁵.

De ser cierta esta hipótesis, la exclusión de la Convención como ley aplicable al contrato no sería un hecho exclusivo de Colombia¹¹⁶. Varias encuestas realizadas en otros países reportan un porcentaje no despreciable de abogados en ejercicio que excluyen rutinariamente la Convención como norma aplicable a los contratos que negocian y redactan para sus clientes¹¹⁷. Las

112 Toda vez que puede haber exclusiones parciales, como sucede, por ejemplo, cuando se pacta un INCOTERM y, como consecuencia, se excluyen los artículos 66 a 70 de la CISG sobre transmisión del riesgo de pérdida de la mercancía vendida.

113 CISG Art. 6.

114 *Supra* § II.A.

115 Alejandro Garro afirma que es más probable que una compañía estadounidense insista en excluir la aplicación de la CISG para estipular como ley aplicable el artículo 2 del Código de Comercio Uniforme de ese país a que una compañía latinoamericana insista en que la ley sustancial sea su normativa doméstica. Alejandro Garro, *The U.N. Sales Convention in the Americas: Recent Developments*, 17 *Journal of Law and Commerce*, 219-244 (1998). Disponible en: http://www.jus.uio.no/pace/en/pdf/cisg_in_the_americas_recent_developments.alejandro_garro.portrait.letter.pdf

116 Yehuda Adar, *Israel*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 518-538 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Este autor nota que en Israel es común que los abogados en ejercicio excluyan la aplicación de la CISG. Butler indica que las compañías de Nueva Zelanda rara vez escogen la CISG como ley aplicable a sus contratos de compraventa internacional. Petra Butler, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Ferrante menciona que es práctica común en Italia la exclusión de la CISG como ley aplicable y refiere que, para algunas cortes de ese país, la exclusión ni siquiera tiene que derivarse de un acuerdo escrito o verbal sino que también puede inferirse de la conducta de las partes, antes o después de la formación del contrato. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 403 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Widmer afirma que todavía hay muchos abogados que excluyen la CISG como ley aplicable en los contratos de sus clientes y reporta dos encuestas hechas hace pocos años según las cuales las razones de esta decisión eran la falta de certidumbre legal que genera la CISG y el hecho de que su alcance es limitado, con lo cual se prefiere aplicar una sola ley —no dos—: la CISG para los temas que regula, y la ley doméstica para los demás temas. Corinne Widmer-Lüchinger, *Switzerland*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 466-485, 468 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

117 Davies y Snyder mencionan una encuesta hecha a abogados practicantes en Estados Uni-

razones dadas por los encuestados son, entre otras, (i) la falta de familiaridad con la CISG¹¹⁸; (ii) la diferencia entre este texto y la ley local¹¹⁹, que en algunos casos se considera de mejor calidad jurídica¹²⁰; y (iii) la consideración de la Convención como

dos, Alemania y China según la cual el 70,8% en Estados Unidos, el 72,7% en Alemania y el 44,4% en China excluían la CISG al redactar contratos. Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014). Kiene sostiene que, según una encuesta hecha en 2004, solo el 8% de los abogados alemanes deseaba que la Convención fuera la ley aplicable a los contratos que negocian para sus clientes mientras que el 42% expresamente excluía esta norma. Sörren Kiene, *German Country Analysis: Part II*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 377-398 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Martin F. Koehler reporta los resultados de una encuesta según la cual el 70,8% de las empresas en Estados Unidos y el 72,2% de las partes de un contrato en Alemania rutinariamente excluyen la Convención como ley aplicable. Martin F. Koehler, *Survey Regarding the Relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in Legal Practice and the Exclusion of Its Application* (Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2006). Disponible en: www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler.html. Ingeborg Schwenzer y Christopher Kee reportan los resultados de la que posiblemente es la encuesta con mayor cantidad de datos al incluir 640 respuestas de 66 países y abarcar abogados en ejercicio (347 respuestas), árbitros (98 respuestas), empresarios (60 respuestas) y académicos (135 respuestas). Según esta encuesta, solo el 13% y 32% de todos los abogados en ejercicio consultados siempre excluye la aplicación de la Convención o lo hace algunas veces, respectivamente, mientras que el restante 55% lo hace rara vez o nunca. Ingeborg Schwenzer & Christopher Kee, *Global Sales Law – Theory and Practice*, in *Towards Uniformity: the 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*, 155-164 (Ingeborg Schwenzer & Lisa Spagnolo, eds., Eleven International Publishing, The Hague, 2011).

