

Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: ¿cómo afecta a los empresarios colombianos?

Por: Ana María Martínez G

1. Introducción.....	1
2. ¿Porqué una Convención de Compraventa Internacional?.....	2
3. ¿Qué es la Convención de Viena y cómo se relaciona con otros instrumentos internacionales?	2
4. ¿A qué compraventas se aplica la Convención?.....	4
5. ¿ Quiénes hacen parte de esta Convención?	6
6. Consideraciones clave frente a ley colombiana	7
7. Conclusiones.....	9
8. Bibliografía	10

1. Introducción

Consciente de la utilidad de obtener un régimen común para las compraventas internacionales, en agosto de 1999, Colombia se unió a 60 países que representan más del 80% del comercio mundial y convirtió en ley de la República¹ un cuerpo normativo unificado, cuya forma es de Convención Internacional.

La Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías² (CISG en inglés, CNUCCIM en español y de aquí en adelante *La Convención*), regula aspectos sustanciales del contrato más utilizado del comercio mundial, pero, a pesar de su importancia, en Colombia, la aplicación y difusión de la Convención ha sido escasa. 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 académico³, aún falta mayor conocimiento y utilización de la misma por parte de la comunidad comercial, verdadera destinataria de este instrumento internacional.

Entender la razón de ser de esta Convención, observar sus principales características y resaltar algunos aspectos prácticos derivados de su aplicación, es una labor vital para los empresarios colombianos que comercializan productos en el exterior. Con el deseo de dar a conocer a la comunidad exportadora e importadora colombiana el resultado de un notable trabajo de conciliación de las familias jurídicas, la presente ponencia es una presentación inicial para comerciantes de un importante instrumento jurídico

¹ Ley 518 de 1999.

² Elaborada en el seno de la Comisión de Las Naciones Unidas para el derecho mercantil Internacional. Viena, 11 de abril de 1980.

³ Encontramos así en las principales facultades de derecho del país, estudios de esta Convención y docentes dedicados a su análisis.

internacional que sin duda otorga certeza y flexibilidad a sus transacciones comerciales a nivel mundial.

2. ¿Porqué una Convención de Compraventa Internacional?

Cuando un vendedor colombiano de flores vende su producto a un comprador español y por alguna razón surge un conflicto, es menester preguntarse: ¿cuál es la ley aplicable, la colombiana o la española? No suele ser raro que de aplicarse una u otra el resultado del litigio sea diferente.

La uniformización de las leyes de compraventa en el ámbito internacional precisamente busca que los exportadores e importadores de diversos países tengan las mismas normas sustanciales para así evitar el posible conflicto de leyes (que genera incertidumbre), y la solución a estos conflictos mediante la aplicación de leyes extranjeras (que genera desconfianza especialmente si se trata de aplicar leyes de la contraparte).

A mayor comercio, mayor la necesidad de contar con instrumentos internacionales de naturaleza sustantiva que unifiquen los diferentes regímenes nacionales, de donde, la existencia de una Convención.

Porqué sobre compraventa? Porque ésta, en definitiva, ha sido, es y seguirá siendo la operación típica y más utilizada del tráfico de mercancías; y porque además de constituir un mecanismo de desarrollo interno de los mercados, es protagonista actual de la globalización comercial.

El resultado de un gran esfuerzo de unificación viene a ser consumado con éxito luego de más 50 años de esfuerzos fallidos⁴ y se consigna en un instrumento internacional cuya vigencia en las dos terceras partes del globo por la suscripción por países de todos los continentes sin distingo de posición económica ni política, revela una aceptación casi universal.

3. ¿Qué es la Convención de Viena y cómo se relaciona con otros instrumentos internacionales?

Existen diferentes métodos de unificación y de producción del derecho comercial internacional.

⁴ Ya fuera por diferencias insalvables en su momento entre las diferentes familias jurídicas (anglosajona y romano-germánica) o por enfoques diferentes en materia política (países con economía de mercado y países con economía centralmente planificada), otros esfuerzos anteriores no tuvieron el éxito requerido. Así por ejemplo, la Ley Uniforme sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías (LUCI) y la Ley Uniforme sobre la Formación del Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías (LUF), ambas de 1964.

