

Resumo executivo

Elaboração de um Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs do Paraguai

Paraguai



Resumo executivo: elaboração de um Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs do Paraguai

1. Introdução

O dinamismo dos processos de integração regional e comercial exige que os países fortaleçam suas instituições e equipes técnicas, dotando-as das capacidades necessárias para conduzir negociações estratégicas e promover sua inserção competitiva nos mercados internacionais. Desde sua adesão à Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), o Paraguai tem participado ativamente do processo de integração regional.

Nesse âmbito, o país priorizou o fortalecimento de suas capacidades institucionais e empresariais para enfrentar os desafios do comércio internacional contemporâneo. As micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) ocupam um lugar central nessa estratégia, pois constituem 98% do tecido empresarial nacional ([INE, 2025](#)) e desempenham um papel determinante na diversificação produtiva e na geração de empregos. No entanto, apesar de seu peso numérico, sua participação nas exportações ainda é limitada: as MPMEs representaram, em média, 27,55% das unidades econômicas exportadoras, mas apenas 0,73% do valor total das exportações de bens entre 2019 e 2021 ([Ministerio de Industria y Comercio, Análisis de exportaciones de bienes por las MIPYMES de Paraguay, 2022](#)).

Essa brecha evidencia um desafio estrutural: embora numerosas, as MPMEs paraguaias ainda enfrentam limitações para traduzir sua presença em resultados econômicos sustentáveis, devido à falta de informações especializadas e de ferramentas contratuais adequadas. Estudos recentes destacam que o apoio institucional e os serviços de promoção comercial são fatores decisivos para fortalecer sua inserção internacional (Graziano y Volpe, 2021).

Ciente dessas limitações, o [Ministerio de Industria y Comercio \(MIC\)](#), por meio do *Viceministerio de MIPYMES*, impulsionou políticas voltadas para promover a internacionalização das empresas paraguaias e facilitar seu

acesso a novos mercados. Em particular, a *Dirección General de Información*, criada no âmbito da Lei N.º 4457/2012, busca fortalecer as funções do Viceministerio em matéria de promoção de exportações, assistência técnica e capacitação, consolidando um eixo institucional dedicado à internacionalização produtiva.

Entre as iniciativas complementares, destaca-se o [Projeto de Integração Comercial por Envios Postais – Exporta Fácil](#), impulsionado pelo MIC, que busca simplificar os processos logísticos de exportação e permitir que as MPMEs ampliem sua base de clientes por meio de canais postais especializados. No entanto, apesar desses avanços, persistia a necessidade de aprofundar o acompanhamento jurídico e documental às empresas.

Em nível regional, o Paraguai observou experiências bem-sucedidas em outros países que enfrentavam desafios semelhantes. Na Costa Rica, por exemplo, o [Centro de Comércio Internacional \(ITC\)](#), juntamente com a [Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica \(PROCOMER\)](#) e o *Centro de Conciliación y Arbitraje (CCA)*, elaboraram em 2017 um [Guia de Contratos Modelo para a Pequena Empresa](#), destinado a facilitar o acesso das MPMEs aos mercados internacionais.

Nesse contexto, o *Viceministerio de MIPYMES* do *Ministerio de Industria y Comercio* impulsionou, por meio do Programa de Cooperação do Sistema de Apoio aos Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo (PMDER), o projeto “Elaboração de um Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs do Paraguai”. A iniciativa foi executada entre outubro de 2024 e outubro de 2025, com a participação do *Ministerio de Relaciones Exteriores*, da *Cámara Paraguaya de Exportadores (CAPEX)* e a *Unión Industrial Paraguaya (UIP)*.

Seu objetivo geral foi fortalecer as capacidades das MPMEs e dos funcionários de entidades de apoio para a internacionalização de suas mercadorias, por meio de treinamento na preparação e negociação de contratos mercantis internacionais e da elaboração de um guia prático de modelos contratuais adaptado ao marco jurídico e comercial do Paraguai.

2. Atores e atividades

Desde sua fase inicial, o planejamento do projeto contemplou um enfoque participativo e articulado entre instituições nacionais, empresariais e multilaterais. Foi estabelecido um cronograma de quinze atividades, distribuídas em dois objetivos específicos: o primeiro, voltado para ao desenho e elaboração do instrumento técnico, e o segundo, centrado na sua divulgação e capacitação das partes interessadas. Essa metodologia permitiu integrar os principais parceiros do projeto — o *Viceministerio de MIPYMES* do *Ministerio de Industria y Comercio*, o *Ministerio de Relaciones Exteriores*, a CAPEX e a UIP.