118 Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014). Camilla Baasch Andersen afirma que muchos abogados practicantes desconfían de las normas sobre ventas internacionales que les son poco familiares y que incluyen conceptos extraños a su sistema legal doméstico y que, por tal razón, recomiendan a sus clientes excluir la Convención y, en su lugar, pactar normas más familiares como el Código de Comercio Uniforme de Estados Unidos, la Ley de Venta de Bienes del Reino Unido o el Código de Comercio Alemán – *Handelsgesetzbuch, HGB*). Camilla Baasch Andersen, *The CISG in National Courts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 63-76 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Ferrante considera probable que algunos abogados, al no ser expertos en la CISG, prefieran excluir esta norma de los contratos que redactan y negocian para sus clientes. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 403 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Gillette y Walt consideran que muchos de los principios subyacentes a la CISG deberían ser familiares para los conocedores del Código de Comercio de Estados Unidos. Clayton Gillette & Steven D. Walt, *Sales Law, Domestic and International (Concepts and Insights)*, 5 (2nd ed., Foundation Press, New York, 2002).

119 Camilla Baasch Andersen, *The CISG in National Courts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 63-76 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

120 Kathryn S. Cohen, *Achieving a Uniform Law Governing International Sales: Conforming the Damages Provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Law*, 26 *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 3, 601-622, 610 (2005). Disponible en: <http://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1218&context=jil>. Ingeborg Schwenzer, *Divergent*

una norma excesivamente ambigua e impredecible al no existir una corte que unifique jurisprudencia¹²¹. Con todo, los dieciséis años que han pasado desde cuando la CISG entró en vigencia en Colombia en 1999, el hecho de que esta norma se haya basado parcialmente en los principios del derecho de contratos de los países del *civil law*¹²², y el que el castellano sea uno de los idiomas oficiales de la Convención, con lo cual se evita tener que aplicar esta norma con base en un texto traducido que puede no ser fiel a la versión original¹²³, hace menos probable que una parte colombiana considere poco familiar la Convención.

Una razón adicional, consistente en que la Convención se suele excluir en compraventas de mercancía que se venden a granel o al por mayor y cuyos precios fluctúan permanentemente en mercados internacionales (e.g., el azúcar o el café), requiere una explicación más detallada. Uno de los motivos para esta exclusión parece ser que la CISG fue redactada pensando en contratos cuyo objeto es la venta de un bien por parte de un fabricante o de un comercializador a un comprador que lo requiere como inventario para su proceso de producción o distribución y no en negocios jurídicos cuyo propósito es principalmente especulativo, en los cuales los compradores suelen adquirir el bien para poco tiempo después venderlo a un mayor precio pero no con miras a ser su destinatario final¹²⁴. Otros dos motivos

Interpretations: Reasons and Solutions, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

121 Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003). Clayton Gillette & Steven D. Walt, *Sales Law, Domestic and International (Concepts and Insights)*, 6 (2nd ed., Foundation Press, New York, 2002). Jan M. Smits, *Problems of Uniform Laws*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 605-611 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

122 Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014).

123 Como en el caso de Italia y Holanda. Con respecto al primer país, Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 401 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Los idiomas oficiales de la Convención son árabe, chino, español, francés, inglés y ruso.

124 Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003). Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014). Por ejemplo, en la compraventa de *commodities*, las partes usualmente prefieren poder rescindir el contrato

son la existencia de (i) normas especiales fijadas por las asociaciones gremiales, las que por cierto, sugieren la exclusión de la Convención como ley aplicable¹²⁵; y (ii) de normas domésticas, como la inglesa, que pueden ser más ajustadas a la naturaleza de estas transacciones¹²⁶.

Con todo, no se debe sobrestimar el número de contratos en los cuales las partes excluyen la CISG. Para empezar, recuérdese que la norma supletiva es la aplicación de esta norma y, por lo tanto, que la aplicación de otra ley requiere un pacto expreso¹²⁷. Así las cosas, y si la preferencia por pactar una ley diferente no es muy fuerte, las empresas y sus abogados podrían preferir ahorrarse los costos de negociar esta cláusula. De igual manera, la Convención se aplicará si una de las partes quiere su exclusión pero no logra convencer a la otra parte de estipular una cláusula en tal sentido¹²⁸. Al respecto, el profesor Russell Korobkin ha probado empíricamente que pactar en contrario a una norma supletiva es la excepción y no la regla en el mundo de los contratos¹²⁹.