La primer fuente de producción son los Estados, quienes, actuando normalmente bajo el impulso de agencias de formulación, y en virtud de su soberano poder convencional, establecen o acogen instrumentos internacionales de derecho comercial uniforme aplicables a actos y operaciones realizadas en su territorio o a empresarios cuyo establecimiento principal radique en la indicada parcela de soberanía.

En el campo mercantil son dos los organismos gubernamentales, con vocación universal, que llevan a cabo las tareas preparatorias con carácter previo a la convocatoria de conferencias diplomáticas en las que los Estados ejercitan su poder creador de normas uniformes del comercio internacional: el Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado (UNIDROIT) y la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)⁵.

Entre los productos finales de ésta última está la Convención, que incluye normas relativas a la formación, la interpretación y las obligaciones contractuales de las compraventas internacionales y que, gracias al excelente patrocinio y promoción por parte de su gestora, resulta ser un ejemplo de conciliación global entre los diversos sistemas económicos y las tradiciones jurídicas.

Debe asumirse sin embargo, que ningún instrumento de esta naturaleza es omnicomprensivo y que en esa medida, los comerciantes colombianos no solo pueden aplicar a sus contratos otros instrumentos complementarios sino incluso omitir aquellos aspectos de la Convención en que no se sientan cómodos o no satisfagan sus expectativas. Justamente, una de las grandes virtudes de la Convención y razón de su aceptación generalizada es su flexibilidad.

Así por ejemplo, en una compraventa internacional que regule la Convención también pueden incluirse INCOTERMS⁶ (International Commercial Terms) para complementar las disposiciones del negocio: se aplica la Convención en los aspectos relativos a la formación, interpretación y obligaciones de las partes y los INCOTERMS para establecer el régimen de entrega de mercancías, de costos y trámites adicionales y de traslado de riesgos.

⁵ En 1966, mediante resolución de la Asamblea General de las Naciones Unidas se estableció la fundación de un organismo con representación mundial para promover “la armonización y la unificación el derecho del comercio internacional”, que mantuvo su primera sesión en 1968.

⁶ Los INCOTERMS son reglas internacionales incluidas en los contratos, para la definición e interpretación ágil de términos comerciales usados en estos negocios Desde 1953, son publicados periódicamente por la Cámara de Comercio Internacional de París.

4. ¿A qué compraventas se aplica la Convención?

El primer requisito para que la Convención de Viena se aplique a una compraventa es que ésta recaiga sobre bienes muebles corporales y que sea internacional en el sentido de que comprador y vendedor tengan su establecimiento⁷ en Estados diferentes (debiéndose evidenciar esta circunstancia en el contrato o en las tratativas preliminares) (artículos 1.1 y 1.2).

Cumplidas esas condiciones, la Convención se aplicará sea porque los Estados en los cuales se hallan los establecimientos comerciales de los contratantes son Estados contratantes (suscriptores de la Convención) (artículo 1.1.a) o porque, no siéndolo, las normas de conflicto (derecho internacional privado) remiten al ordenamiento de un país que sí lo es (artículo 1.1.b)

Así por ejemplo, la venta que hace exportador de flores con establecimiento de negocios en Bogotá (Colombia) a un comprador cuyo establecimiento se halla en París (Francia) se regula por la Convención porque ambos Estados son suscriptores de la Convención y la compraventa cumple con el requisito de internacionalidad.

Por otra parte aunque Venezuela no haya aprobado la Convención, una venta de telas que haga un comerciante con establecimiento en Medellín a una casa de modas con establecimiento en Caracas, podría verse regulada por la Convención si las normas de conflicto aplicables al caso remiten al ordenamiento colombiano ya que éste incluye la Convención.

Finalmente, la Convención también tendrá aplicación directa cuando, en ejercicio de la autonomía de la voluntad, comprador y vendedor pacten que su negocio se regulará por Convención de Viena o cuando las partes del contrato prevean que la venta se regirá por normas de un Estado en el cuál este instrumento está vigente; vgr. Un comprador de Bolivia contrata con un vendedor de Yugoslavia (ninguno de estos dos países parte en la Convención) y someten el contrato a legislación colombiana: se aplica la Convención porque ésta es parte integral del sistema normativo que los contratantes quisieron adoptar.

