

Escaneado por Biblioteca Judicial "Fernando Coto Albán"



## **COSTA RICA Y LA CONVENCION DE VIENA SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL**

**ANÍBAL SIERRALTA RÍOS\***

El aspecto jurídico más importante en las operaciones de comercio internacional es el contrato de compraventa. Sin embargo, ha sido, sólo después de largas discusiones, que se ha comprendido su trascendencia para asegurar el interés de los operadores de comercio. Ello ha impulsado al Derecho Moderno hacia una ley uniforme que establezca reglas materiales especiales, aplicables a la compraventa. Ese estatuto jurídico uniforme es la "Convención de Viena de 1980 sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías", aprobada por la Conferencia de las Naciones Unidas el 11 de abril de 1980, y que busca regular los contratos de compraventa celebrados entre las partes que tengan su establecimiento en Estados diferentes cuando dicha Convención esté en vigor en dichos Estados o, en su defecto, cuando las reglas de Derecho Internacional Privado del Estado del

foro mande aplicar la ley de uno de los Estados en cuyo sistema jurídico la Convención haya sido recibida.

La Convención constituye una reglamentación de venta internacional que supera la Convención de La Haya pues pretende regular el contrato como un todo, independientemente de cualquier legislación nacional, a la cual la Convención no recurre jamás. El juez no tiene que determinar la ley competente que rige el contrato pues la Convención se basta a sí misma.

El objetivo es establecer una reglamentación general y simple, a fin de que pueda ser interpretada y aplicada sin referencia a una legislación nacional. Finalmente el factor, a nuestra manera de ver, más importante, es que la reglamentación se presenta compatible con el Ordenamiento jurídico de Costa Rica.

### **I. ESTRUCTURA Y SISTEMATIZACIÓN**

La Convención está compuesta de 101 artículos, agrupados en cuatro partes:

—La primera parte, Ámbito de aplicación y disposiciones generales, se divide en dos capí-

\* Abogado, Pontificia Universidad Católica del Perú; economista, posgrado en Comercio Internacional; magister en Administración de Empresas. Ha sido consultor del Acuerdo de Cartagena. Consultor de la OEA. Director Programa Comercio Internacional de la Universidad Cândido Mendes (Rio de Janeiro). Autor de los libros: "Introducción a la juseconomía", "Negociación y contratación internacional", "Contratos de comercio internacional".

tulos: capítulo I, Ámbito de aplicación; y capítulo II: Disposiciones generales.

—La segunda parte, es la Formación del contrato.

—La tercera parte que es titulada Compra-venta de mercaderías está dividida en cinco capítulos: capítulo I: Disposiciones generales; capítulo II: Obligaciones del vendedor; capítulo III: Obligaciones del comprador; capítulo IV: Transferencia del riesgo; capítulo V: Disposiciones comunes a las obligaciones del vendedor y del comprador.

—La cuarta parte son las Disposiciones finales.

La Convención crea un Derecho Internacional uniforme en materia de contratos internacionales, sin pretender inmiscuirse con el régimen nacional del contrato de compraventa celebrado entre nacionales del mismo Estado, ni con los tratados comerciales que los países hubieran celebrado estableciendo reglas específicas para casos concretos. Es un esfuerzo de

equilibrio para cubrir un mayor número de regímenes sin pretensiones de una unificación total de los contratos internacionales.

A fin de permitir un mayor número de adhesiones la Convención ha establecido no sólo líneas de unión entre los dos sistemas jurídicos más importantes en el mundo; sino que, además, la posibilidad de que sea adoptada por partes, con excepciones y, aun, con reservas. Todo ello tendente a que por lo menos una parte de ella (la primera) se ponga en vigencia. Así, un país puede adoptar solamente aquello referente a la formación del contrato (parte II), por ejemplo; o solo los derechos y obligaciones de las partes (parte III), o someterse a las dos.

Finalmente la Convención contiene un protocolo adicional que modifica la Convención de Nueva York del 14 de junio de 1974 sobre la prescripción en materia de venta internacional de mercaderías. Así el tema de la prescripción queda únicamente contenido en este texto uniforme.

## II. LA IMPORTANCIA DE SU SUSCRIPCIÓN

A la fecha tres países latinoamericanos —Argentina, Chile y México— han suscrito y ratificado la Convención de Viena. Los tres ocupan, junto al Brasil, el privilegiado grupo de los países con mayor volumen de exportaciones en el decenio de los ochenta y en los inicios del presente.