Primeira etapa: desenho e elaboração do instrumento

A primeira etapa, desenvolvida entre outubro de 2024 e março de 2025, concentrou-se na elaboração do Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs, bem como na revisão do marco normativo nacional e internacional aplicável.

Durante esta fase, foram analisadas as leis nacionais relevantes — como a Lei N° 4457/2012 para MPMEs, seu Decreto Regulamentar n.º 11.453/2013 e a Lei N° 7444/2025, que amplia e modifica artigos da Lei 4457/2012 — junto com os principais instrumentos internacionais em matéria de contratação, entre eles a Convenção de Viena de 1980 sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias, os Princípios UNIDROIT (2016) e as Decisões do MERCOSUL relacionadas ao comércio regional.

O índice de conteúdos do Guia foi acordado com o *Viceministerio de MIPYMES* no final de março, o que consolidou a estrutura metodológica do trabalho e permitiu avançar na redação do documento.

Segunda etapa: validação e consolidação do produto

Entre abril e setembro de 2025, o projeto avançou na validação interinstitucional do Guia e na consolidação de seus conteúdos. Essa fase foi caracterizada por um trabalho coordenado entre o consultor, o *Viceministerio de MIPYMES* e as instituições associadas, o que permitiu harmonizar critérios técnicos, linguísticos e pedagógicos.

Durante as reuniões de revisão e retroalimentação, foram unificados os enfoques sobre aspectos essenciais — como as cláusulas de jurisdição, arbitragem e resolução de controvérsias —, foram revisados exemplos práticos e foi padronizada a linguagem jurídica para facilitar a compreensão dos usuários.

Para a validação dos conteúdos do guia, foram realizadas três reuniões técnicas com o *Viceministerio de MIPYMES* entre abril e agosto de 2025.

Como resultado foram elaboradas duas versões complementares do Guia:

- uma versão técnica completa, de 225 páginas, com desenvolvimento jurídico e contratual detalhado; e
- uma versão ilustrada e resumida, de 42 páginas, desenhada para a divulgação pública e a capacitação de empresários e funcionários.
- Ambas as versões foram concebidas como um produto que combina rigor jurídico com linguagem acessível, buscando fortalecer a segurança jurídica e a capacidade de negociação internacional das MPMEs paraguaias.

Terceira etapa: divulgação, encerramento e sustentabilidade

A fase final, desenvolvida entre setembro e outubro de 2025, concentrou-se na divulgação pública e na apresentação do Guia. Havia sido prevista uma estratégia de divulgação que combinava oficinas presenciais, materiais digitais e físicos, bem como a coordenação com entidades empresariais para garantir um amplo alcance territorial. No entanto, não foi possível concretizar na íntegra a realização das oficinas planejadas, devido à sobreposição de atividades sindicais e a dificuldades de organização e convocatória por parte das câmaras empresariais paraguaias que agrupam pequenas e médias empresas.

Em setembro de 2025, no âmbito da [Expo Paraguay-Brasil 2025](#), foi realizada em Ciudad del Este uma oficina de socialização do Guia, com a participação de empresários, sindicatos e autoridades nacionais. O evento permitiu divulgar as principais contribuições do documento e coletar observações do setor privado, que confirmaram sua relevância e utilidade prática.

A oficina em Assunção, inicialmente prevista para meados de setembro, foi reprogramada devido a ajustes logísticos, contando com o apoio da CAPEX e da UIP. O *Ministerio de Industria y Comercio* (MIC) reafirmou o compromisso de liderar a realização da oficina e as ações de divulgação durante o primeiro semestre de 2026, prevendo-se até mesmo estender sua cobertura aos departamentos de Itapúa e Chaco Paraguayo.

A versão ilustrada do Guia foi validada para publicação digital, garantindo seu acesso público e sua utilização em programas de formação contínua. Ademais, foram impressas 90 cópias destinadas à distribuição institucional.