Es importante recalcar que para determinar si la Convención es aplicable, no es relevante la nacionalidad de los contratantes, ni su carácter de comerciantes, ni el lugar de celebración del contrato o el hecho de que sus intervinientes se hallen ubicados o domiciliados temporalmente en un mismo país (art. 1.3). Por ese motivo, en la venta que hace el exportador de flores con establecimiento de negocios en Bogotá al comprador cuyo establecimiento se halla en París, no interesa que el vendedor sea de nacionalidad italiana o que el comprador sea sueco; como tampoco interesa que para

⁷ Entendido como lugar permanente y habitual en donde se desarrolla el negocio. Si hay sucursales, agencias u oficinas representativas estables con suficiente independencia como para hablar de pluralidad de establecimientos, se toma en cuenta el que mayor relación tenga con el contrato.

cerrar el negocio se reúnan en la capital colombiana o que hagan la transacción vía telefónica. La compraventa se regula por Convención de Viena porque los Estados en donde se encuentran los establecimientos de los comerciantes contratantes son suscriptores de la misma y porque la compraventa cumple con el requisito de internacionalidad; los demás aspectos son intrascendentes.

Por otra parte⁸, tampoco cuenta que el negocio implique o no traslado de mercancías al exterior o que habiéndolo, éste se haga a país distinto del de los contratantes: La Convención de Viena se aplica aún si las flores vendidas en el caso referido, se quedan en territorio colombiano porque su entrega debe verificarse en un puerto de Barranquilla y no más allá.

Teniendo en cuenta el carácter internacional que tiene esta Convención es obvio que ésta no se aplica a compraventas domésticas como las realizadas por una línea francesa de supermercados (Carrefour) con establecimiento en Bogotá a una fábrica de ponqués con establecimiento en Cali (éstas compraventas se regulan íntegramente por el Código Civil y el Código de Comercio colombiano).

Pero además, por expresa disposición de la Convención (artículo 2), ésta no aplica a ventas internacionales realizadas a consumidores (artículo 2.a), ventas judiciales (artículo 2.c) o realizadas en subasta judicial (artículo 2.b) ni ventas que recaigan sobre valores mobiliarios, títulos de comercio, dinero (artículo 2.d), buques, aeronaves o electricidad⁹ (art. 2.f). Si por ejemplo, compro por Internet una chaqueta que me envía GAP desde Nueva York o voy a Japón en mis vacaciones y traigo una licuadora o un DVD para mi hogar, por ser estas compras para uso personal o doméstico, no se aplica la Convención.

La Convención tampoco se aplica a contratos de servicios y a los negocios en los que, a pesar de haber tradición de mercancías, prima la prestación de servicios o de mano de obra (artículo 3.2). Este es el caso de la exportadora de flores con establecimiento en Colombia, que contrata con una firma consultora norteamericana un estudio de mercados en Florida (USA); si bien al final del estudio, la firma habrá entregará en propiedad un documento, éste solo es el mecanismo para consignar los datos y las cifras halladas; prevaleciendo entonces el servicio prestado y no la tradición del informe final por lo cual la Convención de Viena no es aplicable al contrato. De igual forma, el suministro de mercancías que hayan de ser manufacturadas o producidas sólo se ven reguladas por este instrumento en los eventos en que el vendedor conserva la obligación de poner parte sustancial de los materiales (artículo 3.1)

Para concluir este punto, importante es señalar que la Convención reglamenta la formación del contrato y las obligaciones y derechos de las partes (artículo 4), más no

⁸ Contrario a lo que normalmente se piensa ya que es común que la gente considere internacional una compraventa si hay mercaderías transpasando fronteras.

⁹ La Convención quiso respetar las reglas imperativas nacionales de protección o seguridad para estas ventas.

los temas de validez del contrato - capacidad, consentimiento, objeto lícito y causa lícita – (artículo 4.a), el efecto del mismo sobre la propiedad de las mercancías vendidas (artículo 4.b) y la responsabilidad del vendedor por daños causados a personas por el hecho de las mercaderías (artículo 5), aspectos éstos dejados al resorte de legislaciones nacionales.

5. ¿ Quiénes hacen parte de esta Convención?