La modernización del aparato industrial exportador, trae consigo la tecnificación de la estructura negociadora, la formación de especialistas y la aparición de escuelas de comercio internacional. A ello se une, luego, la necesidad de contar con mecanismos jurídicos que hagan más eficientes las exportaciones, que den la imagen de modernidad al país, y que resguarden los intereses de las empresas exportadoras. Por ello es que los mencionados países se adhirieron a la Convención. Otros no lo han hecho, como el caso de Costa Rica, tal vez por una falta de divulgación del texto convencional; sin embargo, el curso "Contratación Comercial

Internacional" que a nivel de posgrado se desarrolla en la Universidad de Costa Rica, con el Prof. Víctor Pérez Vargas ha propiciado interesantes tesis sobre el tema y otras formas contractuales internacionales.

Consideramos que sería conveniente para la actividad comercial de Costa Rica suscribir y ratificar, posteriormente, la Convención de Viena. La presencia del país en la comunidad financiera internacional debe ir aparejada con la modernización en su instrumental jurídico internacional.

Aun cuando la Convención presenta situaciones originales en la regulación contractual en relación con las normas aplicables al respecto en el Código Civil, así como en el Código de Comercio (1964); hay que entender que ello se debe a que la regla convencional está normando una operación internacional, más allá de las fronteras del país, y actuando dentro de órdenes jurídicos diferentes. Adicional-

mente se debe tener en consideración que las partes pueden excluir su aplicación total o parcialmente. Finalmente las disposiciones convencionales no sólo pueden ser preteridas, total o parcialmente, sino que, además, también pueden ser derogadas por los usos y costumbres que los sujetos hayan consentido de manera expresa o tácita.

Por otro lado, como se ha indicado *ab initio* cualquier país puede adoptar el íntegro de la Convención, o sólo la parte II o la parte III, o las dos. Sin embargo, creemos que si fuera el caso de una suscripción parcial tendría que ser, por razones de orden técnico, la parte II (Formación del contrato), por cuanto muchos artículos de la parte III se remiten a disposiciones contenidas en la parte II. Si bien es cierto Costa Rica aún no tiene un lugar destacado en el flujo mundial de mercaderías y por lo tanto ello

podría hacer pensar que no es necesario adherirse a la Convención en la cual están los países que tienen un rol protagónico; pero, también, aquellas nacientes naciones industrializadas o conocidas como NIC's (New Industrialized Countries) no deja de ser menos válido que justamente esa posición más débil en la relación comercial aconseja que el país disponga de un instrumental jurídico que posibilite a sus empresarios exportadores superar las dificultades que se suscitan al enfrentarse a un Ordenamiento jurídico distinto y desconocido de sus importadores o proveedores internacionales, según sea el caso.

Para intentar comprender brevemente las características de la Convención de Viena bosquejamos una aproximación de su Ámbito de aplicación y las Disposiciones generales.

### III. ÁMBITO DE APLICACIÓN

La Convención considera que es internacional el contrato y las formas que ella define como tal, o sea aquel en que haya sido manifiesta la localización de los establecimientos en Estados diferentes. Luego es un contrato comercial nominado que deliberadamente elude la palabra domicilio.

Eugenia Christina de Jesus Zerbini señala que la Convención no hace ninguna distinción en cuanto al carácter civil o comercial de la venta.<sup>1</sup> Pero lo consideramos innecesario pues se refiere a operaciones internacionales y para mayor abundamiento expresamente indica la Convención que no se aplica a los contratos de venta al consumidor, ni a las ventas judiciales; luego son al intermediario es decir al comerciante, con un interés patrimonial.

Para precisar aún más el campo de aplicación, la Convención exige alternativamente o que los Estados se encuentren vinculados al texto o que el conflicto de jurisdicción conduzca a la aplicación de la ley de un Estado miembro. En el primer caso la Convención se aplica independientemente de las reglas de Derecho Internacional Privado sobre jurisdicción lo que significa que si los dos Estados son miembros ésta aparece como *lex contractus* que se impone a las reglas de conflicto de los países miembros. En el segundo caso, si el Estado indicado por la regla de conflicto de jurisdicción estuviere adherido a la Convención, ésta es parte de su Ordenamiento y en tal razón, las normas que de ésta deberían ser aplicadas adquieren un carácter especial para las ventas no exclusivamente nacionales.<sup>2</sup>

1. ZERBINI, Eugenia Christina de Jesus, *A Convenção de Viena de 1980, em Contratos Internacionais*; RODAS, João Grandino, São Paulo, Ed. Revista dos Tribunais, 1984, p. 82.