Adicionalmente, muchos —si no la mayoría— de los contratos de compraventa internacional se celebran de manera rápida y

ante cualquier incumplimiento de la otra parte, como irregularidades en los documentos de la transacción, mientras que bajo el artículo 25 de la Convención, ello solo es posible si el incumplimiento ha sido fundamental. Lisa Spagnolo, *The CISG as Soft Law and Choice of Law: Gōjō Ryō?*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 154-176 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

125 Qi Zhou, *The CISG and English Sales Law: An Unfair Competition*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 669-682 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Qi Zhou da como ejemplos de tales asociaciones (i) la Federation of Oils, Seeds and Fats Associations (FOSFA), (ii) la Grain and Feed Trade Association (GAFTA), y (iii) Refined Sugar Association (RSA).

126 Qi Zhou, *The CISG and English Sales Law: An Unfair Competition*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 669-682 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

127 CISG Art. 6. Por supuesto, si el objeto del contrato es la compraventa de bienes por fuera del alcance de la Convención —por ejemplo, una embarcación—, la Convención solo se aplicará si se pacta expresamente como ley aplicable. CISG Art. 2. De Ly afirma que la norma supletiva del artículo 1 de la CISG favorece la aplicación de esta normativa. Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003).

128 Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003).

129 Russell Korobkin, *The Status Quo Bias and Contract Default Rules*, 83 *Cornell Law Review*, 608-687, 611-612 (1998). Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=52240

consensual por parte de los ejecutivos de las empresas, sin que las partes pierdan tiempo en averiguar si existe o no la CISG o en consultar a sus abogados acerca de la conveniencia o no de excluir esta norma¹³⁰. De manera similar, los propios abogados podrían ser los que no conozcan la Convención y por lo tanto no sugieren su exclusión¹³¹. Como una razón adicional, la muestra de varias de las encuestas que reportan que un alto número de empresas y abogados excluye de sus contratos la CISG es muy pequeña como para que sus resultados estadísticos sean confiables¹³². Finalmente, muchas de estas encuestas se hicieron hace ya varios años, siendo posible que la tendencia se haya revertido al surgir nuevas generaciones de abogados, menos apegados a su ley local y más abiertos a la aplicación de normas internacionales, o al haber tenido los abogados veteranos un mayor tiempo para familiarizarse con la Convención¹³³.

Aunque se requieren estudios empíricos para su confirmación (e.g., encuestas con abogados en ejercicio), esta hipótesis puede explicar parcialmente la ausencia de casos sobre CISG en Colombia. La palabra “parcialmente” se subraya toda vez que

130 Martin Davies & David V. Snyder, *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context*, 42 (Oxford University Press, New York, 2014).

131 *Supra* § II.D. Schroeter afirma que un buen porcentaje de los abogados y empresarios que preferirían no aplicar la Convención podría no conocer su existencia y, por lo tanto, omitir su exclusión. Ulrich G. Schroeter, *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668, 662 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

132 Schwenger y Kee afirman que los estudios empíricos realizados no son evidencia concluyente de que la CISG sea consistentemente rechazada como norma aplicable. Ingeborg Schwenger & Christopher Kee, *Global Sales Law – Theory and Practice*, in *Towards Uniformity: the 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*, 155-164 (Ingeborg Schwenger & Lisa Spagnolo, eds., Eleven International Publishing, The Hague, 2011).

133 Stefan Kröll, Loukas Mistelis & Pilar Perales-Viscasillas, *Introduction to the CISG*, in *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 19-20, 20 (Stefan M. Kröll, Loukas Mistelis & Pilar Perales-Viscasillas, eds., Beck, Munich, 2011). Filip de Ly, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003). Schwenger y Kee reportan los resultados de una encuesta en la cual el 63% de los empresarios y el 78% de los abogados de países miembros estaban familiarizados con la CISG. Ingeborg Schwenger & Christopher Kee, *Global Sales Law – Theory and Practice*, in *Towards Uniformity: the 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*, 155-164 (Ingeborg Schwenger & Lisa Spagnolo, eds., Eleven International Publishing, The Hague, 2011).

esta hipótesis no puede ser la única causa de esta inexistencia de jurisprudencia.

F. Las partes no excluyen la CISG como ley sustancial aplicable pero el contrato estipula como foro la jurisdicción de otro país o un tribunal de arbitramento con sede fuera de Colombia

Bajo esta hipótesis, la Convención sí es la ley que gobierna varias compraventas internacionales en las cuales el vendedor o el comprador es de Colombia pero la voluntad de las partes es que ningún juez o tribunal de arbitramento con sede en este país tengan la competencia para resolver cualquier controversia que el contrato genere sino que, por el contrario, esta recaiga en un juez o, más probablemente, en un tribunal de arbitramento con sede en otra nación. Esta hipótesis tendría sentido toda vez que muchos contratos internacionales incluyen un pacto arbitral¹³⁴ y que Colombia rara vez es sede de tribunales de arbitramento internacionales¹³⁵.