3. Resultados alcançados

A conquista mais destacada foi a elaboração do Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs do Paraguai, uma ferramenta prática que reúne, pela primeira vez no país, os principais modelos contratuais utilizados no comércio internacional e os adapta ao marco jurídico paraguaio. Este guia, apresentado em duas versões — uma completa de caráter técnico e outra resumida e ilustrada — foi concebido como um instrumento de uso cotidiano para empresas, funcionários públicos e entidades de apoio, combinando rigor jurídico com uma linguagem acessível e pedagógica.

O guia sintetiza os fundamentos jurídicos que regem a contratação internacional, desde a Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias até os Princípios UNIDROIT, integrando também referências do direito comparado latino-americano e do sistema do MERCOSUL. Cada capítulo apresenta explicações que orientam as MPMEs sobre como selecionar o tipo de contrato adequado, como definir cláusulas de preço, entrega, resolução de controvérsias e propriedade intelectual, e como garantir que os acordos comerciais internacionais sejam celebrados sob condições justas e equilibradas.

O processo de elaboração deste instrumento foi, em si mesmo, um exercício de fortalecimento institucional. Ao longo de 2025, consolidou-se uma rede de colaboração entre o *Viceministerio de MIPYMES*, o *Ministerio de Relaciones Exteriores* e as associações empresariais. Esse trabalho coordenado permitiu

integrar conhecimentos, validar conteúdos e garantir que o documento final atendesse tanto às necessidades do setor empresarial quanto às exigências de coerência normativa internacional.

O projeto também contribuiu para a capacitação dos atores envolvidos: empresários, exportadores, professores e funcionários públicos. A atividade teve uma aceitação positiva e gerou uma valiosa troca de experiências sobre os desafios enfrentados pelas MPMEs na negociação de contratos internacionais.

A execução do projeto também permitiu aprofundar a vinculação técnica entre o MIC e organismos internacionais especializados. Durante a etapa de elaboração, houve um intercâmbio com o Centro de Comércio Internacional (ITC), organismo conjunto da OMC e da ONU, que orientou a adaptação dos contratos-modelo utilizados em diversas economias latino-americanas. Essa cooperação permitiu a compatibilidade dos conteúdos com as melhores práticas em matéria de comércio exterior.

Em termos de resultados institucionais, o projeto fortaleceu as capacidades do *Viceministerio de MIPYMES* para prestar assessoria técnica às empresas nacionais que estão iniciando processos de exportação e deixou competências instaladas. A metodologia utilizada no Paraguai — baseada na adaptação local de padrões internacionais e na construção participativa de ferramentas jurídicas — perfila-se como um modelo replicável no âmbito do Plano de Ação dos PMDER.

No conjunto, sem prejuízo dos desvios, os resultados alcançados confirmam que o projeto cumpriu seus objetivos substantivos: gerou um instrumento técnico inovador, promoveu a cooperação entre instituições nacionais e internacionais e contribuiu para o fortalecimento da capacidade jurídica e operacional das MPMEs paraguaias para se inserirem nos mercados internacionais com maior previsibilidade e segurança.

4. Reflexões finais

O projeto “Guia Básico de Modelos de Contratos Comerciais Internacionais para MPMEs do Paraguai” permitiu integrar esforços do setor público, organismos internacionais e associações empresariais em torno de um objetivo comum: facilitar a participação segura e competitiva das MPMEs no comércio internacional.

Além do documento entregue, o processo consolidou uma metodologia replicável que demonstra como os projetos de cooperação podem gerar produtos concretos, transferíveis e sustentáveis.

O trabalho coordenado evidenciou a importância de fortalecer as alianças técnicas, promovendo instrumentos que reduzem as brechas normativas e fortalecem a segurança jurídica das operações comerciais.

O guia é hoje um [instrumento público](#), disponível para todas as MPMEs paraguaias, que traduz conceitos jurídicos complexos em orientações simples, adaptadas à linguagem empresarial.

O presente projeto constituiu uma ação concreta orientada ao cumprimento do objetivo do Plano de Ação com vistas a superar e mitigar as assimetrias que esses países enfrentam no processo de integração regional. Sua adoção contribui para melhorar a formalização dos acordos internacionais, reduzir riscos e promover a transparência e a previsibilidade nas relações contratuais. Este projeto reafirma que a cooperação técnica pode se traduzir em resultados concretos e sustentáveis. Com isso, a ALADI e o Paraguai renovam seu compromisso com uma integração solidária, equitativa e orientada para o desenvolvimento sustentável, reafirmando a vigência do princípio de cooperação comunitária consagrado no Tratado de Montevideu 1980.