2. SIERRALTA RÍOS, Aníbal, *Contratos de comercio internacional*, Lima, Fondo Ed. de La Pontificia Universidad Católica del Perú, 1990, pp. 148 y 149.

La Convención tiene una reserva contenida en su artículo 95 que prevé la posibilidad de que cualquier Estado al momento de adherirse a la Convención manifieste que no quedará obligado a lo dispuesto en el parágrafo *b* del inciso 1) del artículo 1º (cuando las normas del DIP prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante). Es decir, que solo se admitirá la vigencia de la Convención cuando únicamente los Estados sean contratantes. Siendo entonces que el único elemento de conexión sería el de que los Estados entre los que se realiza el contrato sean miembros de la Convención. Lo que dejaría entrever el problema de la naturaleza del presupuesto de aplicación de la Convención. Maria Angela Bento Soares y Rui Manuel Moura Ramos<sup>3</sup> dicen que si con esta disposición se buscara apenas reafirmar la validez de las reglas de conflicto generales de cada orden jurídico no se justificaría la reserva del artículo 95, bien como las propuestas de eliminación y de alteración del subinciso *b* del artículo 1º sugeridas en la Conferencia de las Naciones Unidas.

La reserva contenida en el artículo 95 irá a reforzar el entendimiento de la Convención cuando se integre en los sistemas jurídicos internos como un derecho especial que regule sólo la compraventa internacional y en término de conflictos de jurisdicción, porque se configurarían reglas especiales para la delimitación de su campo de aplicación en el espacio. Luego, si un Estado no hiciera uso de las reservas previstas en el antedicho numeral significará la admisión de un *ius commune* de compraventa internacional pues estaría sustituyendo las reglas internas.

La Convención se aplica exclusivamente sobre la formación del contrato de compraventa y las obligaciones y derechos de las partes intervinientes, pero no respecto de la validez del contrato, ni de sus efectos en la propiedad de las mercancías, ni de la responsabilidad penal del vendedor por las lesiones o muerte que causaren las mercancías a una tercera perso-

na (arts. 4 y 5 de la Convención). Esta circunstancia ha llevado a algunos juristas, Eugenia de Jesus Zerbini, entre otros a plantearse la interrogante "...si una otra ley no deberá regular los demás puntos por ella no regulados, y, en consecuencia si no conduciría, el nuevo texto, a una discusión técnica difícil (*dépeçage*) a más de una ley nacional?"<sup>4</sup> El citado numeral evita entrar en el discutido campo del momento de la transferencia de propiedad que tiene regímenes dispares en los diferentes órdenes jurídicos nacionales.

Así el Código alemán en su artículo 929 exige además del contrato obligacional para el caso de bienes muebles la conclusión de otro negocio jurídico de disposición destinado a la tradición del Derecho Real. El artículo 408 del C.C. portugués, por el contrario, consagra el principio de transferencia de derechos reales por mero efecto del contrato.

En el Perú el artículo 947 del Código Civil señala que la transferencia de propiedad de una cosa mueble se efectúa con la tradición a su acreedor.

De igual manera el Derecho Positivo argentino en sus artículos 1417 (título III, Del contrato de compraventa) y 577 del C.C. que expresa: "Antes de la tradición de la cosa, el acreedor no adquiere sobre ella ningún derecho real".

En la República Dominicana, el contrato de compraventa es perfecto entre las partes y la propiedad queda adquirida de pleno derecho por el comprador, respecto del vendedor, desde el momento en que ambas convienen en la cosa y en el precio, aunque la primera no haya sido entregada, aunque el segundo no haya sido pagado. La propiedad de las mercancías vendidas pasa desde el momento del acuerdo de voluntades entre el vendedor y el comprador hacia el patrimonio del comprador, lo cual conlleva, en principio, el traspaso de los riesgos al comprador (art. 1583 del Código Civil de la República Dominicana).

3. SOARES, Maria Angela Bento & RAMOS, Rui Manuel Moura, *Contratos Internacionais*, Coimbra, Livraria Almedina, 1986, pp. 22 y ss.

4. ZERBINI, Eugenia Christina de Jesus, *op. cit.*, p. 82.

Finalmente el artículo 6 de la Convención prevé la posibilidad de que las partes excluyan la aplicación del texto legal, derogar cualquiera de sus disposiciones, o, incluso, modificar sus efectos. El referido numeral dice: "Las partes podrán excluir la aplicación de la presente Convención o, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus

efectos". De esa manera la Convención se inserta dentro del principio de la libertad contractual pues se puede pactar la utilización plena, parcial o limitada de los términos convencionales sin que ello impida el uso o aplicación de los otros extremos del texto jurídico. Esa libertad de modificación sólo tiene el límite dispuesto en el artículo 12 de la Convención concerniente a la forma escrita del contrato.