Con todo, surge la duda de por qué la búsqueda en bases de datos especializadas de casos resueltos por jueces o árbitros con sede en otro país y relacionados con contratos en los cuales

134 Un porcentaje no despreciable de los casos que aplican la CISG no son resueltos por jueces sino por tribunales de arbitramento internacional. Edoardo Ferrante, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413, 405 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Con todo, no hay consenso sobre la relación exacta entre laudos y casos totales. Schwenzer sostiene que si bien los jueces resuelven una parte importante de las controversias entre empresas de tamaño pequeño y mediano, los tribunales de arbitramento son los que dirimen disputas entre compañías de gran tamaño y sofisticación. Ingeborg Schwenzer, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119, 115 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). André Janssen y Matthias Spilker afirman que 818 de los 2.872 casos reportados en la base de datos de Pace Law School hasta agosto de 2013 eran laudos arbitrales. André Janssen & Matthias Spilker, *The CISG and International Arbitration*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 135-153 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

135 Esto, en buena parte, puede deberse a la interpretación poco favorable de algunas cortes hacia el arbitramento y a que este no solo sea susceptible de un recurso de anulación sino también de una acción de tutela. Juan Antonio Gaviria, *The New Colombian Legal Rules on International Arbitration*, 3 *The Arbitration Brief*, 1, 65-91 (2013). Disponible en: <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1035&context=ab>

una de las partes es colombiana no arroja resultados¹³⁶. Dos respuestas pueden explicar este interrogante. Como primera razón, podría suceder que realmente estos casos no existan mientras que una segunda causa, más probable, consiste en que la jurisprudencia sí existe pero esta es proferida por tribunales de arbitramento internacionales cuyos laudos son confidenciales y, por lo tanto, no se reportan en bases de datos¹³⁷. Al respecto, el profesor Loukas Mistelis estima que menos del 5% de los casos arbitrales son reportados y, con base en esta cifra, concluye que la CISG ha sido aplicada en un número de laudos que oscila entre 4.250 y 5.000¹³⁸.

En resumen, esta hipótesis puede explicar parcialmente la ausencia de casos sobre CISG en Colombia, sin perjuicio de que las razones para la exclusión de esta Convención como ley aplicable por parte de las empresas y su no aplicación por parte de los jueces cuando esta norma sí es la ley sustancial de un contrato sean otras. En cualquier caso, esta es una especulación teórica que requiere estudios empíricos que la comprueben o desvirtúen¹³⁹.

136 *Supra* Introducción.

137 Janssen y Spilker dicen que, debido a las políticas de confidencialidad de muchos centros de arbitraje, es muy probable que el número de casos arbitrales sobre CISG sea notablemente superior al reportado. André Janssen & Matthias Spilker, *The CISG and International Arbitration*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 135-153 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Jan Ramberg recuerda que la mayoría de las decisiones arbitrales no se reporta. Jan Ramberg, *The Nordic Countries*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 414-418 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Widmer afirma que el número de casos reportados en Suiza no es mayor debido a la confidencialidad de muchos arbitrajes. Corinne Widmer-Lüchinger, *Switzerland*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 466-485, 468 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

138 Loukas A. Mistelis, *CISG and Arbitration*, in *CISG Methodology*, 375-395 (André Janssen & Olaf Meyer, eds., Sellier, European Law Publishers, Munich, 2009). Schwenzer y Kee especulan que el número de laudos arbitrales relacionados con venta de bienes entre 2004 y 2008 pudo ser cercano a 5.000, aunque admiten la posibilidad de que no en todos estos casos la ley sustancial aplicable era la CISG. Ingeborg Schwenzer & Christopher Kee, *Global Sales Law – Theory and Practice*, in *Towards Uniformity: the 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*, 155-164, 157 (Ingeborg Schwenzer & Lisa Spagnolo, eds., Eleven International Publishing, The Hague, 2011).