Los empresarios colombianos deben tener en cuenta que la lista de los países parte de la Convención incluye a los aliados comerciales internacionales más importantes para Colombia¹⁰ y las potencias económicas más pujantes del planeta. Para conocer en el momento oportuno los Estados que hacen parte de esta Convención, basta consultar la página web principal de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional¹¹.

Sin embargo, la ratificación por hasta ahora 62 países, no quiere decir que en todos estos territorios la Convención tenga idéntica aplicación, y esta circunstancia evidencia la necesidad de detenernos en las reservas hechas por los Estados con los que exportadores e importadores colombianos tienen o pueden llegar a tener relaciones comerciales.

- *Reserva de no aplicación de la parte II de la Convención, que trata sobre formación del contrato* (artículo 92.1). Los gobiernos de Argentina, Chile, Rusia, Hungría, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia hicieron esta reserva por lo cual, el régimen de oferta, aceptación y perfeccionamiento del contrato, previsto en la Convención no es aplicable en las ventas de comerciantes colombianos con comerciantes cuyo establecimiento se halle en dichos países. En estos casos, y para estos aspectos del acto, rige lo previsto en el ordenamiento jurídico interno de cada uno de estos Estados y a él deberán los comerciantes con establecimiento en Colombia adaptar su forma de negociar.
- *Reserva de no aplicación del artículo 11 de la Convención, que prevé libertad de formas para celebrar y probar el contrato* (artículos 12 y 96). Argentina, Chile, Rusia, Hungría y China hicieron esta reserva. Ello implica de manera inevitable, que cuando los empresarios con establecimiento en Colombia realicen compras o ventas con comerciantes establecidos en dichos países, el contrato celebrado deba consignarse en un escrito. Solo un documento contentivo del negocio acreditará su existencia y para éste efecto, no serán admisibles, como en la Convención, el aporte de testimonios u otras pruebas.

¹⁰ La gran mayoría de países destino de importaciones y exportaciones colombianas presentadas por PROEXPORT en su página de Internet www.proexport.gov.co ratificaron la Convención. (Página visitada el 26 de septiembre de 2003)

¹¹ Disponible en www.uncitral.org visitada el 26 de septiembre de 2003.

- *Reserva de no aplicación del artículo 29 de la Convención, que prevé la posibilidad de modificar o extinguir el contrato por mero acuerdo entre las partes salvo en el caso de contratos escritos, donde por expresa estipulación, la modificación o extinción del negocio deba hacerse de manera escrita* (artículo 29 y 96). En consonancia con el régimen formalista que inspiró la reserva explicada en el punto anterior, los mismos gobiernos, Argentina, Chile, Rusia y Hungría hicieron esta reserva. Por tanto, la celebración, modificación y extinción de contratos celebrados con comerciantes cuyo establecimiento se encuentra en dichos países siempre está llamada a ser consignada en forma escrita.
- *Reserva de no aplicación de la Convención en algunos territorios o sectores del Estado contratante* (artículo 93). El gobierno de Canadá declaró que la Convención, solo sería aplicable en los cantones de Alberta, la Columbia Británica, Manitoba, Nueva Brunswick, Terranova, Nueva Escocia, Ontario, Isla del Príncipe Eduardo, Territorios del Noroeste, Quebec, Saskatchewan y al Territorio del Yukón. Por lo anterior, una compraventa que celebre un importador con establecimiento en Ibagué con un vendedor cuyo establecimiento se encuentra en zona canadiense diversa de las mencionadas, no estaría regida por la Convención de Viena (a no ser que las partes acordaran lo contrario en su contrato e hicieran aplicable el instrumento a su negocio)

Para complementar esta especial atención a las reservas de los países con quienes nos interesa contratar y para resolver las dudas que en torno a ellas se susciten, resulta útil observar la jurisprudencia internacional en torno a la Convención y la manera en que ésta ha venido siendo aplicada e interpretada en el exterior¹².

6. Consideraciones clave frente a ley colombiana

No es nuestro objetivo hacer un análisis detallado de la Convención; sin embargo, se pueden mencionar algunos aspectos clave que por su diferenciación con las leyes colombianas pueden ser útiles para esta presentación.