#### IV. DISPOSICIONES GENERALES

El capítulo II contiene disposiciones relativas a la interpretación de la Convención, a la interpretación del contrato, a los usos mercantiles, y a la forma del contrato.

##### 1. Interpretación.

La interpretación de todo el texto convencional debe hacerse teniendo en cuenta la buena fe, la intención de las partes contratantes y los usos y las prácticas comerciales, según lo señala el artículo 7 de la Convención. Ello significa que los tribunales de los países miembros interpretarán la norma convencional comprendiendo el carácter comercial internacional de las operaciones.

El orden de fuentes supletorias está dado por "...los principios generales en los que se basa la presente Convención o, a falta de tales principios, de conformidad con la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado" (inc. 2 del art. 7).

La referencia a los "principios generales" busca evitar que cualquier cuestión que no se encuentre resuelta por la Convención sea determinada por la regulación internacional, preservándose la uniformidad interpretativa. Aun cuando la indicada referencia no es extraña a un jurista neorromanista, se debe tener en cuenta que las normas de la Convención no

son tan generales como las que se encuentran en un Código Civil, por lo que no será tan fácil descubrir los "principios generales" de la Convención.<sup>5</sup>

Como la Convención es un esfuerzo de unir y armonizar varios sistemas jurídicos, principalmente el *civil law* y el *common law*, debe de ser interpretada de acuerdo con sus propios principios y sus antecedentes. El artículo 7 *ab initio* considera que el texto convencional ha de interpretarse atendiendo su carácter internacional, procurando uniformidad en su aplicación y respetando la observancia de la buena fe en las prácticas comerciales. Ello quiere decir que la Convención no obstante ser ratificada por un país, debe interpretarse como un texto único e independiente, sin tener en cuenta las normas de interpretación del derecho interno del país ratificante; más aún, los principios de la Convención deben entenderse sin referencia a los similares de cualquier derecho interno.

Para los casos no previstos por la Convención el mencionado artículo 7 se refiere a la integración. Sin embargo M.J. Bonell dice que frente a una laguna determinada es viable la integración cuando tal circunstancia cabe en el ámbito convencional, pero que no tiene solución expresamente prevista, ni se le puede hallar por analogía, pues ello es una forma de interpretación y no de integración.

5. GARRO, Alejandro & ZUPPI, Alberto, *Compraventa Internacional de Mercaderías*, Buenos Aires, Ed. La Rocca, 1990, p. 58.

Luego —continúa Bonell— la integración debe hacerse partiendo de los principios generales de la Convención, o, si así no fuera posible, acudiendo al Derecho aplicable según las reglas del DIPr. Estos principios generales son: la buena fe, la autonomía de las partes, la consensualidad, la teoría de la expedición (art. 27 Conv.), y la regla de que toda demora en el pago crea la obligación de pagar intereses (art. 78 Conv.).<sup>6</sup>

## 2. Los usos y prácticas comerciales.

El articulado sobre los usos y prácticas reequilibró para bien de nuestras naciones un hecho que hemos señalado anteriormente. Los países desarrollados que tienen un considerable peso en la composición del comercio mundial son los que han generado un mayor número de prácticas y de usos en los mercados. Su presencia es tan fuerte que si la Convención hubiera admitido la totalidad de ellos hubiera actuado discriminatoriamente. M. Bonell<sup>7</sup> comenta que al momento de redactar el artículo 9 fue necesario establecer criterios para discriminar cuáles usos eran aplicables y cuáles no. En efecto considerando que en la doctrina hay dos criterios: el subjetivo que sólo reconoce de aplicación los usos convenidos por las partes; y el objetivo que admite los enumerados por la ley; la Convención se inclina por una posición ambivalente ya que en el primer párrafo del artículo 9 reconoce la potestad de las partes de observar los usos que convinieran; pero luego en el párrafo siguiente sigue un criterio positivista al indicar que son aplicables los usos que las partes conocieron o que debieron conocer, entendiéndose que es la ley la que indica aquello que se debe conocer.