139 Hineostroza afirma que la mejor manera de determinar la importancia de la CISG en Latinoamérica es mediante encuestas, entrevistas y cuestionarios hechos a empresarios y abogados de la región para luego comparar sus respuestas con los de otras zonas del mundo e indica que, lamentablemente, este tipo de estudios no se ha hecho. Fernando Hineostroza, *Harmonization of Sales Law in the Americas and Regional Economic Integra-*

CONCLUSIONES

Las contribuciones principales de este artículo han sido recordar que hasta la fecha no hay casos reportados en los cuales un juez o un árbitro con sede en Colombia apliquen la CISG y, primordialmente, indagar las razones que puedan explicar esta situación. Algunas de tales razones son insatisfactorias (poca importancia del comercio internacional, falta de conocimiento de esta Convención por parte de las empresas y de sus abogados, y ausencia de controversias en compraventas internacionales en las cuales el vendedor o el comprador son de Colombia). Otras razones, como la no aplicación de la CISG a una controversia aunque esta sea la norma aplicable, la exclusión expresa de esta Convención en favor de otra ley que gobierne el contrato, y la existencia de laudos arbitrales proferidos en el extranjero y no reportados en bases de datos son más verosímiles aunque, en cualquier caso, su prueba requiere estudios adicionales, de mayor profundidad y preferiblemente empíricos. Es de esperar, de todas maneras, que pronto sea posible leer el primer caso en el cual se aplique la CISG en Colombia, toda vez que nuevas generaciones de abogados podrían ser menos reacias a normas internacionales y, por lo tanto, menos propensas a excluir la Convención como norma aplicable a un contrato o a ignorar esta, en el evento de que tal texto jurídico sea la ley sustancial de una controversia¹⁴⁰.

tion: *a Cautious Appraisal*, 8 *Uniform Law Review*, 1-2, 211-218 (2003).

140 Milena Djordjević & Vladimir Pavić, *The CISG in Southeastern Europe*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 419-452 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014). Véase también DiMatteo, *supra* nota 35, p. 601 (esperando que, incluso en los países en los que la CISG ha sido ignorada, la próxima generación de abogados, jueces y árbitros tenga un buen conocimiento de la Convención y de sus beneficios).

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Davies, Martin & Snyder, David V., *International Transactions in Goods, Global Sales in Comparative Context* (Oxford University Press, New York, 2014).
- DiMatteo, Larry A., ed., *International Sales Law, A Global Challenge* (Cambridge University Press, New York, 2014).
- Gillette, Clayton & Walt, Steven D., *Sales Law, Domestic and International (Concepts and Insights)* (2nd ed., Foundation Press, New York, 2002).
- Lookofsky, Joseph, *Understanding the CISG* (Wolters Kluwer Law & Business, New York, 2008).
- Schlechtriem, Peter & Butler, Petra, *UN Law on International Sales* (Springer, Berlin, 2009).

Contribuciones en obras colectivas

- Adar, Yehuda, *Israel*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 518-538 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Andersen, Camilla Baasch, *The CISG in National Courts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 63-76 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Butler, Petra, *New Zealand*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 539-547 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Castellani, Luca G., *The CISG in Context of Complementary Texts*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 683-693 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- DiMatteo, Larry A., *Future Challenges of International Sales Law*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 725-732 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- DiMatteo, Larry A., *The CISG across National Legal Systems*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 588-602 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Djordjević, Milena & Pavić, Vladimir, *The CISG in Southeastern Europe*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 419-452 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- El-Saghir, Hossam A., *The CISG in Islamic Countries: The Case of Egypt*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 505-517 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Emerson, Robert W. & Morales-Olazábal, Ann, *The United States and Canada*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 562-579 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

- Faber, Wolfgang, *The CISG in Austria*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 309-330 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Ferrante, Edoardo, *Italy*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 399-413 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Janssen, André & Spilker, Matthias, *The CISG and International Arbitration*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 135-153 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Kiene, Sörren, *German Country Analysis: Part II*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 377-398 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Kröll, Stefan, *German Country Analysis: Good Faith, Formation, and Conformity of Goods*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 361-376 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Kröll, Stefan; Mistelis, Loukas & Perales-Viscasillas, Pilar, *Introduction to the CISG*, in *UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, 19-20 (Stefan M. Kröll, Loukas Mistelis & Pilar Perales-Viscasillas, eds., Beck, Munich, 2011).
- Kruisinga, Sonja A., *The Netherlands*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 486-502 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Maurer, Virginia G., *Central and South America*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 580-587 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Meyer, Olaf, *The CISG: Divergences between Success-Scarcity and Theory-Practice*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 23-36 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Mistelis, Loukas A., *CISG and Arbitration*, in *CISG Methodology*, 375-395 (André Janssen & Olaf Meyer, eds., Sellier, European Law Publishers, Munich, 2009).
- Perales-Viscasillas, Pilar & Solana-Ramírez, Javier, *Spain*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 453-465 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Poillot-Peruzzetto, Sylvaine, *French Perspective of the CISG*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 338-360 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Ramberg, Jan, *The Nordic Countries*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 414-418 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Rogers, Vikki & Lai, Kaon, *History of the CISG and Its Present Status*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 8-22 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Schroeter, Ulrich G., *Empirical Evidence of Courts' and Counsels' Approach to the CISG (with Some Remarks on Professional Liability)*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 649-668 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge

- University Press, New York, 2014).
- Schwenzer, Ingeborg, *Divergent Interpretations: Reasons and Solutions*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 102-119 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Schwenzer, Ingeborg & Kee, Christopher, *Global Sales Law – Theory and Practice*, in *Towards Uniformity: the 2nd Annual MAA Schlechtriem CISG Conference*, 155-164 (Ingeborg Schwenzer & Lisa Spagnolo, eds., Eleven International Publishing, The Hague, 2011).
- Smits, Jan M., *Problems of Uniform Laws*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 605-611 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Spagnolo, Lisa, *The CISG as Soft Law and Choice of Law: Gōjō Ryō?*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 154-176 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Wei, Li, *People's Republic of China*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 548-561 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Widmer-Lüchinger, Corinne, *Switzerland*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 466-485 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).
- Zhou, Qi, *The CISG and English Sales Law: An Unfair Competition*, en *International Sales Law, A Global Challenge*, 669-682 (Larry A. DiMatteo, ed., Cambridge University Press, New York, 2014).

Revistas

- Cohen, Kathryn S., *Achieving a Uniform Law Governing International Sales: Conforming the Damages Provisions of the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods and the Uniform Commercial Law*, 26 *University of Pennsylvania Journal of International Economic Law*, 3, 601-622 (2005). Disponible en: <http://scholarship.law.upenn.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1218&context=jil>
- Garro, Alejandro, *The U.N. Sales Convention in the Americas: Recent Developments*, 17 *Journal of Law and Commerce*, 219-244 (1998). Disponible en: http://www.jus.uio.no/pape/en/pdf/cisg_in_the_americas_recent_developments.alejandro_garro.portrait.letter.pdf
- Gaviria, Juan Antonio, *The New Colombian Legal Rules on International Arbitration*, 3 *The Arbitration Brief*, 1, 65-91 (2013). Disponible en: <http://digitalcommons.wcl.american.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1035&context=ab>, <http://digitalcommons.wcl.american.edu/ab/vol3/iss1/>
- Hinestrosa, Fernando, *Harmonization of Sales Law in the Americas and Regional Economic Integration: a Cautious Appraisal*, 8 *Uniform Law Review*, 1-2, 211-218 (2003).

- Korobkin, Russell, *The Status Quo Bias and Contract Default Rules*, 83 *Cornell Law Review*, 608-687 (1998). Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=52240
- Lookofsky, Joseph & Flechtner, Harry, *Nominating Manfred Forberich. The Worst CISG Decision in 25 Years?*, 9 *Vindobona Journal of International Commercial Law and Arbitration*, 199-208 (2005). Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1311459
- Ly, Filip de, *The Relevance of the Vienna Convention for International Sales Contracts. Should We Stop Contracting it Out?*, 2003 *Business Law International*, 3, 241-249 (2003).
- Martínez-Granados, Ana María, *Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: ¿cómo afecta a los empresarios colombianos?*, 2 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-11 (2003). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2133>
- Morales-Olazábal, Ann; Emerson, Robert W.; Turner, Karen D. & Sacasas, René, *Global Sales Law: An Analysis of Recent CISG Precedents in U.S. Courts 2004-2012*, 67 *Business Lawyer*, 4, 1351-1381 (2012). Disponible en: http://www.americanbar.org/publications/the_business_lawyer/volume_67/number_4.html
- Namén-Baquero, Jeannette & Martínez-Granados, Ana María, *Disposiciones generales sobre la compraventa de mercaderías en la Convención de Viena: su estudio a la luz del derecho interno colombiano*, 3 *Revist@ E-Mercatoria*, 2, 1-37 (2004). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2111>
- Oviedo-Albán, Jorge, *La Convención sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: antecedentes y desarrollos alternativos*, 29 *Foro de Derecho Mercantil*, 37-89 (2010).
- Oviedo-Albán, Jorge, *La protección del comprador por falta de conformidad material en la compraventa internacional de mercaderías*, 26 *Revista de Derecho Privado*, 219-253 (2014). Disponible en: <http://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4774789.pdf>
- Rodríguez-Fernández, Maximiliano, *La conformidad material de las mercaderías en la Convención de Viena de 1980 sobre Compraventa Internacional: estado actual de la materia*, 9 *Revist@ E-Mercatoria*, 1, 1-40 (2010). Disponible en: <http://revistas.uexternado.edu.co/index.php/emerca/article/view/2008>
- Salama, Shani, *Pragmatic Responses to Interpretive Impediments: Article 7 of the CISG, an Inter-American Application*, 38 *University of Miami Inter-American Law Review*, 1, 225-250 (2006). Disponible en: <http://repository.law.miami.edu/umialr/vol38/iss1/5/>
- Wallace, Michael, *Some Thoughts on the Receptiveness of Contract Rules in the CISG and UNIDROIT Principles as Reflected in One State's (Florida) Experience of (1) Law School Faculty, (2) Members of the Bar with an International Practice, and (3) Judges*, 46 *American Journal of Comparative Law (Supplement)*, 361-388 (1998).