En relación con la formación del contrato:

Al igual que en la legislación colombiana, la oferta en la Convención es una declaración de voluntad recepticia, puede ser verbal o escrita pero siempre debe contener expresa o tácitamente los elementos esenciales del negocio es decir, la denominación de la mercancía, la cantidad y el precio (artículos 11 y 14.1 de la Convención y artículo 845 del Código de Comercio colombiano).

¹² Para estos efectos puede consultarse la compilación de casos de la UNCITRAL o la realizada en la página del Instituto para el Comercio Internacional de Pace University, disponible en <http://cisg3.law.pace.edu/cases>

Además, siempre debe estar dirigida a persona(s) determinada(s) porque de lo contrario se considerará una simple invitación a hacer ofertas a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario (artículo 14.2). Así las cosas, si bien una oferta que un exportador de flores con establecimiento en Colombia haga a través de un catálogo fijado en internet puede llegar a desembocar en ventas diversas, este ofrecimiento abierto de flores no es oferta para la Convención por faltar el requisito de la determinación plural o singular de su(s) destinatario(s).

Aunado a los anterior, para diferenciar la oferta de simples invitaciones a hacer negocios, ésta debe indicar la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación (artículo 14.1) y ello puede verse plasmado en indicaciones como “sin compromiso”, “salvo variaciones” o indicaciones similares que evidencien la intención de quedar vinculado.

El plazo de aceptación de la oferta previsto en la Convención difiere de la legislación colombiana ya que se hace referencia a un plazo *razonable* para las ofertas escritas y a la *inmediatez* para las verbales (artículo 18.2). En Colombia, a falta de plazo en la oferta escrita, se entiende que el plazo de aceptación es de 6 días más el término de la distancia (artículo 851 del Código de Comercio) y la oferta verbal debe aceptarse en el acto de oírse (artículo 850 del Código de Comercio colombiano).

Mientras que en Colombia, por disposición del artículo 855 del Código de Comercio, la aceptación condicional extemporánea es considerada nueva propuesta, la Convención acepta modificaciones a la misma siempre y cuando las modificaciones no toquen elementos sustanciales del negocio propuesto (precio, pago, calidad y cantidad de las mercaderías, lugar y fecha de entrega, responsabilidad de las partes y solución de controversias) (artículo 19.2 y.3).

Para la ley colombiana, la regla general es la irrevocabilidad de la oferta ya que, una vez comunicada la oferta, ésta es irrevocable y de revocarse hay lugar a indemnización de perjuicios para el destinatario afectado. Así, el artículo 857 del Código de Comercio establece que la oferta pública sólo podrá revocarse antes del vencimiento del término de la misma por justa causa y que la revocación debe ponerse en conocimiento del público en la misma forma o forma equivalente, en que se ha hecho la oferta. Para la Convención en cambio, la regla general es la de la revocabilidad de la oferta por lo que el oferente puede revocarla hasta el perfeccionamiento del contrato, siempre y cuando la revocación llegue primero que la aceptación (artículo 16). Siguiendo la misma lógica, la aceptación puede ser retirada si su retiro llega al oferente antes de que la aceptación haya surtido efecto (artículo 22)

Finalmente, en la Convención los efectos de la oferta surten cuando ésta llega al destinatario (artículo 15) y el contrato se perfecciona cuando la aceptación llega al oferente (teoría de la Recepción) (artículos 15, 18 y 23).

Anotado lo anterior, debe decirse que un contrato que se celebre con base en una oferta que no cumpla los referidos requisitos simplemente no es válida la luz de la Convención.

En relación con la forma que debe tener el contrato:

En su ánimo de facilitar el comercio internacional, la Convención promueve la libertad de formas (artículo 11) en la celebración y prueba de los contratos. Ello no es extraño a la tradición colombiana,¹³ pero resulta de vital importancia y de extremo cuidado tratándose de compraventas internacionales. En efecto, cuando contratemos con una parte que tenga su establecimiento en un Estado contratante cuyo derecho interno exija la formalización escrita de los contratos (como por ejemplo Argentina o Chile) y que por ende haya hecho la reserva del artículo 96 de la Convención, es imperativo (no se acepta disposición particular en contra) acogerse a dicho requisito y consignar por escrito – so pena de ineficacia - cualquier declaración de las partes, el contrato mismo y los acuerdos posteriores. En el resto de eventos, no habiendo reserva estatal prevista o disposición particular que exija a formalidad para el acto¹⁴, no es necesaria forma particular y cualquier prueba es admisible para demostrar la existencia y contenido del contrato.¹⁵

7. Conclusiones

Por la importancia que reviste la compraventa internacional y ante los conflictos de leyes, se hicieron esfuerzos para establecer un conjunto de normas, directrices y principios que permitieran un entendimiento común de los derechos y obligaciones mutuos, derivados entre las partes del negocio. Producto de estos esfuerzos, la Convención de Viena unifica en materia sustantiva las relaciones jurídicas que se desprenden de la compraventa internacional.