Uno de los problemas que presenta este artículo es que no logra definir los términos "uso" o "prácticas comerciales", ni menos indica cómo se prueba cuándo un uso es admitido por el comercio internacional. Tampoco se

señala ni en ese ni en el texto de la Convención la validez de tales usos y prácticas. Precisamente ello es lo que hace necesario el análisis jurídico y los comentarios de la Convención. La doctrina, la jurisprudencia nacional aplicando la norma convencional y los textos que estudian los contratos internacionales son los que van a ir llenando esos vacíos terminológicos. La Convención es un texto jurídico valioso pero no acabado, puede decirse que está en formación en la medida en que vaya creciendo la opinión jurídica sobre cada uno de sus artículos.

En definitiva, pues, hay una vinculación jurídica de los usos con el acuerdo de las partes ya que éstas pueden admitirlos expresamente o desecharlos y que, aun en la posibilidad de silencio entre los contratantes, éstos acordaron tácitamente en los usos conocidos o admitidos por el comercio internacional en situaciones negociales similares. Lo que hace suponer un acuerdo implícito haciéndolos prevalecer sobre las disposiciones convencionales que los contraríen.

No hay una gran diferencia con el artículo 1022 del Código Civil de Costa Rica, que considera a la equidad y al uso como elementos obligantes en la relación contractual. De la misma manera que el Código de Comercio (1964) reconoce la función de los usos en la ejecución del contrato.

Como la Convención pretende ir formando todo un derecho de los contratos ha querido dar preeminencia a los usos por encima de sus disposiciones a fin de abarcar un mayor número de prácticas en todos los mercados de manera distinta a las leyes nacionales que para mantener un orden limitan esta posición hasta los marcos de la ley.

## 3. El establecimiento y residencia.

El tema de la residencia y del establecimiento es tratado en el artículo 10 de la Convención y prevé la hipótesis de que una parte o

6. BONELL, M.J.; FARNSWORTH, E.A. y RAJSKI, J., en BONELL, M.J. et al., *Commentary on the International Sales Law, The 1980 Vienna Sales Convention*, p. 80.

7. BONELL, M.J., *op. cit.*, pp. 65 y ss.

ambas tengan o no varios establecimientos. Dice: "...si una de las partes tiene más de un establecimiento, su establecimiento será el que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, habida cuenta de las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración". Pero, "Si una de las partes no tiene establecimiento, se tendrá en cuenta su residencia habitual".

La Convención deliberadamente eludió la palabra "domicilio" que tantos comentarios y estudios propició en el Derecho Iberoamericano, y prefirió el "establecimiento".

El tema del domicilio fue siempre una categoría difícil de encajar en los contratos internacionales. Por ello algunos regímenes jurídicos se apartaron del derecho domiciliario. El Derecho brasileño se aparta de dicho sistema porque es rígido para ser aplicable al variado mundo de los contratos a no ser en lo concerniente a la capacidad de los obligantes. De esa manera se inclina más por la residencia y aun en este caso la doctrina le da una gran elasticidad, como es la opinión de Óscar Tenorio, y también la de João Grandino Rodas que consideran la residencia un simple hecho donde se efectúa la propuesta.

Es un acierto haber escogido el establecimiento. El problema se suscita, y no con poca frecuencia, cuando una o las dos partes tienen varios establecimientos ubicados en distintos países. El artículo 10 de la Convención aclara esta duda cuando hay pluralidad de establecimientos y, aun, cuando no se tiene establecimiento alguno. Así, el párrafo primero del citado numeral dispone que, en el caso de la pluralidad, lo sea aquel que tiene la relación más estrecha con el contrato y su ejecución; y cuando se carece de tal determinación, el párrafo segundo define que se tendrá en cuenta el lugar de residencia habitual.

Debemos indicar que establecimiento, en la práctica y acepción comercial, es la organización comercial permanente, que incluye locales y empleados, en un lugar fijo y cuya finalidad es el comercio de productos. Sin embargo, algunos sectores de la doctrina, entre

los cuales Garro y Zuppi, señalan que no está claro el concepto de establecimiento, creando una situación de incertidumbre y por tanto sólo cabe acudir a los principios establecidos por el Derecho Interno aplicable. Tal vez se pueda esclarecer la duda si acudimos a la costumbre y a la doctrina o principios generales del Derecho que unánimemente estima el ánimo de permanencia como condición para configurar la estabilidad y existencia de un establecimiento.

#### 4. La forma contractual.

El principio de la consensualidad está patente en el artículo 11 de la convención, pues las partes pueden convenir libremente, sin el requisito de la forma. Incluso, las modificaciones posteriores al contrato pueden hacerse por simple declaración de voluntad, como lo permite, coincidentemente, el artículo 29 de la Convención.