Informes, reportes, documentos

- Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de exportaciones*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15815>
- Colombia, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, *Informe de importaciones colombianas y balanza comercial*. Disponible en: <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=15833>
- Koehler, Martin F., *Survey Regarding the Relevance of the United Nations Convention for the International Sale of Goods (CISG) in Legal Practice and the Exclusion of Its Application* (Pace Law School Institute of International Commercial Law, 2006). Disponible en: www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/koehler.html

Tratados internacionales

- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías [United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, CISG] — Convención de Viena, 11 de abril de 1980. Disponible en: <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, CNUDMI, Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras — Convención de Nueva York, Nueva York, 1958. Disponible en: http://www.uncitral.org/uncitral/es/uncitral_texts/arbitration/NYConvention.html
- International Chamber of Commerce, ICC, *International Commercial Terms, INCOTERMS*. Disponible en: http://www.export.gov/faq/eg_main_023922.asp
- International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT, *Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods, ULFC*, The Hague, 1964. Disponible en: <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulfc-1964-en>
- International Institute for the Unification of Private Law, UNIDROIT, *Convention relating to a The Uniform Law on the International Sale of Goods, ULIS*, The Hague, 1964. Disponible en: <http://www.unidroit.org/instruments/international-sales/international-sales-ulis-1964>

Normatividad internacional

- Alemania, Código Civil [*Bürgerliches Gesetzbuch, BGB*], 2 de enero de 2002. Civil Code in the version promulgated on 2 January 2002 (*Federal Law Gazette [Bundesgesetzblatt]* I page 42, 2909; 2003 I page 738), last amended by Article 4 para. 5 of the Act of 1 October 2013 (*Federal Law Gazette* I page 3719). Disponible en: http://www.gesetze-im-internet.de/englisch_bgb/

- Alemania, Código de Comercio [*Handelsgesetzbuch, HGB*], 10 de mayo de 1897. Disponible en: <http://www.gesetze-im-internet.de/hgb/>, http://germanlawarchive.iuscomp.org/?page_id=824
- Estados Unidos, Código de Comercio Uniforme, Uniform Commercial Code, UCC, 1952. Disponible en: <http://uniformcommercialcode.uslegal.com/>
- Inglaterra, Ley de Ventas de Mercancías, Sale of Goods Act, 1979. Disponible en: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>

Normatividad colombiana

- Decreto 410 de 1971, por el cual se expide el Código de Comercio, 33.339 *Diario Oficial*, 16 de junio de 1971. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html
- Ley 57 de 1887, Código Civil, 26 de mayo de 1873. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_civil.html
- Ley 518 de 1999, por medio de la cual se aprueba la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, 43.656 *Diario Oficial*, 5 de agosto de 1999. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0518_1999.html
- Ley 1123 de 2007, por la cual se establece el Código Disciplinario del Abogado, 46.519 *Diario Oficial*, 22 de enero de 2007. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1123_2007.html
- Ley 1564 de 2012, por medio de la cual se expide el Código General del Proceso y se dictan otras disposiciones, 48.489 *Diario Oficial*, 12 de julio de 2012. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1564_2012.html

Jurisprudencia internacional

- Brasil, São Paulo Corte Superior, Cuarta Sala, 20 de mayo de 2009.
- Canada, Ontario Court, General Division, *Nova Tool and Mould, Inc. contra London Industries Inc.* (1998). O.J. No. 5381 (QL), 84 A.C.W.S. (3d) 1089 (Superior Court of Justice, 16 December 1998). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/981216c4.html>
- Canada, Ontario Superior Court of Justice, *La San Giuseppe contra Forti Moulding Ltd.* (1999). Carswell Ont. 2837 (Ontario Superior Court of Justice, 31 August 1999). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/990831c4.html>
- Chile, Corte Suprema, *Jorge Plaza Oviedo contra Sociedad Agrícola Sector Limitada* (2008). Corte Suprema, 22 de septiembre de 2008 (Chile). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/080922ch.html>
- España, Tribunal Supremo, Sentencia del 5 de enero de 2007
- Italia, Corte Constitucional, *F.A.S. Italiana - Ti.Emme - Pres.Cons. Ministri* (Avv.