Constituyendo ésta última el contrato paradigmático, el instrumento operativo por excelencia del intercambio de productos entre diferentes países y la base de muchas otras importantes operaciones negociales, su estudio y la comprensión de aquella moderna regulación unificada incluida en nuestro ordenamiento nacional, resulta imprescindible para los empresarios colombianos que desean participar eficientemente y con seguridad en el tráfico mundial.

El temor inducido por la incertidumbre de la legislación que gobernaría el contrato y la lógica prevención frente a sistemas legislativos en apariencia desventajosos para los comerciantes colombianos ya no son excusa para importar y exportar. Contamos ahora

¹³ Para la cual, artículo 185 7 del C.C, las compraventas locales de bienes muebles no requieren formalidades por ser meramente consensuales.

¹⁴ En ejercicio de la autonomía de la voluntad, las partes pueden pactar que, para efectos de validez o de seguridad del acto, éste, total o parcialmente deba tener una(s) solemnidad(es) obligatorias.

¹⁵ Para probar el contrato son de recibo testimonios, comunicaciones escritas entre las partes, grabaciones telefónicas etc. A pesar de ello, consideramos, como la mayoría de doctrinantes y abogados litigantes, que la prescindencia absoluta de documentos contentivos del contrato es poco seguro y por tanto, inconveniente.

con una Convención sobre Compraventa Internacional de mercaderías que sintetiza las diferentes concepciones sobre compraventa, establece un derecho sustancial aplicable y en esa medida, da claridad sobre las normas aplicables.

De lo anterior la importancia de ahondar en el estudio de este instrumento y de acuñar criterios para proscribir su aplicación o remitir a su contenido. Baste decir por ahora que, en una época en que exportar es la gran alternativa para superar la disminución de demanda interna, la previsión, la claridad y la sagacidad siguen siendo cargas imprescindibles en la contratación internacional y aseguran que los negocios realmente satisfagan nuestras necesidades y expectativas. Desenvolverse exitosamente en los mercados ya conquistados y abrir con seguridad nuevos mercados no es un reto imposible, las herramientas jurídicas están dispuestas, pero sin lugar a dudas implican cargas para los empresarios a la hora de contratar. Conocer para aplicar correctamente este instrumento internacional es sin duda una inaplazable prioridad de la comunidad comerciante nacional.

8. Bibliografía

Código de Comercio y Código Civil Colombianos

ENRICH Enric. *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías*, publicado en Revista Jurídica de Catalunya. ANY XC – Num 1. Barcelona 1991.

FERRARI Franco. El Ámbito de Aplicación del Convenio de Viena sobre la Compraventa Internacional. Publicado en la Revista Di Dirritto e Procedura Civile, núm. 3, 1994.

GARRO M., Alejandro. *La Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías: Su incorporación al orden jurídico argentino*. Ediciones La Ley. Buenos Aires. 1985

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN DE DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL, DEPARTAMENTO DE DERECHO COMERCIAL UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA. *Ámbito de Aplicación y Disposiciones General es de la Convención de Viena sobre Compraventa Internacional de Mercaderías: Aplicación en el derecho colombiano*, publicado en Volumen 1, Número 2 de la Revista e-mercatoria www.e-mercatoria.uexternado.edu.co

VÁSQUES LEPINETTE Tomás. *La Conservación de las Mercaderías en la Compraventa Internacional*. Biblioteca Jurídica Cuatrecasas. Editorial Tirant lo Blanch. Valencia, 1995.

www.uncitral.org. Visitada el día 25 de septiembre de 2003.

www.cisgw3.law.pace.edu. Visitada el día 25 de septiembre de 2003.