Luego, basta el compromiso, pudiendo celebrarse por cualquier medio, como télex, fac-símil, cartas, telegramas y, obviamente, un documento protocolizado, son cuerpo suficiente para contener el contrato. Es un reconocimiento a la técnica y a los medios de comunicación del mundo actual.

El mismo artículo 11 *in fine* de la Convención, señala que el contrato puede ser probado por cualquier medio, incluyendo la prueba testimonial. Si el numeral admite cualquier medio de prueba nos parece ocioso que se añada la prueba testimonial que al fin y al cabo es uno de esos medios, hubiera bastado sólo mencionar cualquier medio. Sin embargo, es posible que con ello se haya querido satisfacer a aquellos juristas convencionales salidos de países con un fuerte régimen formal y defensores de la forma escrita; pero para los cuales la propia Convención tiene prevista otra salida, y es que el citado artículo puede ser objeto de reserva. Así para quienes el principio de la forma es esencial pueden acogerse a lo dispuesto en el artículo 96 de la Convención que los reserva del antedicho numeral. De esa manera la Convención, reconoce a los regímenes jurídicos que exigen determinadas formalidades contractuales.

La regla convencional es totalmente, en este aspecto del Derecho Latinoamericano, apegada a la formalidad. Así el artículo 411 del Código de Comercio de Costa Rica es coincidente con la regla convencional, pues sigue el principio de la libertad de la forma para contratar.

Por ello podemos afirmar que la libertad formal en Costa Rica es tan amplia como la admitida por el artículo 11 de la Convención; existe similitud en los requisitos; aun cuando en la prueba (inc. f del art. 431 del Código de Comercio) no se permite el uso de testigos para demostrar negocios con un monto superior a mil colones.<sup>8</sup>

En la República Dominicana, por ejemplo, el artículo 9 del Código de Comercio establece que las compras y ventas se comprueban por documentos públicos, por documentos bajo firma privada, por la nota detallada o por el ajuste de un agente de cambio o corredor debidamente firmada por las partes, por una factura aceptada, por la correspondencia, por los libros de las partes, y, finalmente, por la

prueba de testigos en los casos en que el tribunal crea deber admitirlas.

En efecto el artículo 12 de la Convención precisa que el artículo 11 no es aplicable desde que una de las partes tenga su establecimiento en un Estado que hubiera hecho una reserva en los términos del artículo 96. Cuenta Rajski<sup>9</sup> que el artículo 12 fue aprobado a fin de propiciar que Rusia, que reconoce la forma escrita, firmara la Convención.

Finalmente el artículo 13 de la Convención reconoce como forma escrita el télex y el telegrama, asumiendo su pleno carácter al igual que el título clausular o protocolizado. No obstante, debemos recomendar a los operadores que en el caso de recibir un pedido de compra por estos medios deben observar si han sido emitidos por cabina pública o privada. En el primer caso no se le debe reconocer seriedad alguna pues nadie puede determinar o ubicar al comprador o al vendedor; en el segundo caso si el código del télex contiene un *answerback*, es decir una identificación, la respuesta de aceptación ha de incluir un requerimiento de confirmación.

## V. EL CAMINO HACIA LA SUSCRIPCIÓN

Aun cuando Costa Rica ha estado presente en algunas reuniones preliminares, a nivel diplomático, no ha actuado de manera activa con los especialistas en el campo jurídico-comercial internacional en las reuniones finales de la Convención.

Creemos que las facultades de Derecho y el Colegio de Abogados de Costa Rica podrían conformar una Comisión de expertos que reúnan las características de: docentes universitarios; sólidos conocimientos de los aspectos jurídicos del comercio internacional; experien-

cia internacional en las prácticas del comercio exterior; y espíritu de colaboración. Tal equipo de trabajo podría contar, también, con la participación de algún especialista latinoamericano, que se abocaría al estudio detallado de la Convención en una tarea comparativa con el Derecho Positivo.

Las conclusiones de tan importante tarea servirían para apreciar las ventajas y limitaciones o reservas que debe hacer Costa Rica frente a la suscripción o no de la Convención.

8. MATA FERRETO, José Pablo, *Consideraciones en torno a la Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercadería*, tesis, Facultad de Derecho de la Universidad de Costa Rica, San José, 1990, p. 39.

9. BONELL, M.J.; FARNSWORTH, E.A., y RAJSKI, J., *op. cit.*, pp. 100 y ss.