- gen. Stato*), 19 de noviembre de 1992. Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/921119i3.html>
- México, Baja California, Sala Cuarta del Décimo Quinto Circuito Superior, *Georgia Pacific Resins, Inc. contra Grupo Bajaplay S.A. de C.V.*, 9 de agosto de 2007 (México). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/070809m1.html>
- New Zealand, High Court of New Zealand, *RJ & AM Smallmon contra Transport Sales Ltd.* (2009). HC Christchurch, CIV-2009-409-000363, July 30, 2010. Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/100730n6.html>
- United States, Court of Appeals for the Fifth Circuit, *BP Oil International Ltd. contra Empresa Estatal Petróleos de Ecuador*, 332 F.3d 333 (Estados Unidos, 2003). Disponible en: <http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/332/333/550400/>
- United States, Federal District Court, *Raw Materials Inc. contra Manfred Forberich GmbH* (2004). WL 1535839 (U.S. District Court, Northern District of Illinois, Eastern Division [Federal Court of 1st instance], 6 July 2004). Disponible en: <http://cisgw3.law.pace.edu/cases/040706u1.html>

Jurisprudencia colombiana

- Corte Constitucional, Sentencia C-1008-10, 9 de diciembre de 2000, magistrado ponente Luis Ernesto Vargas-Silva. Disponible en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2010/c-1008-10.htm>
- Corte Constitucional, Sentencia C-529-00, 10 de mayo de 2000, magistrado ponente Antonio Barrera-Carbonell. Disponible en: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2000/c-529-00.htm>
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Luis Fernando González Luque contra Compañía Nacional de Microbuses Comnalmicros S.A.* (2011). Sentencia 11001-3103-012-1999-01957-01, 30 de agosto de 2011, magistrado ponente William Namén Vargas. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Marítimas Internacionales Ltda. contra Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero, Almacenes Generales de Depósito de la Caja Agraria, IDEMA y Banco Ganadero -Almagrario S.A.- y Distribuidora Petrofert Limitada* (2010). Sentencia 11001-3103-008-1989-00042-01, 16 de diciembre de 2010, magistrado ponente Arturo Solarte-Rodríguez. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/jurisprudencia/colombia/corte-suprema-de-justicia-16-diciembre-2010/>, <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>
- Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Civil, *Rafael Alberto Martínez Luna y María Mercedes Bernal Cancino contra Granbanco S.A.* (2012). Sentencia 11001-3103-040-2006-00537-01, 21 de febrero de 2012, magistrado ponente William Namén-Vargas. Disponible en: <http://www.cisgspanish.com/wp-content/uploads/2013/10/Corte-Suprema-Colombia-21-feb2012.pdf>, <http://www.cisgspanish.com/seccion/jurisprudencia/colombia/>

Sitios de internet

- China International Economic and Trade Arbitration Commission, CIETAC: <http://www.cietac.org>, <http://www.cietac.org/index.cms>
- Colombia, Banco de la República, Banco Central, *Producto Interno Bruto*. Disponible en: <http://www.banrep.gov.co/es/pib>
- Global Sales Law, *Global Sales Law Database*. Disponible en: <http://www.global-saleslaw.org/index.cfm?pageID=29>
- Institute of International Commercial Law, IICL, *CISG Database*, *CISG: Table of Contracting States*. Disponible en: <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/countries/cntries.html>
- Legis, *Colección de Laudos arbitrales*. Disponible bajo suscripción en <http://www2.legis.com.co/Libreria/internet/laudos-arbitrales-colombianos---internet.asp>
- The World Bank, *Indicators*. Disponible en: <http://data.worldbank.org/indicator>
- UNILEX, *CISG Database*. Disponible en: <http://www.unilex.info/dynasite.cfm?dssid=2376&dsmid=14315>
- United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL, *Clout Cases*. Disponible en: http://www.uncitral.org/uncitral/en/case_law/digests.html
- United States Census Bureau, *Foreign Trade Statistics*. Disponible en: <http://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1412yr.html>